

ТОПЛИВО**Трейдеров исключат из биржевой торговли бензином до весны**

с. 11 →

ВЫБОРЫ

В КИРФ передумали бороться за пост главы Приморского края

с. 4 →

ИССЛЕДОВАНИЕ

Венчурный рынок в первой половине 2018 года показал рост на 15%

с. 13 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
6 ноября 2018
Вторник
№ 193 (2917)**Георгий Чижов,**
координатор международной
экспертной группы «Европейский
диалог» по УкраинеКак прочтут в Киеве
санкционные списки
Москвы

МНЕНИЕ, с. 5 →

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 02.11.20181134,8 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 05.11.2018, 20:00 мск\$73,29 ↓
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 26.10.2018\$460,7 ↓
млрдКурсы
валют ЦБ
03.11.2018\$1= ↓
₽65,58€1= ↑
₽74,99**ТЕЛЕКОМ** Аналитики предупредили о грядущем дефиците мощностей в столичных дата-центрах

Большим данным стало мало места



Дефицит мощностей в дата-центрах вызван в том числе спросом со стороны крупных китайских компаний, пришедших в Россию, утверждает участник рынка

АННА БАЛАШОВА

До конца года в дата-центрах Москвы может возникнуть дефицит мощностей — впервые с начала кризиса 2014 года. Участники рынка уже ощущают нехватку мест для хранения данных, что привело к росту стоимости услуги на 15%.

К концу 2018 года клиенты коммерческих центров обработки

данных (ЦОД) в столице впервые после экономического кризиса 2014-го могут столкнуться с дефицитом свободных мощностей, сообщил РБК директор по развитию аналитической компании iKS-Consulting Дмитрий Горкавенко.

Количество установленных в подобных центрах стоек, или стандартных шкафов для размещения оборудования, — один из основных показателей для рынка ЦОДов. Согласно прогнозу, к кон-

цу года в Москве уровень утилизации (количество занятых стоек к количеству свободных) может превысить 75%. «Это высокая утилизация, так как ЦОД технически не может иметь утилизацию 100% из-за своей конфигурации. Некоторые площадки имеют утилизацию более 90% и уже не смогут поставить себе крупных клиентов (которым потребуется, например, 200–300 стоек)», — пояснил он. По словам Горкавенко,

количество свободных мест сократилось в связи с высоким спросом. В частности, более 1,5 тыс. стоек в столице — это новые клиенты из-за рубежа, которые в 2017–2018 годах пришли в Россию, развернули облачные сервисы в партнерстве с российскими игроками, а также глобальные компании, которые таким образом выполняют требования российского законодательства.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 12 →

ПЕРСПЕКТИВА

Санкционный пессимизм

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
ОЛЬГА АГЕЕВА**86% крупных российских компаний опасаются новых санкций США, показал опрос Института Адизеса для РБК. Бизнес следит за темой санкций и ждет их расширения. Конгресс США может обсудить новые ограничения после выборов 6 ноября.**

Возможное расширение санкций США вызывает опасения у 86% крупных российских компаний, следует из опроса Института Адизеса (консалтинговая компания в области менеджмента), проведенного для РБК.

Эксперты опросили 1015 собственников и генеральных директоров компаний из сегмента крупного бизнеса. 38% опрошенных работают в сфере промышленности (пищевая отрасль, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, топливный сектор), 17% занимаются строительством, 16% — транспортом, 14% заняты в финансовой сфере, 9% — в ИТ, 6% работают на медицинском рынке. Опрос проводился анкетным способом.

37% респондентов работают в Центральном федеральном округе, 22% — в Северо-Западном, 21% — в Приволжье и Южном ФО, 20% — в Сибири и на Урале.

Готовность к расширению

В апреле США уже расширили антироссийские ограничения и включили в санкционные списки предприятия Олега Дерипаски и Виктора Вексельберга. Это стало одним из самых серьезных раундов санкций с 2014 года. В августе санкционное давление вновь начало нарастать.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Александра Николаева**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректур: **Марина Колчак**Продюсерский центр: **Юлия Сапронова**Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,**Ирина Парфентьева, Анна Пустыкова**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Илья Носырев**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзядкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашвили

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

Учредитель газеты: **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

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

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

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (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 № 2364

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

«Единая Россия» направит в 41 российский регион специальные группы

Партия власти готовит предвыборный десант



ФОТО: ДМИТРИЙ ЛОВЕЧКИН/АР

В задачу новых мониторинговых групп войдет оценка готовности конкретного региона и региональных отделений «Единой России» к единому дню голосования, говорит эксперт

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

Единороссы создадут мониторинговые группы, которые будут отвечать за анализ ситуации в 41 предвыборном регионе. Партия рассчитывает на усиление взаимодействия с Кремлем и проведение собственных социологических исследований.

Партийный десант

«Единая Россия» создаст мониторинговые группы, которые будут отвечать за анализ ситуации в предвыборных регионах. В каждую группу войдут несколько человек, в том числе специальные уполномоченные, отвечающие за регион. Официально о назначении уполномоченных и создании групп будет объявлено на ближайшем заседании президиума генсовета партии, рассказал РБК источник в «Единой России» и подтвердил собеседник, близкий к руководству единороссов.

Всего создадут 41 мониторинговую группу — партийный десант отправится в регионы, где следующей осенью пройдут выборы губернаторов, заксобраний, городских дум,

мэров городов, а также в субъекты, где запланировано большое количество выборов в органы местного самоуправления. Там, где одновре-

крепят по два региона, продолжат собеседник. В основном они будут назначены из числа депутатов Госдумы и сенаторов, уточняет он.

Партийный десант «Единой России»

отправится в регионы, где следующей осенью пройдут выборы губернаторов, заксобраний, городских дум, мэров городов, а также в субъекты, где запланировано большое количество выборов в органы местного самоуправления

менно запланированы кампании разного уровня, например главы региона и заксобраний, будет работать одна группа, а не две, поясняет близкий к руководству партии источник РБК.

Уполномоченных будет около 35 человек — за некоторыми за-

дача мониторинга — оценить готовность конкретного региона и региональных отделений «Единой России» к единому дню голосования, поясняет близкий к руководству единороссов источник.

Члены мониторинговых групп будут встречаться с партийным

активом на местах, с представителями региональных администраций, муниципальных образований, журналистами, политологами, блогерами, говорит собеседник РБК. Но до конца вопрос, «какие срезы мониторить», пока еще не решен, уточняет другой партийный собеседник РБК. Например, до последнего времени партия не заказывала собственную социологию по выборным регионам и пользовалась теми данными, которые публиковались в открытом доступе или иногда предоставлял Кремль. «Сейчас есть желание проводить собственную социологию, но это вопрос денег», — говорит источник в партии.

Единороссы и раньше отслеживали ситуацию в предвыборных регионах, взаимодействуя с Кремлем, но сейчас предполагается формирование более комплексного подхода: «Речь идет о совместной работе, обмене информацией и выводами, выработке совместных технологических решений, а также более тесной сшивке (в работе) внутривыборного блока в регионе и партии», — поясняет собеседник, близкий к руководству единороссов.

«Должен быть единый центр управления и единый центр постановки задач — как их выполнять, что делать, кто за что отвечает. Допустим, если партия выдвигает кандидата в губернаторы, она должна понимать, какие задачи перед ней стоят», — добавляет партийный источник РБК.

Часто кандидаты в губернаторы только используют партийный бренд для выдвижения, но самих единороссов к кампании не привлекают, объясняет еще один источник в «Единой России». Если в регионе одновременно проходят выборы губернатора и заксобрания, «нужно сшивать кампании (делать их синхронными), а некоторые губернаторы этого не хотят», уточняет он. В качестве примера собеседник РБК приводит Ивановскую область, где в минувший единый день голосования прошли выборы губернатора и заксобрания: врио главы региона Станислав Воскресенский, который баллотировался на первый срок, не захотел возглавлять список партии власти на выборах в областной парламент и «старался дистанцироваться от единороссов».

Нашли пользу

Решение более тесно взаимодействовать на выборах с Кремлем было принято после того, как

25 сентября штаб-квартиру «Единой России» на Кутузовском проспекте посетил первый замглавы администрации президента Сергей Кириенко, рассказывает близкий к руководству партии собеседник РБК. Куратор внутривнутриполитического блока посчитал полезным опыт использования партийного ресурса перед вторыми турами губернаторских выборов во Владимирской области, Хабаровском крае и Приморье — как сообщил РБК, помимо кремлевских чиновников в эти регионы был направлен десант из единороссов для работы на кампаниях глав субъектов. После встречи с Кириенко был разработан и согласован с Кремлем план тесного взаимодействия администрации президента с «Единой Россией», говорит близкий к руководству единороссов источник РБК.

В ноябре партийный десант отправится в регионы, где пройдут выборы в заксобрания и гордумы, говорит собеседник в «Единой России». Первоначальная задача — сделать срез ситуации этого года, следующий этап мониторинга запланирован на февраль—март. Предполагается, что в регионы, где пройдут выборы в заксобрания, вместе с единороссами будут ездить кураторы соответствующих территорий из Кремля, уточняет источник, близкий к руководству партии власти.

Представители «Единой России» присоединятся к политтехнологам, которых Кремль уже направил для мониторинга ситуации в регионы, где пройдут выборы губернаторов, рассказывает близкий к партийному руководству собеседник РБК. Ранее «Ведомости» сообщали, что администрация пре-

Предполагается, что в регионы, где пройдут выборы в заксобрания, вместе с единороссами будут ездить кураторы соответствующих территорий из Кремля, говорит эксперт

зидента начала мониторинг избирательности глав субъектов, которым предстоят выборы в 2019 году. Для этого в регионы направились политтехнологи, чиновники Кремля и единороссы.

По итогам мониторинга партийные уполномоченные будут писать отчеты руководству «Единой России», затем все данные будут направляться в администрацию президента, уточняет источник, близкий к руководству партии власти.

Задача точного прогнозирования

Взаимодействие Кремля и единороссов было всегда, мониторинги также проводились регулярно, но усложнение электоральных процессов, которое продемонстрировали вторые туры губернаторских выборов, ставит задачу более точного планирования действий во время кампаний и прогнозирования результатов, говорит глава Фонда развития гражданского общества Константин Костин.

«В связи с этим важно не просто собрать большой массив данных, но и правильно интегрировать все имеющиеся данные о ситуации в регионах, потому что только это позволит сделать прогноз точным, а рекомендации — применимыми и эффективными», — считает эксперт. Один из элементов исследования ситуации в регионах — использование экспертных оценок. «Единая Россия» присутствует во всех территориях и за счет ежедневного погружения в проблемы и включенности в политические и межэлитные процессы имеет определенные преимущества перед другими поставщиками данных», — поясняет Костин. Совершенно естественно задействовать партию в исследовании электоральных процессов, резюмирует он.

Кремль и «Единая Россия» всегда работали совместно, но последний электоральный цикл проходил

на негативном социальном фоне, и поэтому при нисходящем тренде негативных социальных настроений и понизившихся рейтингах партии требования к качеству работы, как и цена ошибки, растут, говорит глава Института социально-экономических и политических исследований Дмитрий Бадовский.

Во время последних двух кампаний возникли новые тренды в кадровой политике — на губернаторские посты выдвигались представители нового поколения управленцев. «В этом смысле нужно уточнять и дополнительно отрабатывать технологии совместной работы партии и администрации президента. Особенно это касается тех регионов, где выборы губернаторов пройдут одновременно с выборами в заксобрания или выборы в заксобрания — одновременно с выборами в городские думы», — добавляет эксперт. У большинства новых губернаторов не такой богатый опыт политической работы, в том числе взаимодействия с партиями, участия и проведения выборов. «Здесь требуется более тесная работа. А совместные кампании в регионах всегда повышенной сложности, поскольку губернаторские кампании смешиваются с идеологическими партийными выборами. Сложно приходится и давно работающим губернаторам, особенно сейчас», — констатирует Бадовский. ■

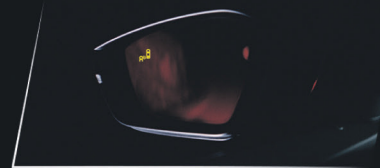
ŠKODA SUPERB УПРАВЛЯЯ МОМЕНТОМ



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

4x4

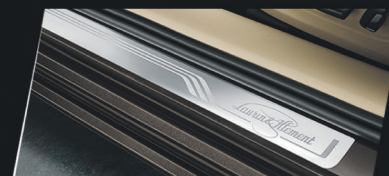
ДВИГАТЕЛИ TSI МОЩНОСТЬЮ ДО 280 Л. С.
В СОЧЕТАНИИ С ПОЛНЫМ ПРИВОДОМ



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ
АССИСТЕНТЫ ВОДИТЕЛЯ



ЦИФРОВАЯ ПРИБОРНАЯ ПАНЕЛЬ



КАСТОМИЗАЦИЯ ДИЗАЙНА
ИНТЕРЬЕРА

Когда жизнь набирает обороты, каждый момент имеет значение.
Тренировка в спортзале или презентация в офисе?
Встреча с друзьями или романтический ужин?
Наслаждайся каждым моментом своей жизни со ŠKODA SUPERB.
Запишись на тест-драйв у официального дилера ŠKODA.

Указанные опции доступны за дополнительную плату и могут быть недоступны для отдельных комплектаций. Реклама.

SKODA-AUTO.RU

8 800 555 01 01

ВЫБОРЫ Три вопроса о решении КПРФ не выдвигать кандидата в главы Приморья

Отказом на отказ

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
ЕВГЕНИЯ МАЛЯРЕНКО

В КПРФ передумали участвовать в губернаторских выборах в Приморье, назвав их фарсом. В результате глава края Олег Кожемяко лишился основного конкурента и упрочил позиции перед выборами, а КПРФ показала власти «свою системность».

Участовавший в сентябрьских выборах губернатора Приморья кандидат от КПРФ Андрей Ищенко заявил «РИА Новости», что региональное отделение партии решило не выдвигать своего кандидата на новые выборы главы региона, назначенные на декабрь. В партии объяснили это решение отказом признавать отмену результатов сентябрьских выборов.

1. Почему КПРФ не поддержала Ищенко?
«Региональное отделение КПРФ «слилось», — сказал РБК источник в штабе Ищенко. Федеральное руководство КПРФ не станет оспаривать решение региональной конференции. «Мы с пониманием относимся к решению конференции», — прокомментировал РБК итог заседания член ЦК КПРФ Юрий Афонин. Изначально Ищенко собирался выдвинуться кандидатом на региональной конференции КПРФ



ФОТО: Виталий Аньков/РИА Новости

В региональном отделении КПРФ многие были настроены против Андрея Ищенко: он не выполнял определенные обязательства перед партией, во время кампании создавал параллельные штабы, утверждает источник РБК

27 октября, однако заседание не состоялось «из-за проблем с помещением». В результате оно было перенесено на 2 ноября. «[На момент конференции] десять районов заблокировали — собрали подписи муниципальных депутатов в пользу других кандидатов. Муниципальный фильтр нашему кандидату пройти не дали бы. Пред-

ложили бы прогнуться и сдать все. Поэтому нет смысла участвовать в фарсе», — пояснил пресс-секретарь КПРФ Александр Ющенко.

У коммунистов было три возможных варианта, объясняет еще один собеседник РБК в ЦК КПРФ: выдвинуть Ищенко, понимая, что ему не дадут пройти муниципальный фильтр, и «участвовать в этом

цирке со всеми спойлерами типа [Олега] Митволя и Максима Сурайкина»; не выдвигать кандидата и настаивать на том, что Ищенко победил и у него отняли победу; наконец, выдвинуть другого кандидата (на этом варианте настаивала часть коммунистов приморского отделения). В региональном отделении КПРФ многие были настро-

ны против Ищенко: он не выполнял определенные обязательства перед партией, во время кампании создавал параллельные штабы, утверждает источник РБК.

По затянувшейся паузе со стороны КПРФ было видно, что в партии не уверены в целесообразности повторного выдвижения Ищенко, отмечает политолог Александр Пожалов. Перенес на неделю конференцию, коммунисты уже потеряли время для прохождения муниципального фильтра и дали возможность власти распылить голоса административно зависимых депутатов между другими кандидатами, выдвинувшимися раньше, констатирует он.

2. Как это влияет на расклад сил перед выборами?

Собеседники, близкие к администрации президента, прежде говорили РБК, что обеспокоены перспективами врио главы Приморья Олега Кожемяко на предстоящих выборах в связи с невысоким рейтингом и высоким антирейтингом кандидата от власти в регионе.

Ранее федеральный чиновник, имеющий отношение к выборам в Приморье, говорил РБК, что Кремль намерен не допустить Ищенко до голосования, срезав на этапе муниципального фильтра.

Теперь же врио губернатора лишился основного конкурента, при

ОПРОС Левада-центр изучил отношение россиян к пыткам в колониях

Издевательства вошли в общественное сознание

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,
МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Почти 70% россиян впервые услышали от социологов Левада-центра про пытки в ярославской колонии. В то же время 33% в целом считают практику издевательств над заключенными распространенной и еще 40% признают отдельные случаи пыток.

Социологи Левада-центра исследовали отношение россиян к пыткам в колониях. Поводом к всероссийскому опросу послужил скандал вокруг Ярославской колонии №1, где издеательства над заключенными были зафиксированы на видеорегастраторы сотрудников ФСИН.

Согласно опросу, большинство россиян (69%) в первый раз услышали о пытках в ярославской колонии, еще 23% что-то слышали, но не знают сути, и только 7% в курсе ситуации.

В июле адвокат правозащитного фонда «Общественный вердикт» Ирина Бирюкова передала «Новой газете» видеозапись пыток заключенного Евгения Макарова в яро-

славской колонии №1. В ролике, датированном 2017 годом, несколько сотрудников ФСИН избивали заключенного дубинками и кулаками и обливали водой из ведра. Задолго до публикации ролика побои были зафиксированы адвокатом Макарова в протоколе по итогам осмотра, но силовики отказались возбуждать уголовное дело.

После публикации ролика во ФСИН началась служебная проверка, а Следственный комитет возбудил уголовное дело в связи с пытками, по которому арестовали более десяти человек.

23 августа «Новая газета» обнародовала очередные свидетельства пыток в ярославской ИК-1: в одном из роликов, предположительно, сделанном в конце 2016 года, сотрудники той же колонии, стоящие вдоль стены, бьют заключенных, которых прогоняют по коридору. СК после этой публикации возбудил еще одно уголовное дело.

В сентябре уполномоченный по правам человека в России Татьяна Москалькова предложила законодательно закрепить понятие «пытки» и ужесточить ответственность за эти преступления.

Макаров в октябре досрочно вышел на свободу после того, как ему на два месяца сократили срок по закону, засчитывающему один день содержания под стражей до выне-

сения приговора за полтора дня в колонии.

Социолог Левада-центра Денис Волков делает вывод о слабой информированности россиян насчет

пыток в колониях даже после резонансной ситуации в ярославской ИК. «Мне кажется, все дело в том, что массовый человек далек от повестки качественных СМИ, — рассуждает

Мнение россиян о пытках в колониях, % опрошенных

Опрос проведен в октябре 2018 г.

Слышали ли вы о пытках и издевательствах над заключенными в Ярославской колонии?



Пытки заключенных в российских колониях — это распространенная практика или отдельные случаи?



Допустимы ли избиения и издевательства над заключенными в колониях?



Источник: Левада-центр

Вне игры

Это не первый случай, когда КПРФ отказывается от выдвижения кандидата в регионе, где имеет шансы на победу. В 2018 году коммунисты отказались от участия в выборах глав ряда регионов, в частности в Подмосковье, Новосибирской и Омской областях, Красноярском и Алтайском краях. Выдвижение Павла Грудинина на президентских выборах в марте 2018 года было последней попыткой партии вести себя относительно самостоятельно, отметил директор Центра экономических и политических реформ Николай Миронов. Теперь партия взяла курс на договорную прагматику и выдвижение кандидатов только там, где это выгодно, а в остальных случаях старается получить бонус за отказ от борьбы — размен по одномандатным округам или сенаторское кресло, отмечает эксперт.

этом ему не пришлось задействовать барьер в виде фильтра. Вопрос только в том, как победа на таких выборах отразится на дальнейшей легитимности Кожемяко, отмечает Пожалов.

3. В чем выгода КПРФ?

По мнению Пожалова, более выгодной для оппозиционного имиджа КПРФ была бы ситуация, когда Ищенко отказали бы в регистрации в результате непрохождения муниципального фильтра. Однако это усилило бы протестные настроения в крае ко дню голосования и привело бы к дальнейшей

дискредитации муниципального фильтра. «После того как Путин на неделе заявил о том, что не видит, чтобы муниципальный фильтр служил барьером для свободного волеизъявления граждан, и не считает необходимым его серьезную корректировку, власть не могла бы отказать в муниципальных подписях Ищенко, который два месяца назад практически победил на выборах. А теперь получается, что это в КПРФ сами решили отказаться от участия, а не власть ограничила приморцам пространство выбора, и не Кожемяко не выполнил своих первоначальных намерений помочь соперникам с прохождением фильтра», — заключил эксперт.

Этим решением КПРФ показала власти, что остается системной партией и по-прежнему — как и летом 2018 года, когда она решила не участвовать в выборах в Новосибирской области и Алтайском крае, — готова отказываться от борьбы в ключевых для власти регионах, уверен Пожалов. «Думаю, это означает наличие каких-то скрытых договоренностей между КПРФ и властью, о которых нам еще предстоит узнать», — отметил он. Он предположил, что речь может идти о том, что власть не будет стремиться любой ценой к признанию недействительными итогов выборов в Хакасии, где коммунисту Валентину Коновалову, единственному кандидату, во втором туре предстоит набрать 50% голосов «за». Либо, добавляет эксперт, в дальнейшем возможно назначение кого-то из федеральных партийных фигур на должность врио губернатора в одном из регионов. ■

При участии
Натали Галимовой

эксперт. — Нам часто кажется, что все об этом говорят и все об этом знают, а на самом деле эффект от таких историй ограниченный».

У россиян есть понимание, что пытки в колониях — явление распространенное, но большая часть респондентов готовы списать это на отдельные нарушения, замечает Волков. «Это формула — «вообще нельзя, но в отдельных случаях можно». Почти треть опрошенных готовы так или иначе оправдать насилие, хотя откровенно людоведские мнения, действительно, в меньшинстве», — заключает собеседник РБК.

«Пытки — это узкая тема, и ожидать, что преобладающее большинство будет в курсе, неправильно. Это не та тема, которая беспокоит всех. Многие люди просто закрываются от этой информации, потому что она травматична. Так что треть осведомленных о произошедшем в ярославской колонии — это внушительная цифра», — сказала РБК Асмик Новикова, руководитель исследовательских программ фонда «Общественный вердикт». По ее мнению, «наше общество пока демонстрирует высокий уровень толерантности к насилию и пыткам»,

при этом отдельные конкретные случаи насилия «у большинства вызывают оторопь».

Координатор проектов правозащитной организации «Зона права» Булат Мухамеджанов связывает высокий процент тех, кто вообще не слышал про ярославскую колонию, с тем, что о пытках в колониях мало говорят в эфире и эта проблема далека от обычного человека, не сталкивающегося с системой ФСИН. «Закрытость системы ФСИН дает свои плоды. Сейчас должного общественного контроля в местах лишения свободы нет. В результате о таких фактах становится известно либо по каким-то обрывочным данным от общественных организаций, либо когда происходит большое ЧП», — говорит он.

РБК отправил запрос во ФСИН с просьбой прокомментировать итоги опроса социологов.

Опрос проведен 18–24 октября 2018 года по репрезентативной всероссийской выборке населения объемом 1,6 тыс. человек в возрасте от 18 лет и старше в 136 населенных пунктах 52 регионов. Исследование проводилось на дому у респондента методом личного интервью. ■

МНЕНИЕ

Как прочтут в Киеве санкционные списки Москвы

Георгий Чижов,
координатор международной
экспертной группы «Европейский
диалог» по Украине



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Российские санкции вряд ли станут важным фактором начинающейся кампании по выборам президента Украины.

Слово «санкции» прочно вошло в повседневный обиход россиян. На пятом году санкционного противостояния с ведущими странами Запада и их союзниками такие меры перестали пугать — ведь от них почти ничего не меняется. Однако спираль взаимных ограничений и недружественных мер продолжает раскручиваться.

Пятилетка санкций

У подписанного российским премьером Дмитрием Медведевым постановления о санкциях в отношении 68 юридических и 322 физических лиц Украины длинная предыстория. Около полусотни украинских производителей столкнулись с ограничениями на поставки своих товаров в Россию еще летом 2013 года, за несколько месяцев до начала массовых протестов на Майдане. Тогда среди «пострадавших» оказались и столпы крупного бизнеса: «Интерпайп», Индустриальный союз Донбасса, «Метинвест», «Рошен», «Укрнефть» и «Турбоатом». Формальные претензии были предъявлены таможенными органами, но российская сторона не скрывала, что ее действия — своего рода репетиция на случай подписания Украиной Соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Хотя президент Янукович впоследствии отказался от подписания соглашения, до смены власти на Украине поставки так и не были полностью налажены.

В дальнейшем, после присоединения Крыма к России и начала боевых действий в Донбассе, Киев регулярно дублировал все антироссийские санкции, вводимые Евросоюзом, добавляя кое-что и «от себя». Россия, в свою очередь, включила Украину в список адресатов так называемых контрсанкций и продолжала все жестче ограничивать поставки украинской продукции, даже той, которая официально ни под какие санкции не попадала.

В результате сегодня найти украинские товары на полках российских магазинов практически невозможно. На Украине же неформальные ограничения практически не применяются, поэтому до сих пор широко представлена в продаже бытовая техника российской сборки, стройматериалы, продукты питания. В какой-то момент крупные торговые сети под давлением общественности (и при вмешательстве органов власти) стали сопровождать соответ-

ствующие товары «отпугивающими» этикетками, например «продукция Российской Федерации», но постепенно эта практика сходит на нет.

Лишенная эмоций статистика утверждает, что с 2011 по 2017 год доля России в товарном экспорте с Украины уменьшилась с 29 до 9%, в импорте — с 32,4 до 14,5%. Хотя последние полтора года торговля между двумя странами вновь растет, ей еще далеко до «довоенных» показателей.

«Достойные люди»

Введенные 1 ноября санкции сводятся к блокированию безналичных денежных средств, ценных бумаг и имущества на территории России. Достаточно сурово для тех, кто этими средствами или имуществом располагает. Впрочем, украинские политики и бизнесмены из санкционного списка наперебой начали заявлять, что никакого имущества в соседней стране не имеют, а персональное внимание Кремля рассматривают как подтверждение своей патриотической позиции. «За небольшим исключением это список очень достойных людей», — резюмировал президент Петр Порошенко, который включения в санкционный реестр не удостоился (зато там оказался его сын — депутат Алексей Порошенко).

Выглядит перечень «достойных людей» достаточно странно. Видимо, в него предполагалось включить тех, кто допускал негативные высказывания или действия в адрес России и при этом обладает определенным статусом. В списке 126 (из четырех с лишним сотен) депутатов Верховной рады. Фракция Радикальной партии включена туда почти в полном составе, кроме Александра Гулака, лишь недавно получившего мандат вместо выбывшей коллеги. Также под санкциями оказались все судьи Конституционного суда, кроме двоих, назначенных туда 20 сентября. Подобные исключения заставляют думать, что список лиц, попавших под санкции, готовился еще с начала осени, хотя указ президента Путина, во исполнение которого и принято постановление правительства, был подписан только 22 октября.

Члены правительства попали под санкции выборочно, олигархи — тоже. Даже Игорь Коломойский, против которого в России в 2014-м возбуждали уголовные дела, санкций почему-то избежал. Не попала в список и депутат Надежда Савченко, осужденная в России, а ныне ожидающая суда на Украине. Есть в списке, судя

по всему, и откровенные ошибки. Например, некий Степан Михайлович Черновецкий, возможно, ошибочно занял место Степана Леонидовича Черновецкого — сына бывшего мэра Киева.

Никто из известных пророссийских политиков в список, естественно, не попал. Впрочем, косвенно, через юридические лица и руководителей предприятий, санкции затронули даже самого богатого человека Украины Рината Ахметова и депутата Вадима Новинского — одного из наиболее статусных «друзей России».

Неэффективная мера

Экономический эффект от введенных ограничительных мер прогнозируется незначительный — те предприятия, которые действительно поставляют заметные объемы продукции в Россию, санкциями не затронуты. Однако многие наблюдатели связывают появление санкционного списка с начавшейся президентской кампанией на Украине. Мол, Москва сделала этот ход для влияния на общественные настроения. Руководитель парламентской фракции «Блока Петра Порошенко» Артур Герасимов назвал введение санкций «операцией прикрытия пророссийских кандидатов перед выборами», имея в виду вошедшую в список Юлию Тимошенко, которую в президентском лагере принято подозревать в связях с Кремлем. Ряд аналитиков полагают, что отказ от распространения санкций на некоторых бизнесменов и политиков (в частности, на того же Коломойского, который, по предположениям журналистов и по его собственным намекам, финансирует кампанию Тимошенко) призван усугубить разногласия и взаимные подозрения в украинской элите.

Впрочем, «непопадание» под санкции вряд ли создаст дополнительные проблемы в своей стране олигархам Ринату Ахметову, Игорю Коломойскому, Дмитрию Фирташу, Сергею Таруте и другим. Их влияние на политику Киева, экономические интересы и тактические союзы выстроены настолько противоречиво и сложно, что повлиять на них постановлением российского правительства практически нереально. Да и противники Тимошенко не проникнут к ней доверием из-за включения в российский санкционный список.

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

Четыре вопроса по делу о незаконных поставках в Россию американской оптики

Ночное видение подвело эмигрантов из СССР

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Американка Ирина Морговская признана виновной в экспорте компонентов для приборов ночного видения в Россию, что угрожало национальной безопасности США. Для ее мужа, основного фигуранта дела, обвинение требует более 15 лет.

В среду, 31 октября, суд Северного округа штата Калифорния приговорил 66-летнюю гражданку США Ирину Морговскую к полутора годам тюрьмы за участие в «заговоре» с целью незаконного экспорта, главным образом в Россию, компонентов для приборов ночного видения. Приговор ее мужу — основному фигуранту дела, 69-летнему Науму Морговскому, обвиняемому помимо того в мошенничестве и отмывании денег, будет вынесен 13 ноября, указано в судебных документах (имеются в распоряжении РБК). Обвинение просит приговорить его к 15 годам и восьми месяцам тюрьмы.

1. В чем заключался бизнес Морговских?

Власти США задержали семейную пару выходцев из СССР в 2016 году. Расследованием занимались агенты ФБР. В общей сложности Морговские экспортировали из США сотни компонентов для приборов ночного видения на сумму более \$2 млн, говорится в материалах дела.

Переправленные в Россию в результате деятельности Морговских технологии попали к российским силовикам, утверждает обвинение. Это угрожало национальной безопасности США, подчеркивается в материалах следствия.

В частности, весной 2015 года поставляемые Морговскими компоненты использовались для производства прицелов ночного видения (Infratech 404 и Infratech 406), которые тестировались в ходе тактических учений в Дагестане, утверждает обвинение. Они были установлены на пулемет «Печенег» и автомат АК-74 бойцов войсковой части 3179 (сейчас центр специального назначения «Витязь» Росгвардии).

«Потенциальный урон [для США], который могло вызвать снабжение технологиями ночного видения батальона иностранных солдат, очевиден», — говорится в материалах дела.

Занимаясь незаконным экспортом военного оборудования, супруги назвали «миллионы долларов», следует из текста обвинения. Этим бизнесом Морговский начал заниматься с конца 1990-х годов. Ирина и Наум Морговские закупали оборудование ночного видения через зарегистрирован-



Вывозить приборы ночного видения из США можно только с разрешения директората по контролю оборонной торговли Госдепартамента страны. Соответствующей лицензии супруги Морговские не имели

ные в США фирмы, а затем переправляли за рубеж. В Россию оно попадало или напрямую, или через европейские страны.

При этом супруги не имели лицензии, необходимой для реализуемых поставок. Многие компоненты из перечня перевозимых Морговскими деталей входили в специальный список оборудования, вывоз которого за границу может быть осуществлен только с разрешения директората по контролю оборонной торговли Госдепартамента США. Таким образом, были нарушены положения закона о контроле за экспортом вооружений (Arms Export Control Act) и Правила международного оборота вооружений (International Traffic in Arms Regulations).

В июне Морговский и его супруга признали, что с апреля 2012-го по 25 августа 2016 года действительно занимались незаконными поставками в Москву компонентов для приборов ночного видения.

Сторону обвинения признание Морговского не удовлетворило. «Обвиняемый так и не раскаялся в содеянном и не предоставил следствию фактов о своей деятельности», — подчеркивается в материалах суда.

2. Как приборы ночного видения попадали в Россию?

В 1990-х Морговские, эмигрировавшие из СССР в 1970-х, зарегистрировали в США две компании, через которые стали закупать у американских фирм компоненты для приборов ночного видения. Фирмы супругов Hitek International и Infravision не имели торговых точек в США и не подавали запроса на получение специальной экспортной лицензии от Госдепа, отмечается в тексте обвинения.

Морговский складировал приборы в арендованных помещениях, затем прицелы ночного видения и их основные компоненты — электронно-оптические преобразователи — перепродавались российской фирме Infratech, также контролируемой Морговским, настаивает обвинение.

Переправлялось оборудование с помощью как почтовых сервисов (DHL, FedEx), так и транспортных компаний. В некоторых случаях приборы сначала поставлялись в Германию и Нидерланды, откуда переправлялись посредниками в Москву. Деньги за реализацию товара в России Морговский

получал в том числе через офшоры. Часть средств переправлялась на его счет, который Морговский зарегистрировал на имя Гэри Пайпера — американца, умершего в 1969 году в возрасте 16 лет.

3. Кого считают партнерами Морговского?

Обвинение называет по крайней мере пять человек, содействовавших Морговскому в его схемах. Это бывший гендиректор Infratech Вадим Павлов, ее номинальный совладелец Александр Путиловский, исполнительный директор компании Антон Софин и его отец — бизнесмен из Приморья и бывший депутат местного законодательства Сергей Софин, который владеет Infratech сейчас. В материалах дела также фигурирует сотрудник немецкой Frankfurt Laser Company Всеволод Мазо, помогавший Морговскому в поставках через Европу. Сам Морговский в показаниях категорически отрицал, что Софин-младший участвовал в криминальных схемах.

В России Infratech открыто реализовывала свою продукцию клиентам, в том числе военным структурам, утверждает следствие. На сайте компании уточняется,

что среди ее клиентов спецподразделения армии, МВД и ФСБ.

Представитель Infratech рассказал РБК, что Морговский до 2010 года поставлял им комплектующие для приборов ночного видения. В компании утверждают, что сейчас российские силовые структуры не используют американских приборов ночного видения.

Раньше на некоторых российских изделиях использовались электронно-оптические преобразователи (ЭОП) и оптические линзы американского производства, но с 2010 года в Новосибирске наладили производство ЭОП третьего поколения «лучше, чем у американцев», и необходимость в импорте отпала, объясняют в Infratech. Оптические линзы для приборов уже в течение нескольких лет поставляют два завода, из Москвы и Петербурга.

Согласно данным ЕГРЮЛ, в 2009 году Infratech приобрел Антон Софин. Софин-старший владеет компанией «Аргус-НВ», у которой есть контракты с силовыми структурами, отраженные на сайте госзакупок.

Софин был знаком с Морговским и поддерживал с ним отношения до 2012 года, говорят в Infratech. Тот пользовался недви-

жимостью Софина в США, но в компании утверждают, что Морговский «зачастую использовал» совладельца Infratech без его ведома. О проблемах своего партнера в США Софин узнал, когда получил отказ в получении американской визы. Бизнесмен пытался объяснить свою позицию, нанимал местного адвоката, даже просил допросить его в посольстве США, но американская сторона уклонялась от этого, настаивают в Infratech.

Проживающий в Германии Мазо, который дал показания о связях Софина и Морговского, был задержан и допрошен во время визита в США. «Он наговорил то, что от него хотели услышать, испугавшись ареста. Потом Мазо заявил, что страдает провалами в памяти, и попросил не учитывать его показания», — рассказали РБК в Infratech.

По словам собеседника РБК в Infratech, в США Морговский строил бизнес со своим приемным сыном Марком. В 1995 году последний открыл свою компанию — American Technology Network (ATN), также работавшую на рынке технологического ночного видения. В 2005 году Марк Морговский сменил фамилию на Ваин: его родной отец был банкиром на Украине. Вместе с Морговским они начинали бизнес с поставок приборов ночного видения на Украину, а позже начали сотрудничать и с российскими компаниями.

В сентябре журналист Зак Дорфман в статье для Yahoo! предположил, что Infratech связана со структурами ATN. На это указывало то, что адрес российского представительства ATN совпадал с адресом Infratech. После выхода статьи Дорфмана Ваин отправил письмо в Yahoo!, в котором заявил, что больше не имеет отношения к ATN и что полностью сотрудничает со следствием. Он также указал, что не был тесно связан с Морговским, а покупаемые ATN приборы не фигурировали в тексте обвинения. Ваин проходит по делу Морговского как свидетель. ATN продолжает свою работу в США, в том числе осуществляет поставки для американских военных. В материалах следствия она упоминается как структура, у которой Наум Морговский закупал продукцию.

4. Насколько это оборудование важно для России?

США начали активно инвестировать в технологии ночного видения после войны во Вьетнаме и к концу холодной войны стали мировыми лидерами в этой области, рассказывал Yahoo! бывший работник Пентагона Джеймс Тегнелиа, который участвовал в разработках этих приборов. По словам Тегнелиа, советские, а потом

Кто такой Наум Морговский

Морговский родился в Киеве в 1949 году. Его отец умер, когда Науму было 16 лет, и он был вынужден подрабатывать электриком для содержания семьи. Согласно показаниям старшей сестры Морговского Раисы Соловьевой, Наум не мог поступить в университет из-за существовавших квот, ограничивающих число студентов-евреев. В итоге он поступил в университет в Брянске и обучался там дистанционно, выпустившись с дипломом инженера-механика.

Как утверждает сестра Морговского, он с самого детства «ненавидел» Советский Союз. В 1979 году Морговский отказался от советского гражданства и переехал в США вместе с женой Ириной и ее сыном от первого брака Марком. Сначала он работал посудомойщиком в китайском ресторане, но потом вместе с женой получил работу в «одной из больших корпораций», указывается в показаниях Соловьевой. В середине 1980-х Морговский открыл мебель-

ный бизнес. Согласно показаниям адвоката Морговского, с 1990-х годов Наум работал в сфере индустрии приборов ночного видения. В середине 1990-х, как утверждает Соловьева, у него начались серьезные финансовые трудности, что вынудило занимать большие средства под высокие проценты. В 2003 году финансовое положение Ирины и Наума усугубилось еще сильнее: они потеряли часть своего бизнеса. Тогда же Соловьева по-

теряла постоянную связь с Морговскими из-за того, что те скрывались от имевшего связи с преступным миром гражданина России, с которым у супругов был конфликт. Об этом в своих показаниях говорит и подруга четы Морговских Галина Юсупова. Как предположила Раиса Соловьева, пойти на нарушение закона Морговский мог из-за того, что занимал деньги «под очень большие проценты у опасных людей из России».

и российские власти осознавали свое отставание и пытались наверстать упущенное, в том числе путем «попыток заполучить компоненты из США и копировать наши разработки».

Для России производство современных ЭОПов третьего и «три плюс» поколений не проблема, говорит главный редактор журнала «Арсенал Отечества» полковник запаса Виктор Мураховский. «Куда логичнее, если бы речь

шла о тепловизионных матрицах или микроболометрах последнего поколения. Качественные ЭОПы у нас производят как минимум несколько предприятий, например новосибирский завод», — подытожил он.

Американские ЭОПы и линзы могли закупаться в США для импортных систем, которые есть у России на вооружении, предположил главный редактор журнала «Экспорт вооружений» Андрей

Фролов. «Речь идет о закупке расходников запасных частей к ранее закупленным прицелам, — говорит эксперт. — Официально вывозить их даже для гражданского рынка сложно, поэтому они делали все на свой страх и риск, как, к примеру, Боширов и Петров, которые возили белки и протеин. Только вместо протеина сейчас речь идет о прицелах». ■

При участии Инны Сидорковой

ПРЕМИЯ
РБК 2018

rbc.ru/awards

Премия РБК поощряет самых активных участников бизнес-среды за их заслуги

Кирилл Варламов
Директор ФРИИ
Куратор номинации «Стартапер»



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР 12+

CBRE
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР ПРЕМИИ

Реклама 16+

ПЕРСПЕКТИВА Что крупный российский бизнес думает об антироссийских мерах США

Санкционный пессимизм

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1
США ввели ограничения против России в связи с отравлением бывшего офицера ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии — Вашингтон полностью запретил продажу российской стороне оружия, а также ввел запрет на американские госкредиты и экспорт в Россию товаров и технологий, чувствительных с точки зрения национальной безопасности США. Возможен и второй раунд санкций, если в течение трех месяцев (то есть уже к ноябрю) Россия не предоставит гарантий, что не будет использовать химическое оружие, и не согласится на допуск международных инспекторов. Этот этап жестче первого — он включает, в частности, полный запрет на экспорт товаров из США (кроме продовольственных и сельскохозяйственных), полный запрет на импорт в США и запрет на воздушное сообщение с США для государственных авиаперевозчиков (в случае с Россией это «Аэрофлот»). Впрочем, президент США формально вправе отказаться от расширения ограничений (всех или части из них).

Помимо этих санкций американские сенаторы разработали ограничения на покупку российского госдолга и на операции российских госбанков в долларах. В случае если этот пакет будет принят в полной мере, российскую экономику может ждать рецессия, предупреждало Аналитическое кредитное рейтинговое агентство. По расчетам АКРА, в этом сценарии в 2019 году ВВП может упасть на 2,5%, инфляция — достичь 8%, ключевая ставка ЦБ — 12%, а курс



США продолжают наращивать санкционное давление на Россию. Новый раунд ограничений, по мнению трети опрошенных, может быть эффективным, если приведет к ограничению поставок новых технологий или компонентов

них в первую очередь повлияли ослабление рубля и нестабильность финансовых рынков. Оставшиеся 5% указали, что под санкции попали их конкуренты.

Говоря о том, как именно санкции могут повлиять на их компанию, респонденты остановились на трех основных вариантах (никто из них не стал заявлять, что санкции не могут повлиять на бизнес).

Так, 35% опрошенных сказали, что эффект окажут ограничения на поставки в Россию товаров или технологий. Так или иначе весь бизнес уже столкнулся с ограничениями на поставку или компонентов, или технологий, рассуждает член генсовета «Деловой России» Михаил Левчук. «Мы все в этом котле варимся с 2014 года. Кто-то более успешно, кто-то менее. Кто-то вышел из бизнеса, кто-то адаптировался и нашел других поставщиков», — рассказывает он.

О том, что новые санкции могут повлиять на их компанию через ослабление рубля и нестабильность на финансовых рынках, сказали 34% респондентов. Это наименее критичный фактор, полагает замдиректора Центра развития ВШЭ Валерий Миронов. «Катастрофы при слабом рубле не будет. Банк России имеет достаточно высокие золотовалютные резервы, и если колебания будут выше средних границ за последние годы, то ЦБ может вмешаться», — говорит он. Ранее регулятор уже приостановил закупки валюты в рамках

бюджетного правила, чтобы снизить волатильность финансовых рынков.

Слабый рубль в рамках сырьевой экономики с большим экспортом приводит к росту экспортных поступлений, что автоматически поддерживает экономику, напоминает Миронов: «Рубль уже падал очень сильно, и при этом экспортеры получали большие доходы, а федеральный бюджет — больше налогов». Страховкой от санкций, по его словам, должно стать разумное использование девальвацион-

ной ренты. Компании должны распорядиться этими доходами в интересах российской экономики, а правительство — предусмотреть меры против оттока капитала, но «изымать эти доходы у компаний нельзя», добавил Миронов.

Наконец, еще 31% компаний, согласно опросу Института Адизеса, ключевым каналом влияния санкций назвали запрет на валютные операции госбанков. Именно он может стать наиболее «страшным» последствием ужесточения санкций, считает Миронов. «Госбанки — значительная часть, но не вся банковская система. В этом случае придется искать альтернативные методы заключения сделок», — отметил он.

Санкционная риторика уже скажется на экономическом оптимизме российских компаний, показал недавний опрос HSBC. Позитивный прогноз по поводу перспектив международной торговли дали представители 69% работающих в России компаний, в то время как в целом по миру показатель составил 78%.

Возможное ужесточение санкций станет форс-мажором для российских компаний, полагает Левчук. «Каждое из перечисленных событий — форс-мажор. Подготовиться к этому невозможно, как к стихийному бедствию», — подчеркивает он. ▀

97% респондентов следят за новостями о новых санкциях, которые готовит конгресс, только 3% их игнорируют, показал опрос

доллара — 83 руб. А председатель Счетной палаты Алексей Кудрин указывал, что в случае расширения санкций власти не смогут выполнить многие цели из майского указа президента Владимира Путина.

Пока обсуждение новых санкций приостановилось. Американские законодатели могут вернуться к этому вопросу после 6 ноября — в этот день в США пройдут промежуточные выборы в конгресс.

Компании, опрошенные в рамках исследования Института Адизеса, уже ощутили влияние апрельских санкций. Но оно было опосредованным — 95% респондентов заявили, что на

Санкций опасаются почти все

97% респондентов следят за новостями о новых санкциях, которые готовит конгресс, только 3% их игнорируют, показал опрос. При этом все опрошенные Институтом Адизеса компании заявили, что ожидают ужесточения санкций в предстоящие полгода. Примерно половина топ-менеджеров и собственников считают их «очень вероятными», примерно столько же — просто «вероятными». Никто из них не усомнился в расширении ограничений.

Об опасениях из-за возможности новых санкций заявили 86% опрошенных, еще 14% их не боят-

Могут ли новые санкции США повлиять на работу вашей компании? (%)



Источник: Институт Адизеса

ПРОЦЕСС НПФ «Будущее» не смог вернуть 12,6 млрд руб., вложенных в «ФК Открытие»

Пенсионные накопления сократились на решение суда

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Суд отказал НПФ «Будущее» в иске о компенсации 12,6 млрд руб., вложенных в акции санлируемого «ФК Открытие» и обесцененных из-за его санации. Основной удар от проигрыша в суде придется не на владельцев фонда, а на его клиентов.

Арбитражный суд Москвы отказал в удовлетворении иска негосударственному пенсионному фонду (НПФ) «Будущее», который требовал от банка «Траст» 12,55 млрд руб., передал корреспондент РБК из зала суда.

По мнению НПФ, эти средства были потеряны из-за того, что «Траст» не сделал ему обязательной оферты о выкупе доли фонда в «ФК Открытие», чьи акции после санации и переоценки капитала банка обесценились. Позиция ЦБ, который был представлен на заседании в качестве третьей стороны, совпала с решением суда.

НПФ «Будущее» владел 4,1% акций «ФК Открытие», в которые были вложены средства пенсионных накоплений граждан — клиентов фонда. Накануне ввода в этот банк временной администрации «Траста» и аффилированные с ним лица приобрели 13,07% бумаг «ФК Открытие», консолидировав таким образом более 75% акций банка. Истец указывает, что, согласно закону «Об акционерных обществах», «Траст» должен был направить оферту миноритариям «Открытия», однако не сделал этого. «Если бы сделали, мы бы тоже продали», — говорил

член совета директоров НПФ «Будущее» Дмитрий Минц в октябре прошлого года.

В итоге после решения ЦБ санировать «ФК Открытие» и переоценки капитала вложения НПФ «Будущее» в акции банка обесценились и фонд подал иск к «Трасту», оценив свои потери в 12,55 млрд руб.

Иск был подан уже больше года назад, и за это время у НПФ «Будущее» успел поменяться владелец. На смену O1 Group Бориса Минца в сентябре пришла кипрская Riverstretch Trading & Investments, получившая ФГ «Будущее» (объединяла пенсионные фонды Минца) в счет переуступленного долга O1 Group перед Московским кредитным банком. У «Траста» же с тех пор появилась новая роль: на его базе создается фонд плохих и непрофильных активов, где разместятся активы попавших под санацию ЦБ банков.

Одна секстиллионная

В ходе судебного заседания представитель НПФ «Будущее» указывал, что акции «ФК Открытие» были приобретены на пенсионные накопления, а значит, их обесценение приведет к уменьшению пенсионных накоплений клиентов НПФ на 12,55 млрд руб. «Главным пострадавшим в деле являются клиенты фонда. Это не противостояние нескольких юридических лиц, а прежде всего дело о нарушении прав миллионов пенсионеров», — подчеркнул представитель фонда.

В свою очередь, представитель «Траста» отмечал, что в сделке, в результате которой «Траст» и аффилированные с ним лица

стали владеть более 75% акций «ФК Открытие», сам «Траст» не участвовал — банк «ФК Открытие» купил НПФ РГС, который владел пакетом акций банка. «Траст» отмечает, что после обесценения пакета бывших акционеров в «ФК Открытие» из-за санации теперь владеет одной секстиллионной долей акций «ФК Открытие», а следовательно, его обязанность в направлении оферты, даже если и была, прекратилась.

Позицию ответчика поддержал Центробанк. «Единственным следствием ненаправления оферты миноритариям, согласно закону «Об акционерных обществах», является ограничение права голоса мажоритарного акционера», — сказал представитель регулятора. На самом деле убыток связан не с ненаправлением оферты, а с инвестиционным риском НПФ «Будущее», отметил представитель ЦБ.

В НПФ «Будущее» отметили, что им «жаль, что было принято такое решение суда». «Еще в 2017 году мы подавали жалобу о неполучении оферты от «Траста» на выкуп акций. Банк России рассмотрел нашу жалобу, признал, что законодательство было нарушено, и направил предписание устранить нарушение», — сказал представитель фонда. В НПФ рассчитывали, что решение суда будет принято в пользу клиентов, которых почти 5 млн человек.

В начале августа НПФ «Будущее» сделал «Трасту» предложение об урегулировании спора, однако мировое соглашение в итоге не было заключено.

Закон «Об акционерных обществах» действительно вводит только ограничение права голо-

са в качестве последствий ненаправления обязательного предложения, однако судебная практика исходит из того, что это не отменяет возможности для пострадавшей стороны требовать компенсации убытков (речь при этом не идет о требовании выкупить долю), говорит партнер адвокатского бюро TA Legal Consulting Иван Тертычный. В законе есть понятие прямой причинной связи между действиями того или иного лица и возникшими убытками. В случае с «Трастом» и НПФ «Будущее» есть промежуточные стадии, сыграл роль внешний фактор — акции «ФК Открытие» обесценились после переоценки капитала ЦБ. Однозначно доказать то, что именно банк «Траст» был причиной того, что акции «ФК Открытие» обесценились, нельзя, вмешивается «третий фактор», говорит эксперт.

Риски для пенсионной системы

Число клиентов НПФ «Будущее» по итогам первого полугодия 2018 года составляло 4,6 млн человек, они держат в фонде 295,1 млрд руб. пенсионных накоплений. За первые шесть месяцев года НПФ показал отрицательную доходность по пенсионным накоплениям — минус 6,01% годовых, а доходность по пенсионным резервам — минус 19,22% годовых, завершив период с убытками в 6,9 млрд руб. Основная причина — переоценка активов, в которые были вложены пенсионные средства, по справедливой стоимости. Стоимость 4,1% акций «ФК Открытие» в размере 12,5 млрд руб. НПФ «Буду-

щее» списал в своей отчетности еще по итогам 2017 года, но рассчитывал на возмещение убытков по итогам решения суда.

Для НПФ «Будущее» 12,55 млрд руб. — это достаточно существенные финансовые потери, говорит директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Юрий Ногин. Очевидно, что капитала «Будущего» вряд ли хватит, чтобы покрывать все подобные отрицательные величины, считает аналитик. Однако исходы судебных споров, которые ведет «Будущее», могут нести риски для всей пенсионной системы, ведь вне зависимости от того, насколько правильными были те или иные инвестиционные решения пенсионного фонда, речь идет о средствах застрахованных в нем лиц, а не бенефициаров, указывает Ногин. А основной удар от судебного проигрыша придется не на собственника, а на людей, доверивших фонду свои пенсионные накопления.

Прямого обязательства компенсировать клиентам убытки по инвестиционной деятельности у фондов нет, говорит управляющий директор по корпоративным рынкам «Эксперт РА» Павел Митрофанов: они могут распределить убытки по счетам, уменьшив свои обязательства перед клиентами. Как поступят новые акционеры фонда, пока сказать сложно. Введенная в этом году фидуциарная ответственность НПФ перед клиентами (ответственность за убытки или недополучение прибыли) здесь вряд ли применима — акции «ФК Открытие» НПФ купил давно, а закон обратной силы не имеет, отмечает Митрофанов. ▀

НПФ'18 RUSSIA CONFERENCE

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕКЛАМНЫЙ ФОРУМ
ADVERTISINGFORUM.RU

12-14 2018
НОЯБРЯ

РЕКЛАМА

18+

* МИКС РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
** ИАБ АССОЦИАЦИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ АГЕНСТВ РОССИИ

ОРГАНИЗАТОРЫ: АКАР iab.russia РБК

СДЕЛКА На каких условиях крупнейшая российская нефтяная компания вышла из проекта «Печора СПГ»

«Роснефть» вынесла свой вклад

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

После выхода из «Печора СПГ», совместного предприятия с «Аллтеком» Дмитрия Босова, «Роснефть» вернула более \$100 млн, которые собиралась вложить в этот проект. Деньги лежали на депозите, проценты по которому шли на геолого-разведку.

Возвратный депозит

«Роснефть», которая в конце августа вышла из «Печора СПГ» — совместного предприятия с группой «Аллтек» Дмитрия Босова, полностью вернула все средства, вложенные в этот проект. Об этом РБК рассказали два собеседника, близкие к разным сторонам сделки.

По словам одного из источников РБК, при вхождении в проект «Роснефть» внесла около \$180 млн на банковский депозит, а проценты по этому вкладу шли на оплату геологоразведочных работ «Печорь». Второй собеседник подтвердил эту информацию. «Стороны расстались мирно, каждый остался «при своих», — добавил он.

Третий источник РБК, близкий к одному из акционеров СП, утверждает, что сумма, которую «Роснефть» положила на депозит для реализации проекта «Печора СПГ», была меньше, но «более \$100 млн». Компания действительно вернула эти средства, сказал он.

Проект «Печора СПГ», который изначально контролировали структуры Босова, предусматривал строительство завода по производству сжиженного природного газа (СПГ) в Ненецком автономном округе (НАО), а также создание газотранспортной инфраструктуры и строительство отгрузочного морского терминала. В рамках проекта также обсуждался запуск газохимического комплекса по производству метанола или карбамида. «Роснефть» и «Аллтек» завершили создание совместного предприятия в конце 2015 года. Закрытие сделки переносилось несколько раз, среди причин называлось обсуждение цены и условий выкупа доли Босова. Взнос «Роснефти» за 50,1% акций СП ранее оценивался в \$110 млн, а через несколько лет после сделки компания должна была получить право увеличить свой пакет до 60%. Ресурсной базой проекта были Кумжинское и Коровинское месторождения, в сумме их оценочные и разведанные ресурсы составляют 104,5 млрд куб. м газа и 3,9 млн т конденсата. Для расширения проекта и увеличения ресурсной базы «Роснефть» планировала купить также Лаявожское и Ваневийское месторождения, расположенные рядом, но борьбу за эти участки выиграл «Газпром».

По данным СПАРК, 31 августа 2018 года доля «дочки» «Роснефти» в «РН-Печора СПГ» сократилась с 50,1 до 1%. А пакет сингапурской CH Gas Pte Ltd (принадлежит «Аллтеку») вырос с 49,9 до 99%.



ФОТО: Сергей Карлухин/Reuters

«Роснефть» вышла из проекта «Печора СПГ», поскольку сочла недостаточным объем сырья с двух месторождений, логистику поставок газохимии — слишком сложной и дорогой, а поставки СПГ из-за отсутствия лицензии на экспорт — нереализуемыми, пояснил эксперт

Кто может экспортировать СПГ

Либерализация экспорта сжиженного природного газа (СПГ) из России началась в конце 2013 года, когда такое право получили компании с долей государства более 50%, которые владеют лицензиями на разработку шельфовых участков (помимо «Газпрома» под этот

критерий попала «Роснефть»), и компании, у которых в лицензиях на месторождения было предусмотрено строительство СПГ-завода, но с одним ограничением — лицензии должны быть выданы до 1 января 2013 года (этому критерию соответствует НОВАТЭК).

Депутат Госдумы Валерий Язев предлагал поправки в этот закон, увеличивающие срок выдачи лицензий до конца 2014 года. Это позволило бы «Печора СПГ» также получить право экспорта СПГ, но эти предложения были отклонены. В случае реализации всех запланированных

проектов Россия будет способна ежегодно производить 83 млн т сжиженного природного газа, сказал в конце сентября 2018 года глава департамента добычи и транспортировки нефти и газа Минэнерго Александр Gladkov.

Нерентабельные сценарии

«Роснефть» и «Аллтек» вели переговоры о привлечении миноритарного акционера в «Печору», рассказал один из собеседников РБК. Переговоры шли с дочерней структурой China National Chemical Construction Corporation (CNCCC), которая могла войти в проект, если бы началось производство СПГ или газохимической продукции. Такие переговоры действительно велись, но не увенчались успехом, подтвердил второй собеседник. Структура CNCCC не единственный потенциальный инвестор, переговоры завершились задолго до того, как «Роснефть» вышла из проекта, добавляет третий источник.

China National Chemical Construction Corp — крупная китайская нефтехимическая компания с госучастием. Весной 2015 года она приобрела контрольный пакет акций Pirelli (50,1%), еще один владелец этой компании — Camfin, принадлежащий «Роснефти». «Дочка» CNCCC Китайская национальная химико-инженерная строительная компания №7 является одним из крупных подрядчиков «Сибур» по строительству нефтехимического комплекса «ЗапСиб-Нефтехим» в Тобольске. РБК направил запрос в пресс-службу CNCCC.

Основная причина выхода «Роснефти» из проекта — признание его нерентабельным при обоих сценариях реализации — строительстве СПГ и производстве газохимии. «Объем сырья с двух месторождений проекта — Кумжинского и Коровинского — сочли недостаточным, логистику поставок газохимии слишком сложной и дорогой, а поставки СПГ из-за отсутствия лицензии на экспорт — нереализуемыми», — сказал один из собеседников РБК и подтвердил второй источник. В начале 2018 года комитет Госдумы по энергетике дал отрицательное заключение на законопроект, который мог разрешить «Печора СПГ» экспортировать газ. Сейчас такое право есть только у «Газпрома», НОВАТЭКа и «Роснефти».

Помимо экономических причин в остановке проекта «Печора СПГ» есть и технические, замечает руководитель информационно-аналитического центра «Рупек» Андрей Костин. «Для отгрузки газохимической продукции с будущего завода возникли бы трудности из-за мелководья в районе потенциального порта: там было бы невозможно пройти крупнотоннажному танкеру», — отметил он.

Пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев отказался комментировать информацию о сумме, которую компания вернула после выхода из проекта, а также переговоры с потенциальными партнерами. По его словам, «Роснефть» не видит перспектив развития «Печорь» и вышла из проекта без каких-либо убытков и обязательств. Представитель «Аллтека» от комментариев отказался. ■

ТОПЛИВО Правительство меняет правила торговли нефтепродуктами

Трейдерам изгоняют с биржи

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Соглашение о заморозке цен на АЗС и в опте, которое нефтяники заключили с властями, предполагает исключение трейдеров из торгов топливом на бирже до весны — чтобы исключить спекулятивные сделки. Трейдеры считают меру убийственной.

Бензин без трейдеров

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) совместно с Центробанком (ЦБ) и Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржей (СПбМТСБ) должна до 12 ноября представить в правительство «согласованные предложения» по запрету на участие трейдеров в биржевых торгах бензином, дизельным топливом и другими нефтепродуктами. Об этом говорится в протоколе совещания, прошедшего под председательством вице-премьера Дмитрия Козака 31 октября. У РБК есть копия документа, представитель Козака подтвердил его подлинность.

На этом совещании крупнейшие российские нефтяные компании согласились заморозить цены на нефтепродукты на АЗС и в опте. В свою очередь, ФАС, ЦБ и СПбМТСБ должны предложить изменения в правилах биржевой торговли нефтепродуктами, которые будут предусматривать предквалификацию участников торгов: до 31 марта 2019 года на них будут допускаться только сети автозаправочных станций (АЗС) и конечные промышленные и сельскохозяйственные мелкооптовые потребители. Как поясняется в протоколе, это делается «для исключения спекулятивных сделок на внутреннем рынке нефтепродуктов».

«Тема перепродавцов неоднократно обсуждалась на биржевом комитете. Пока однозначного решения нет, — заявил РБК через пресс-службу заместитель руководителя ФАС Анатолий Голомолзин. — Этот институт является одним из легальных каналов сбыта, ему присущи и недостатки, и достоинства. Тему перепродавцов нужно обсуждать в увязке с развитием срочного рынка, предусмотренным указом президента об основных направлениях государственной конкурентной политики. Соответствующие предложения будут подготовлены в установленном порядке в оговоренные сроки».

«Трейдерам являются неотъемлемой частью рынка — они предоставляют ликвидность и дают возможность малым участникам рынка фондироваться. Работа правительства направлена на создание более прозрачных условий работы на бирже, искоренение условий для злоупотреб-

ления отдельными участниками за счет неэффективности биржи, а именно относительно низкой ликвидности», — пояснил РБК принятое решение источник в правительстве. Меры по стабилизации внутреннего рынка являются «краткосрочными» и не подразумевают запретов на ведение деятельности или ее ограничения для добросовестных участников рынка, подчеркнул он. Собеседник РБК также напомнил, что с начала 2019 года заработают механизмы, позволяющие продолжить работу по усилению рыночных механизмов на рынке, а именно компенсации разницы внутренней цены топлива с экспортной альтернативой через демпфирующий обратный акциз. Правительство совместно с нефтяными компаниями выработало ряд специальных мер, направленных на стабилизацию топливного рынка до вступления в силу закона о завершении налогового маневра, отметил представитель Козака. Правительство вынуждено действовать в первую очередь в интересах потребителей на внутреннем рынке, добавил он.

Для стабилизации цен на рынке крупнейшие нефтяные компании согласились увеличить ежемесячные поставки нефтепродуктов минимум на 3% по сравнению с аналогичным месяцем 2017 года на всей территории России, за исключением Хабаровского НПЗ, говорится в протоколе

Представители ЦБ и СПбМТСБ не ответили на запросы РБК. Представители «Роснефти», «Газпром нефти» и ЛУКОЙЛа не стали комментировать тему.

«Убьет бизнес»

Запрет на участие в торгах трейдерам почти на полгода «попросту убьет их бизнес», заявил РБК Павел Баженов, президент Независимого топливного союза, который объединяет владельцев независимых сетей АЗС и трейдеров. По его словам, у трейдеров нет достаточного запаса прочности, чтобы продержаться до 31 марта 2019 года. В этом случае пострадавшей стороной также выступит и независимая розница, которая сейчас получает оборотные средства в отсрочку со стороны независимого трейдинга, добавил он.

Вопрос о трейдерах обсуждался на этом совещании у Козака «в самом общем виде», сказал

Какие ограничения предлагали раньше

Еще до совещания 31 октября на биржевом комитете ФАС и секции «Нефтепродукты» СПбМТСБ многократно обсуждались два совместных предложения Российского топливного союза и «Роснефти» по ограничению участия трейдеров в торгах топливом на базисах НПЗ, то есть заводах

и примыкающих к ним железнодорожных станциях, чтобы они перестали торговать воздухом — выставлять заявки с денежным обеспечением, но не приобретать сам товар, а также создание единого для всех автоматизированного рабочего места, чтобы все участники были в рав-

ных условиях, напомнил РБК Евгений Аркуша. Сейчас некоторые компании, владеющие самыми быстрыми и дорогими в обслуживании биржевыми роботами, зачастую успевают осуществить закупку топлива раньше, чем другие игроки, пояснил он. На заседании 3 августа участники совета

секции «Нефтепродукты» СПбМТСБ проголосовали за подготовку ограничений на продажу трейдерами нефтепродуктов с базисов НПЗ крупных нефтяных компаний на этой бирже, рассказали РБК участники этого совещания.

РБК Евгений Аркуша, президент Российского топливного союза (РТС; объединяет владельцев АЗС), в том смысле, что необходимо ограничить действия трейдеров, которые приводят к большой волатильности цен на бирже. Но в случае полного запрета на участие трейдеров в торгах вся система обеспечения нефтепродуктами может в одночасье измениться до неузнаваемости, предупреждает он. «Никто

Если трейдеров действительно отстранят от биржевых торгов, то это будет «даже не выстрел в ногу рынку, а контрольный в голову», сказал РБК Илья Мороз, председатель правления Совета по товарным рынкам, объединяющего трейдеров нефтепродуктов. Биржевая торговля в подобных условиях теряет всякий смысл, рынок откатывается на десять лет назад, независимые игроки неизбежно банкротятся, о конкуренции не может быть и речи, предупреждает он. В конечном итоге реализация этого предложения приведет к дефициту товара и высоким ценам на топливо, заключил Мороз.

Илья Мороз надеется, что ФАС и ЦБ «прекрасно понимают», к чему приведет запрет на участие трейдеров в торгах нефтепродуктами, и не дадут нефтяникам это сделать.

Мониторить и внепланово проверять

Для стабилизации цен на рынке крупнейшие нефтяные компании согласились увеличить ежемесячные поставки нефтепродуктов минимум на 3% по сравнению с аналогичным месяцем 2017 года на всей территории России, за исключением Хабаровского НПЗ, принадлежащего «Нефтегазхолдингу» Эдуарда Худайнагова, также говорится в протоколе по итогам совещания у Дмитрия Козака. Этот завод и так продает весь произведенный бензин на внутреннем рынке Дальнего Востока, утверждает представитель «Нефтегазхолдинга».

Нефтяники также обязались держать цены до 31 декабря 2018 года на уровне конца мая, с 1 января 2019 года они смогут их повысить не более чем на 1,7%, с 1 февраля — не выше прогнозируемой инфляции, указано в документе.

Минэнерго и ФАС в ежедневном режиме будут проводить мониторинг того, как участники соглашения выполняют свои обязательства, а в случае обнаружения нарушений и отказа их исправить в течение трех дней в правительство будут вноситься предложения «о применении системных

мер по стабилизации внутреннего рынка нефтепродуктов», а именно введения заградительных пошлин на экспорт.

В протоколе также предлагается, чтобы ФАС и ФНС обеспечили «проведение внеплановых проверок деятельности независимых сетей автозаправочных станций», у которых, в отличие от крупных нефтяных холдингов, нет ни заводов, ни месторождений. Эти ведомства должны обратить «особое внимание», если на таких АЗС цены более чем на 4% превышают установленный уровень.

Это «очень жесткое ограничение», которое не позволит в большинстве случаев нормально функционировать владельцам независимых заправок, сказал РБК Евгений Аркуша.

Заморозка цен на уровне конца мая 2018 года обеспечит владельцам АЗС расчетную маржу при продаже бензина и дизтоплива на уровне 2,7 тыс. руб. на тонну (около 2 руб. на литр), говорил Козак. Это лишь около 5% от стоимости топлива в рознице, а вместе с ограничением на рост цен в 4% получается максимальная маржа 9%, подсчитал Аркуша. Для нормальной работы сетей АЗС необходима маржа 15%, добавил он.

На прошлой неделе с критикой на владельцев независимых сетей АЗС обрушилась «Роснефть», которая обвинила их в проведении «провокационной кампании», направленной на обострение социально-экономической обстановки в регионах. «Независимые АЗС привыкли осуществлять свою деятельность в серой зоне без ведения налогового учета, при отсутствии контроля за качеством и источниками происхождения реализуемых нефтепродуктов», — говорилось в сообщении компании. Правительство должно навести порядок на независимых АЗС, так как там «действительно много безобразий» и продается некачественное топливо, признал Козак 3 ноября в интервью телеканалу «Россия 1». Но, по его словам, это нужно делать постепенно, чтобы на рынке не случился коллапс. ■

При участии
Екатерины Литовой

Российские коммерческие дата-центры в цифрах

34,88

тыс. стоек насчитывалось в дата-центрах на конец 2017 года, до 39,95 тыс., по прогнозу, их количество увеличится по итогам 2018-го

67,6%

от общего количества стоек в дата-центрах приходится на Москву, 15,2% — на Санкт-Петербург, остальные — на прочие регионы, по данным на 2018 год

21,9

млрд руб. — совокупная выручка владельцев дата-центров в прошлом году, по итогам текущего года ожидается рост

на 23,2%,

до 27

млрд руб.

15,1%

от емкости рынка на конец 2017 года пришлось на «Ростелеком-ЦОД» (5268 стоек),

13,5% —

на DataLine (4711 стоек),

4,6% —

на Selectel (1610 стоек) — это лидеры рынка по числу стоек

На 9–10% ежегодно будет расти рынок коммерческих дата-центров в ближайшие три года, 53 тыс. стоек он будет насчитывать в 2021 году

1% —

доля России в общемировом объеме услуг центров обработки и хранения данных на конец 2017 года

Источник: iKS-Consulting

ТЕЛЕКОМ Аналитики предупредили о грядущем дефиците мощностей в столичных дата-центрах

Большим данным стало мало места

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Так, в сентябре 2015 года вступил в силу закон об обязательном хранении персональных данных россиян внутри страны, 1 июля этого года — требования «закона Яровой», по которым операторы связи и интернет-компании должны хранить в течение шести месяцев записи разговоров пользователей, а с 1 октября — еще и данные об их интернет-активности.

В 2017 году всего в российских дата-центрах было установлено 34,88 тыс. стоек, что на 13% больше, чем в 2016 году, говорится в исследовании iKS-Consulting (копия есть у РБК). На Москву приходилось 67,4% от общего количества. По итогам этого года это число должно вырасти на 16%, до 39,95 тыс. стоек. В прошлом году iKS-Consulting прогнозировала, что в 2017 году общее количество стоек в российских дата-центрах вырастет на 24,5%, до 38 тыс. штук. Как отмечается в нынешнем исследовании компании,

фактический рост емкости рынка ЦОД в 2017 году оказался ниже ожидаемого, так как сроки окончания ряда проектов по созданию и развитию дата-центров с гарантированным уровнем надежности не ниже 99,98% (Tier III в классификации Uptime Institute), запланированных на этот период, были перенесены на первое полугодие 2018 года. «Сложности с их своевременным запуском объясняются высоким уровнем себестоимости проектов и необходимостью резервирования дорогостоящих компонентов инженерной инфраструктуры, которые дублируют друг друга в соответствии с требованиями к дата-центрам Tier III», — указывают авторы исследования.

При этом совокупная выручка владельцев коммерческих дата-центров в 2017 году выросла на 26,9% по сравнению с показателем 2016 года, до 21,9 млрд руб. По итогам 2018 года этот показатель прогнозируется на уровне 27 млрд руб. (рост на 23,2%).

Временные трудности

По словам Дмитрия Горкавенко, в 2019 и 2020 годах на рынок должны поступить еще 2,89 тыс. и 2,35 тыс. новых стоек соответственно, проекты уже реализуются. Также есть замороженные проекты на 2,74 тыс. стоек, они могут быть оперативно запущены и введены. «Процесс выбора площадки и переход в коммерческий ЦОД занимает обычно более шести месяцев, поэтому полагаю, что в 2019 году новый спрос будет удовлетворен», — говорит эксперт.

По словам директора по продуктам Selectel Петра Щеглова, уже сейчас справедливо говорить о дефиците свободных мощностей в Москве, в первую очередь в отношении современных дата-центров высокой степени надежности, куда смещается спрос корпоративных заказчиков. «Дефицит вызван как системными причинами, например продолжающейся цифровизацией бизнеса и его пе-

реходом в облака, так и отдельными обстоятельствами. В этом году в Россию пришли и обосновались в Москве несколько крупных китайских компаний из сферы технологий и электронной коммерции. Львиная доля выкупленных мощностей в столичных дата-центрах пришлась на этих заказчиков», — отметил Щеглов. Он прогнозирует, что после исчерпания качественного предложения в Москве, возрастет интерес к петербургскому рынку дата-центров.

Представитель еще одного участника рынка рассказал, что все крупные компании, помимо «Ростелекома», о котором нет данных, действительно практически исчерпали свои мощности. «Обычно все крупные игроки заранее задумываются о начале строительства новых площадок. Но во второй половине 2018 года был резкий рост рынка, и все не успели среагировать. В итоге ввод новых мощностей придется в основном на 2020 год», — говорит собе-

седник РБК. Среди крупных игроков много свободных стоек будет только у DataLine, поскольку арендовавший у них мощности Сбербанк переезжает в собственный дата-центр. При этом всплеск со стороны иностранных игроков он также объяснил политикой Китая, который планирует «захватить европейский облачный рынок и рассматривает Россию как промежуточный пункт на пути в ЕС».

Представитель «Ростелекома» сообщил, что у ЦОДов компании в Москве «исторически достаточно высокая степень утилизации, соответствующая проектной нагрузке». «Введенный компанией в конце прошлого года ЦОД Москва-III практически сразу после ввода вышел на проектную загрузку. Свободные места еще есть, но на 2019–2020 годы мы запланировали увеличение мощностей в Москве», — отметил он.

По мнению управляющего директора IXcellerate Дмитрия Фокина, дефицит свободных мощ-

ностей к концу 2018 года на рынке «высоковероятен». В мае этого года IXcellerate запустила машинный зал на 1,1 тыс. стоек, и в компании ожидают, что к концу года он будет продан и зарезервирован уже на 75%. По словам Фокина, на дефицит стоек влияют как быстрый рост облачных сервисов, так и тот факт, что операторы ЦОДов «запаздывают» с вводом новых мощностей. «Планирование и ввод в эксплуатацию новых машинных залов занимает все большее количество времени, что накладывает на сложности с получением дополнительной электрической мощности», — указал управляющий директор IXcellerate.

При этом сложившийся дефицит привел к повышению цен на услуги ЦОДов, признают участники рынка. «Дефицит напрямую повлиял на уровень цен, стоимость увеличилась где-то на 15% и продолжает расти», — говорит Дмитрий Фокин. Некоторое повышение цен ожидается и Петр Щеглов. «Но не только из-за дефицита, скажется повышение НДС и рост энерготарифов», — считает он.

Перспективная цель

По прогнозу iKS-Consulting, в ближайшие три года в среднем количество стоек в российских коммерческих ЦОДах будет увеличиваться не менее чем на 9–10% в год, по итогам 2021 года их число достигнет 53 тыс. штук.

Согласно программе развития цифровой экономики, в 2024 году мощность российских коммерческих ЦОДов должна составить 80 тыс. стоек, говорилось в проекте плана мероприятий по направлению «Информационная инфраструктура». Россия должна занять 5% на мировом рынке хранения и обработки данных.

На конец 2017 года доля России в мировом объеме оказания услуг центров обработки и хранения данных составила 1%, услуг публичного облачного провайдера — 0,6%, указывают в iKS-Consulting. По оценке компании, для достижения указанной в программе развития цифровой экономики цели, рынок ЦОДов должен расти на 42% в год. Чтобы обеспечить такие темпы, потребуются системные и масштабные меры поддержки. По словам Горкавенко, в том числе необходимо упростить процедуры получения прав на землю в долгосрочную аренду или собственность под строительство ЦОДа; повысить энергетическую доступность для дата-центров, исключив сетевую надбавку МРСК или упростив и ускорив процедуру подключения таких объектов к энергосетям; распространить налоговые льготы для ИТ-компаний на владельцев ЦОДов.

По мнению Петра Щеглова, расти быстрее рынку позволяют «налоговые льготы, продуманное регулирование и обоснованный протекционизм». «Мы видим интерес к мнению игроков рынка со стороны новой команды Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. Это дает повод для осторожного оптимизма в отношении достижимости целей программы», — заключил он. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ Венчурный рынок в первой половине 2018 года показал рост на 15%

Инвесторы фокусируются на интернет-пользователях

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА

В первом полугодии 2018 года количество венчурных сделок в России сократилось, но они стали масштабнее и объем рынка в результате вырос. Внимание инвесторов привлекли в основном проекты, ориентированные на интернет-аудиторию.

По итогам первого полугодия 2018 года на российском венчурном рынке было заключено 140 сделок, их число снизилось почти на 15% год к году (в первые шесть месяцев 2017-го их было 162), однако средний чек одной сделки вырос на 33,6%, до \$1,87 млн. Об этом говорится в отчете «Венчурная Россия. Результаты первого полугодия 2018 года» (есть в распоряжении РБК), подготовленном инвестиционной группой RB Partners, компанией EY и Национальной ассоциацией участников рынка альтернативных инвестиций.

Самое важное о текущем состоянии российского венчурного рынка — в обзоре РБК.

Сделок меньше, но их стоимость растет

В первом полугодии 2018 года общий объем инвестиций вырос на 15,4%, до \$262 млн. Указанная сумма не учитывает выходы, гранты, займы и инвестиции в рыночную инфраструктуру.

Как отмечают авторы исследования, подобная динамика говорит о том, что инвесторы готовы вкладываться, но на рынке недостаточно инвестиционно привлекательных компаний. Заместитель гендиректора — инвестиционный директор Российской венчурной компании (РВК) Алексей Басов отметил, что, по их оценке, средний чек сделки колеблется в диапазоне от \$1,3 млн до \$1,5 млн. «С одной стороны, это признак стабильности индустрии, с другой — необходимо признать, что по этому показателю мы серьезно отстаем от западных стран и даже некоторых развивающихся рынков», — говорит он.

Динамика российского рынка совпадает с мировыми тенденциями. Согласно данным отчета, объем мирового венчурного рынка в первом полугодии 2018 года также рос и достиг \$132 млрд; количество сделок составило 7986, что ниже показателя первого полугодия прошлого года.

Больше перспективных идей

Единственная стадия инвестиционного цикла, в которой аналитики зафиксировали рост количества сделок, — это «посев» (вложение на ранней стадии развития компании на этапе от идеи до формирования команды и ведения регулярной коммерческой деятельности). Количество подобных сделок за год увеличилось с 68 до 81. Их общая

сумма выросла на 5%, до \$4,3 млн, но средний чек упал с \$60 тыс. до \$50 тыс. Наиболее значительный рост суммы сделок наблюдался на стадии зрелости активов (бизнес демонстрирует устойчивость и постоянный рост, как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях). Как и в прошлом году, подобных сделок было всего четыре, однако объем инвестиций вырос более чем в два раза, до \$43 млн.

Самая сложная ситуация, по мнению авторов исследования, сложилась с инвестициями в стартапы (компании, которые только начали полноценную коммерческую деятельность, получают от нее выручку, а бизнес растет). При сохранении количества сделок на уровне прошлого года (27 шт.) объем инвестиций упал на 34%, до \$15,1 млн, а средний чек — до \$560 тыс.

«Мы видим, что еще никогда за два года так не рос «посев» — до 84. В то же время еще никогда за последние три полугодия так не падали и все остальные стадии», — отмечается в исследовании.

«Сейчас на венчурном рынке действительно есть дисбаланс в сторону финансирования проектов ранних стадий», — говорит Алексей Басов. — Сейчас молодой команде с прототипом привлечь инвестиции гораздо проще, чем зрелому бизнесу с выручкой 500 млн — 1 млрд руб. Развитие инвестиций на поздних стадиях — серьезная точка приложения усилий для роста российского венчурного рынка.

Самыми привлекательными с точки зрения инвестиций остаются сферы «софт» и «интернет», причем проекты, направленные на конечных пользователей, привлекли больше средств от инвесторов, чем разработки категории b2b, — \$212,9 млн против \$37 млн. При этом в сегменте b2c было заключено 76 сделок — против 50 в b2b. Речь идет о проектах в области транспорта и логистики в интернете, электронной коммерции и онлайн-игр. В сегменте b2b максимальный объем инвестиций получили проекты, связанные с хранением данных (\$15,1 млн) и программным обеспечением для бизнеса (\$10,5 млн).

Самыми активными инвесторами в первом полугодии 2018 года оказались венчурные фонды (сумма сделок с их участием составила \$141,02 млн). Корпорации инвестировали за указанный период \$115,1 млн, бизнес-ангелы — \$4,56 млн. В исследовании отмечается, что доминирование ИТ-проектов в портфеле инвесторов стало более заметно, чем раньше: если в прошлые годы был несмелый тренд, связанный с биотехом, то теперь его не видно даже на крупном плане. Инвесторы «становятся более консервативными, выбирая абсолютные проверенные», «почти не венчурные, как e-commerce, сегменты» или сферы, связанные с реальным сектором, такие как логистика и транспорт, говорится в обзоре.

Алексей Басов среди заметных сделок в первом полугодии на-

зывает вложения МТС в проекты Ticketland и Ponominalu.ru (3,25 млрд и 495 млн руб. соответственно), а также покупку сооснователем QIWI Сергеем Солониным 100% доли в сервисе TimePad у фонда Target Global более чем за \$10 млн.

Основатель и управляющий партнер Target Global Александр Фролов считает, что самые значимые инвестиции на рынке принадлежат интернет-стратегам. В качестве примера он приводит инвестиции «МегаФона» и Mail.Ru Group в сервис CityMobil: компании вложили около \$14 млн и \$12 млн за 31 и 26% в компании соответственно. «В целом ограниченное число стратегов, как следствие, ограниченное число exit opportunities (возможностей выхода) являются большим ограничением для венчурного рынка в России. Однако именно такие сделки создают основной объем рынка в долларах», — указал Фролов.

С надеждой на корпорации

По словам партнера iTech Capital Алексея Соловьева, объем и количество сделок на российском венчурном рынке пока слишком небольшие, чтобы выделять какую-то

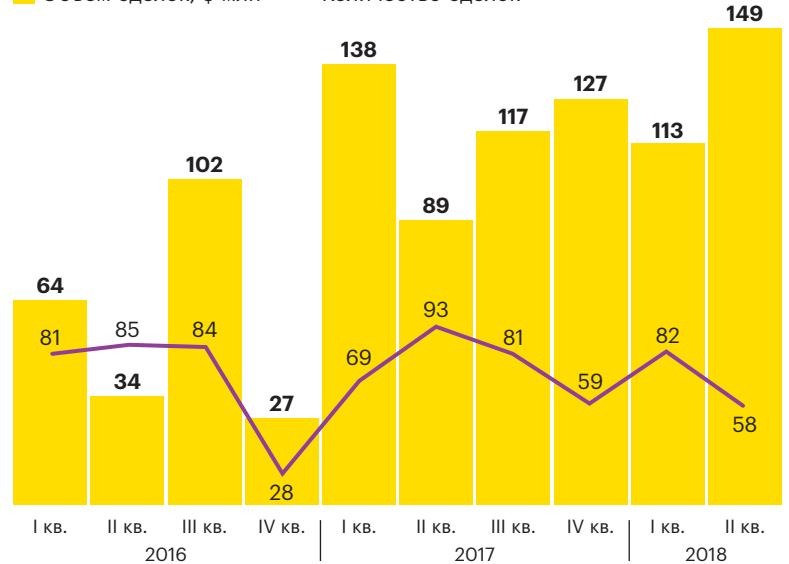
динамику. «Сейчас в России более 15 тыс. технологических предпринимателей. На этом фоне цифра в пару сотен сделок выглядит незначительно. Но рынок медленно растет и, возможно, скоро приблизится к значениям 2011–2012 годов (по оценке РВК, объем венчурных инвестиций в России за 2012 год составил \$910,6 млн. — РБК). Ситуацию на рынке сейчас можно обозначить как «постепенное восстановление», но каких-то факторов, которые спровоцировали бы стремительный рост в ближайшее время, я пока не вижу», — говорит Алексей Соловьев. По его словам, рынок возлагает много надежд на корпоративных инвесторов. «Во-первых, корпорации консолидируют рынок во многих областях. Во-вторых, государство активно привлекает корпорации к инвестициям в различные проекты. Однако насколько корпоративные фонды смогут оправдать это доверие, узнаем в будущем. Но их активность открыла бы для венчурного рынка наукоемкие проекты, в которые сейчас мало кто готов вкладываться из-за длительного инвестиционного цикла (до десяти лет)», — пояснил Соловьев.

Алексей Басов также прогнозирует, что по итогам 2018 года рынок покажет «умеренный рост». ■

Что происходит на российском венчурном рынке

Динамика рынка

■ Объем сделок, \$ млн ■ Количество сделок



Крупнейшие венчурные сделки в I полугодии 2018 года

Актив	Инвестор	Сумма, \$ млн	Сфера
Neurogaming	Wargaming, Vrtech	16	Игры
Ozon	Baring Vostok, MTC	61	Электронная коммерция
TradingView	Insight Venture Partners, Jump Capital, DRW Ventures	33	Финансы
IXcellerate	Goldman Sachs	15	Хранение данных
Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	80	Транспорт и логистика

Источники: RB Partners, НАУРАН, EY

Что дают переговоры в необычной обстановке

Встречная инициатива

СВЕТЛАНА РОМАНОВА,
ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Беседа с потенциальным клиентом или соискателем будет продуктивнее, если вырвать его из привычной обстановки, считают рекрутеры. Компании достигают нужного эффекта с помощью футбола, беседы в полной темноте или на борту самолета.

В поисках свежего взгляда на вещи руководители зарубежных компаний проводят деловые встречи высоко в горах, в кузове движущегося грузовика или во время вечеринки в караоке-баре. Российские предприниматели предпочитают менее экстремальные форматы, но преследуют ту же задачу — вырвать собеседника из привычной реальности, спровоцировать на неожиданную реакцию. А порой — и вызвать у него «wow-эффект», заставив бесплатно продвигать твою компанию в интернете.

Переговоры с видом на футбол

«Если бы здесь можно было курить, это была бы самая дорогая курилка в Москве», — шутит управляющий партнер агентства наружной рекламы «Восток-Медиа» Денис Дранишников, открывая дверь в VIP-ложу западной трибуны столичного стадиона «ВЭБ Арена». Во время матча в ложе могут находиться 18 зрителей. У них за спиной, внутри трибуны, расположено теплое помещение — переговорная комната площадью 30 кв. м.

Как и в обычной офисной переговорке, там стоит стол и несколько стульев. Во всем остальном комната на офис не похожа: из огромного окна, перед которым стоит ряд кресел, открывается вид прямо на игровое поле. Стены увешаны снимками, запечатлевшими яркие моменты из жизни российского футбола. На одной, особенно заметной, Сергей Семак, Ролан Гусев, Игорь Акинфеев и Валерий Газзаев радуются победе ЦСКА в чемпионате России по футболу 2003 года.

«Восток-Медиа» специализируется на размещении и обслуживании рекламы в Московской области, среди клиентов — «Эльдорадо», Lego Merlin, ПИК и другие. Три основателя компании — ярые фанаты команды ЦСКА и дружат с детства. В 2015 году, еще во время строительства «ВЭБ Арены», они решили арендовать помещение в одном из четырех офисных центров, расположенных в угловых башнях стадиона. Полтора года назад им удалось снять пустой офис и сделать там ремонт. В начале 2018 года агентство переехало на новое место.

Аренда помещения площадью 470 кв. м вместе с парковкой обходится недешево — около 1 млн руб. в месяц. А сама переговорная комната — дополнительные 15 млн

руб. в год (в стоимость входит кейтеринговое обслуживание во время матча).

Впрочем, расходы вполне себе окупаются, убежден Дранишников. Например, повышается лояльность и вовлеченность персонала. «Надо видеть горящие глаза наших сотрудников, которые вчера смотрели матч по телевизору, а сегодня едут в одном лифте вместе с вратарем ЦСКА Игорем Акинфеевым. Или, например, проходит совещание, а за окном на свежем газоне тренируется сборная Англии. И у нас в офисе всегда хорошее настроение», — рассказывает предприниматель.

Переговорка на стадионе тоже имеет свои, не менее важные плюсы — благодаря ей компании стало легче привлекать новых клиентов. Когда люди узнают, что беседовать с ними будут в комнате с видом на футбол, они едут на переговоры с гораздо большей охотой — незави-

симо от того, болеют они за ЦСКА или другой клуб. Гости испытывают «wow-эффект», говорит Дранишников.

Необычное помещение помогает и продвижению компании: побывавшие в комнате публичные люди непременно делают селфи, которые выкладывают в соцсетях. Например, недавно на переговоры приходила медицинский директор сети клиник «АВС медицина», ведущая ток-шоу «ДНК» на телеканале НТВ Юлия Сиверцева. Она запостила в своем Instagram не только фотографии, но и видео с трибун.

Впечатление на гостей производит и общая атмосфера места. Таких VIP-трибун и прилегающих к ним переговорных комнат на «ВЭБ Арене» несколько. Переговорки принадлежат в основном спонсорам команд — «Аэрофлоту», концерну «Калашников», «Рособоронэкспорту», «Россетям»

и т.п. Дранишников не раз видел тут крупных чиновников — Сергея Иванова, Сергея Ястржембского, министра экономического развития России Максима Орешкина и многих других.

«Орешкин, как и мы с коллегами, с детства болеет за ЦСКА», — поясняет Дранишников. Правда, разговориться с министром на тему футбола предпринимателю пока не удалось, но надежды он не теряет: переезжать со стадиона «Восток-Медиа» не планирует. За время работы в новом офисе выручка компании, по словам Дранишникова, выросла на 30%, а число рекламных поверхностей увеличилось с 3 тыс. до более 5 тыс.

Черная кошка в темной комнате

Компании используют нестандартные места для переговоров не только для продвижения и при-

влечения новых клиентов, но и для того, чтобы найти новые подходы в рекрутинге и проведении тренингов.

36-летний руководитель проекта «Диалог в темноте» Анатолий Попко — незрячий с 12 лет. Это не помешало ему получить дипломы МГУ им. Ломоносова сразу по двум специальностям: «менеджер государственного муниципального управления» и «переводчик в сфере профессиональной коммуникации». Шесть лет назад к нему обратились представители немецкой компании Dialog Social Enterprise: сначала попросили Попко помочь подобрать в проект «Диалог в темноте» незрячих сотрудников, а позже — и возглавить его.

Проект, работающий в Европе и США с 2008 года, занимается изучением поведения сотрудников компаний и соискателей в нестандартной ситуации: заказав сессию, компания может узнать, на-



Иллюстрация: Тим Яржомбек для РБК

тажников. На то, чтобы затемнить помещение площадью 300 кв. м, уходит около 10 часов. Сотрудники досконально исследуют его, чтобы устранить минимальные источники света — даже мерцание небольшой лампочки от сигнализации может испортить ощущение «здесь и сейчас», которое появляется у участников собеседования.

Как правило, HR-директора готовят к проведению собеседования на месте, а вот кандидатов запускают в помещение непосредственно перед его началом. «Однажды российская «дочка» крупной зарубежной ИТ-компании выбирала в темной комнате руководителя высшего звена из трех кандидатов, — рассказывает Попко. — Когда претенденты погрузились во тьму, HR-директор объявил, что перед ними находятся еще члены совета директоров, которых на самом деле не было». Вместо них в темноте сидели организаторы проекта, создавая эффект присутствия людей в комнате.

«Перед кандидатами возник вопрос, верить ли тому, что на их интервью действительно пришли члены совета директоров. А компания ставила вопрос о лояльности и доверии к себе», — вспоминает Попко. В итоге два кандидата выполнили то, что попросил сделать HR-директор и психологи, а третий покинул свое место и начал здороваться с представителями совета директоров, проверяя, точно ли они те, за кого себя выдают. «Он, конечно, начал действовать самостоятельно, но это ли было нужно компании?» — комментирует Попко.

Собеседования в темноте проходят максимум один-два раза в два месяца. По словам Попко, стабильного спроса на их услугу нет, поскольку HR-директора в массе не понимают, что важного происходит на собеседовании в темноте. Поэтому основной формат мероприятий, которыми занимается проект, — тренинги для сотрудников крупных компаний. Они проводятся не менее четырех-пяти раз в месяц, максимальное количество участников тренинга — 110 человек. Среднее — 18–26: в таких тренингах участвуют обычно руководители высшего и среднего звена российских компаний. Стоимость мероприятия колеблется от 80 тыс. до 600 тыс. руб. — все зависит от числа участников и задач.

Такие тренинги часто заказывают российские ведомства и госкомпании. Например, несколько месяцев назад «Диалог в темноте» проводил тренинг для сотрудников Роструда. В другом тренинге участвовало руководство крупной государственной финансовой организации. Возрастные участники успешно выполнили самое трудное упражнение: слушали друг друга, выстраивали последовательность принятия решений, говорит Попко. А вот более молодые коллеги не справились с заданием.

Работать с сотрудниками госструктур не всегда просто, признается Анатолий Попко. «Они сопротивляются, не хотят отдавать мобильные телефоны. В общем, еще до начала тренинга становится ясно, что им обязательно надо развивать soft skills», — шутит он.

Эффект внезапности

38-летний частный рекрутер Зулия Лоикова специализируется на поиске кандидатов высшего звена в финансовой сфере. Несколько лет она занималась подбором топ-менеджеров в HR-службах Альфа-банка и финансовой группы БКС, а в октябре 2017-го стала работать как индивидуальный предприниматель.

Свою работу Лоикова сравнивает с нелегким ремеслом спецагента. Чтобы переманить топ-менеджера, ей приходится организовывать целую спецоперацию. Такие кандидаты, как правило, сами не ищут работу — и прямо об этом говорят, просят вообще никогда не звонить, рассказывает она. «Неверное движение — и ты не схватил удачу за хвост», — говорит она. Шанс сделать предложение о переходе в новую для редкого кандидата компанию чаще всего выпадает только один, поэтому собеседование часто происходит в совершенно неожиданном месте, например в поезде или даже самолете.

За несколько лет работы Зулия Лоикова оценила преимущества, которые дает встреча в необычном месте: чтобы топ-менеджер, у которого уже есть работа, принял предложение от другой компании, надо максимально «выманить» его из привычной среды. Несколько лет назад перед рекрутером встала задача — подобрать главу регионального отделения крупной финансовой организации. Выбрав из трех потенциальных претендентов самого подхо-

Предприниматели используют экстремальные форматы, преследуя задачу — вырвать собеседника из привычной реальности, спровоцировать на неожиданную реакцию. А порой — и вызвать у него «wow-эффект», заставив бесплатно продвигать компанию в интернете

дющего, Лоикова сосредоточилась на общении с ним.

«Все это как часть игры — вы медленно подкидываете топ-менеджеру первую порцию пищи для размышления, а потом подкармливаете: пишете СМС, письма. Только изучив его реакцию, пытаюсь встретиться лично, иногда действую через агентов — лиц, которые могут дать интересные сведения для дальнейшей проработки. Важно правило работы заключается в том, что вас никто не должен видеть из посторонних, иначе тайна может быть раскрыта. Если конспирация не сработает — это провал», — рассказывает Лоикова.

В итоге претендент все-таки согласился на встречу, но в другом городе. Рекрутер отправилась за ним в другой регион, но оказалось, что запланированную встречу провести снова невозможно, так как к кандидату внезапно приехал его руководитель. В течение дня

«Под колпаком»

Большую часть переговоров современные рекрутеры проводят онлайн — через мессенджеры и письма. Однако финальные переговоры с несколькими кандидатами иногда приходится организовывать тщательно, говорит партнер компании «Контакт» (InterSearch Russia) Ольга Сабина. Для топ-менеджера, обсуждающего возможность перехода в другую компанию, очень важна конфиденциальность. Поэтому Сабина предлагает собеседнику заранее придумать легенду: например, он может открыто рассказывать, что он встречался с рекрутером, чтобы попросить его найти людей себе в команду. При этом сами топ-менеджеры часто опасаются прослушки. «Все они «под колпаком у Мюллера». Особенно топ-менеджеры из ИТ и телекома стараются ничего не решать по телефону или через социальные сети. Они знают, что любой разговор может быть прослушан и записан», — говорит Сабина. Вот почему самолет, где прослушку установить невозможно, — отличное место для подобных переговоров.

беседа постоянно откладывалась, а вечером Лоикова узнала, что кандидат вообще отменяет встречу и на следующий день летит обратно в Москву.

Но Лоикова нашла выход из этого положения: она купила билет на тот же рейс. Проводить встречу перед вылетом было нельзя: аэропорт был крохотным, рекрутера и топ-менеджера сразу же могли заметить посторонние. Тогда Лоикова, пройдя паспортный контроль, обратилась к стюардессе и договорилась о том, чтобы во время полета ее посадили в бизнес-класс рядом с кандидатом на 30 минут для важного разговора. Бортпроводница охотно согласилась, подумав, что парочку связывают романтические отношения.

нального эффекта, говорит рекрутер. Эффект неожиданности произвел на него нужное впечатление и застал врасплох.

Встреча под стук колес

Одно из давно опробованных на Западе, но кажущихся экзотикой в России помещений, где можно провести бизнес-встречу, — специальные купе для переговоров в поездах. Например, в чартерном поезде Red Double-Arrow Churchill, впервые запущенном в 1939 году перед началом Швейцарской национальной выставки, есть целый конференц-вагон на 110 мест. Он оснащен специальным оборудованием для проведения встреч.

Путешественники могут забронировать особое расписание, указав, насколько длительными должны быть остановки в пути. В том же поезде есть вагон для деловых встреч. У пассажиров есть возможность сесть за длинный стол переговоров на 24 человека или побеседовать за небольшими столиками на четверых.

В 2013 году возможность проводить переговоры в поезде появилась и у жителей России. По информации, предоставленной пресс-службой РЖД, за кабиной машиниста «Сапсана», курсирующего между Москвой и Санкт-Петербургом, расположено четырехместное купе для бизнес-встреч — с кожаным диваном и техникой для презентаций.

Стоимость проезда в скоростных поездах «Сапан» зависит от времени покупки билета и спроса на конкретный рейс. Правда, чтобы получить место в купе-переговорной, нужно выкупить сразу четыре билета. Каждый обойдется как минимум в 33 тыс. руб.

Однако спрос на билеты высокий и продолжает расти, отмечают в пресс-службе РЖД. С января по сентябрь 2018 года в купе-переговорной «Сапсана» проехали 22,5 тыс. пассажиров — на 70% больше, чем за первые девять месяцев прошлого года. «Если кандидат согласился встретиться в поезде, это говорит о его гибкости, показывает, что он уравновешен и уверен в себе, умеет концентрироваться на важных вопросах даже в нестандартной обстановке», — отмечает лидер практики Kelly Services Виктория Простова. ■

сколько адекватно будут действовать интересующие ее специальности в стрессовых обстоятельствах. Триггером служит полная темнота. «Зрячий человек в темноте, которую мы создаем искусственно, никогда не бывает. Мы отбираем у сотрудников или соискателей все источники света, например смартфоны, расставляем специальный лабиринт и тем самым дезориентируем в пространстве, после чего людей включаются абсолютно все природные инстинкты», — рассказывает Попко.

Это ощущение несравнимо с тем, которое бывает, если человек просто закрывает глаза и передвигается по комнате. В полной темноте человек не может быть уверен в том, что контролирует ситуацию: ведь даже открыв на секунду глаза, он ничего не увидит, хотя привык к этому в обычной жизни, говорит тренер. Абсолютную темноту обеспечивает бригада из четырех мон-



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Партнер

VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости

Индустриальный Bollywood

22 ноября,
Four Seasons Hotel



Среди спикеров:



Элеонора Богданова
Colliers International



Екатерина Морозова
PNK Group



Андрей Постников
ГК «Ориентир»



Дмитрий Масальцев
Itella



Алексей Грязнев
ЗАО «СДТ», ГК ACCORD POST



Денис Шульга
X5 Retail Group

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Регистрация: Артем Шикунов — ru.sklad@colliers.com, +7 903 753 1257

2018 год. Реклама. 18+

*Болливуд, Коллиерз Интернешнл, Фор Сизонс Хотел, ПНК групп, Комитас, Ителла, Аккорд Пост, Икс5 Ритейл Групп

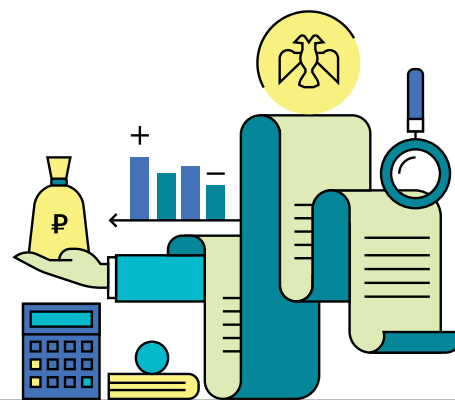


Партнеры



Налоговое законодательство 2018: итоги и перспективы

9 ноября,
Loft-Министерство



Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2018 год. Реклама. 18+

*Лофт, Таксэдвайзер