



ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
25 июня 2018
Понедельник
№ 111 (2835)



Иван Любимов,
старший научный сотрудник
Института Гайдара

Что мешает росту
российского несырьевого
экспорта

МНЕНИЕ, С. 7 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 22.06.2018

1125,41 ↑
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 22.06.2018, 20:00 мск

\$74,59 ↑
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 15.06.2018

\$462,4 ↑
млрд

Курсы
валют ЦБ
23.06.2018

\$1 = ↓
₽63,24

€1 = ↑
₽73,72

ТЕХНОЛОГИЯ Структура «Ростеха» стала оператором государственной информационной туристической системы

Путевочный обходчик



В Ростуризме (на фото глава ведомства Олег Сафонов) полагают, что система «Электронная путевка» позволит обеспечить защиту туристов и сделает отрасль более прозрачной

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА

Судьбу «Электронной путевки», так и не заработавшего аналога ЕГАИС для турбизнеса, решил Владимир Путин. В ответ на обращение Ростуризма и «Ростеха» президент поручил назначить оператором системы одну из структур госкорпорации.

Поручение президента

Структура госкорпорации «Ростех» — АО «Национальные тури-

стические технологии» — стала оператором информационной системы «Электронная путевка», сообщил РБК представитель Федерального агентства по туризму (Ростуризм), которое выступает заказчиком системы. Еще 17 мая президент Владимир Путин дал поручение об определении «Национальных туристических технологий» оператором «Электронной путевки», уточнил собеседник РБК. По его словам, поручение стало результатом совместного обращения «Ростеха» и Ростуризма к президенту. Сейчас в правитель-

стве ведется работа «по организации исполнения этого поручения», добавили в Ростуризме.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков не ответил на запрос РБК. Представители курирующего туризм вице-преьера Ольги Голодец и Минкультуры, подведомственной организацией которого является Ростуризм, отказались от комментариев. Так же поступили и в пресс-службе «Ростеха».

Вопрос о назначении структуры «Ростеха» оператором «Электронной путевки» обсуждался

в четверг, 21 июня, на заседании наблюдательного совета ассоциации «Турпомощь», рассказал РБК ее директор Александр Осауленко. По его словам, туроператоров проинформировали о предложениях Ростуризма и «Ростеха» и «была резолюция Владимира Владимировича [Путина], что он с данными предложениями согласен».

Сейчас, согласно закону «Об основах туристской деятельности в РФ», туроператоры могут подключиться к «Электронной путевке» добровольно.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →

ШПИОНАЖ

Попалась на донбасских сетях

АЛИНА ФАДЕЕВА,
ДМИТРИЙ СЕРКОВ

Члена правления «Интер РАО» Карину Цуркан подозревают в передаче иностранным спецслужбам сведений о переговорах Москвы по организации поставок электроэнергии в Крым и ЛНР. Первичная информация об утечках была получена по линии СВР.

Арестованная по обвинению в шпионаже член правления «Интер РАО» Карина Цуркан подозревается в том числе в передаче Румынии сведений о переговорах по организации поставок электроэнергии в Крым и непризнанные республики Донбасса. Об этом РБК рассказал собеседник в одной из российских спецслужб и подтвердили два чиновника, знакомых с подготовкой территориальных схем электроснабжения.

«Оперативная разработка Цуркан шла больше года, осуществлялась сотрудниками департамента контрразведки и службы экономической безопасности ФСБ. Первичная информация пришла по линии службы внешней разведки. Активная стадия операции пришлась на апрель — май», — рассказал собеседник РБК в одной из силовых структур.

«Из СВР пришла информация, что кто-то сливает информацию члену НАТО Румынии, за которой могут стоять США. Это была политическая информация о том, кто с нами работает на Украине, в ДНР, в Крыму и других регионах, куда мы поставляем электроэнергию: кто сотрудничает, кто отказывается, с кем мы вообще разговариваем, какие есть проблемы, какие схемы», — объяснил один из источников РБК.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 3 →



4 630017 020096

ПОДПИСКА: (495) 363 1101

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**Корректура: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

Михаил ХарламовПродюсерский 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 Пустякова**

Руководитель фотослужбы:

Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Николай Гришин**

Индустрия и энергоресурсы:

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

Международная политика:

Полина Химшиашили

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 № 1388

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.

ПРОВЕРКА Прокуратура выявила нарушения в хозяйственной деятельности академических институтов

Наука не сдала экзамен по аренде

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА, ОЛЬГА АГЕЕВА, МАРИЯ КОКОРЕВА, ГАЛИНА КАЗАКУЛОВА

Генпрокуратура в результате проверки институтов РАН обнаружила, что 50 из них сдают помещения в аренду без договоров. А ряд институтов не может взыскать долги с арендаторов помещений — в 2017 году их объем превысил 350 млн руб.

Более 50 академических институтов, подотчетных Федеральному агентству научных организаций (ФАНО), сдавали свои помещения без оформления договоров, зафиксировала Генеральная прокуратура. Это следует из представления ведомства Михаилу Котюкову, министру науки и высшего образования, в прошлом руководителю ФАНО (есть в распоряжении РБК).

Представление было направлено в ФАНО 25 апреля, незадолго до его ликвидации (функции агентства перешли Министерству науки и высшего образования), оно подписано первым заместителем генерального прокурора Александром Буксманом. Подлинность документа подтвердил РБК знакомый с материалами проверки источник.

Рантье без договора

Среди институтов, сдававших свои помещения без оформления договоров, — Институт экономики РАН, Всероссийский институт научной и технической информации, Институт Латинской Америки РАН, Институт металлургии и материаловедения РАН и др.

Еще несколько институтов не зарегистрировали договоры аренды в Росреестре. В этом нарушении Генпрокуратура уличила Физический институт им. П.Н.Лебедева РАН, Институт космических исследований РАН, Институт прикладной математики им. М.В.Келдыша и Институт общей физики им. А.М.Прохорова РАН. Институт общей и неорганической химии РАН на своем земельном участке по адресу: Ленинский проспект, вл. 31, «допустил незаконное возведение строения, в котором располагается ресторан».

Начальник отдела по управлению имуществом Института общей физики им. А.М.Прохорова Петр Конов пояснил РБК, что учреждение не зарегистрировало договоры аренды в Росреестре из-за технической ошибки. «Мы подали документы о регистрации договора аренды. Но произошла техническая ошибка в кадастровых работах. Сейчас она устранена, и в ближайшее время мы по-



Бывший руководитель ФАНО и нынешний министр науки и высшего образования Михаил Котюков не смог навести порядок с имуществом институтов РАН

дадим договор на регистрацию, о чем мы доложили ФАНО», — рассказал Конов.

«У нас неоформленных договоров аренды нет. После проверки прокуратура выявила технические ошибки в документации, но мы их устранили», — заявил РБК заместитель директора Всероссийского института научной и технической информации РАН Роман Закабуя. Остальные институты не ответили на запросы РБК.

Еще у ста учреждений и институтов ФАНО не используются 349 земельных участков, в том числе сельскохозяйственных, общей площадью 88,9 тыс. га. Кроме того, за 2017 год долг компаний и учреждений перед институтами, которые сдают им свои помещения, вырос на 60 млн руб. и превысил 350 млн руб. — учреждения ФАНО не работают над устранением этой проблемы, полагают в Генпрокуратуре.

Один из основателей сообщества «Диссернет», физик Андрей Ростовцев, отметил в беседе с РБК, что сдача помещений в аренду распространена в академических институтах. «В последнее время эта практика сокращалась, но не вымерла до конца. Это немного развязывает руки в финансовом смысле, когда институту нужно откуда-то срочно взять деньги», — пояснил Ростовцев.

ФАНО создавалось для того, чтобы навести порядок с имуществом академических инсти-

тутов, а также выстроить эффективное управление ими, отмечает Ростовцев. Не все задачи, поставленные перед агентством, были выполнены к моменту его ликвидации, считает он. «Если даже не брать в расчет примеры с арендой и использованием земель, есть издательство «Наука», которое в период управления ФАНО накопило огромные долги и лишилось возможности издавать научные журналы», — рассказал Ростовцев.

Конфликт интересов

Другое замечание Генпрокуратуры к ФАНО — конфликт интересов у Германа Иванова, генерального директора Дирекции единого заказчика по строительству, капитальному и текущему ремонту (ДЕЗ). Иванов, по сведениям Генпрокуратуры, также возглавляет саморегулируемую организацию «Гильдия профессиональных строителей». «Обладая информацией о размещении заказа, [Иванов] выдал ООО «ПрогресСервис» (с декабря 2017 года ООО «ПСК Строймолит». — РБК) свидетельство одоупуске к строительным работам. Это позволило организации участвовать в объявленных ДЕЗ конкурсах и заключить контракты на строительство и реконструкцию двух объектов стоимостью 1,2 млрд руб.», — указано в представлении Генпрокуратуры.

«ПрогресСервис» выиграл два конкурса ДЕЗ — на строительство

нового здания Санкт-Петербургского филиала архива Российской академии наук объемом 1,06 млрд руб. и реконструкцию объекта культурного наследия «Дом Долгоруковых» для Института океанологии им. П.П.Ширшова РАН за 177 млн руб.

РБК направил запрос в Дирекцию единого заказчика по строительству, капитальному и текущему ремонту.

Неосвоенные средства

Прокуратура также выявила, что ФАНО не смогло обеспечить своевременное выполнение мероприятий федеральной адресной инвестиционной программы. Размер неосвоенных бюджетных средств в 2017 году превысил 500 млн руб. по 11 объектам. Так, из-за отсутствия корректировок в проектно-сметную документацию для реконструкции корпуса Физического института им. П.Н.Лебедева РАН ремонтные работы отстали от графика, а в бюджет вернулось 170 млн руб. Контракт на проектирование Центра разработки и производства иммунобиологических лекарственных препаратов был заключен только в декабре 2017 года — в бюджет вернулось 340 млн руб.

РБК направил запрос в пресс-службу Министерства науки и высшего образования с просьбой уточнить, исправлены ли нарушения, выявленные Генпрокуратурой. ■

ШПИОНАЖ Карину Цуркан подозревают в передаче схем поставок энергии на восток Украины Попалась на донбасских сетях

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

По его словам, когда Украина в 2014 году пригрозила отключить Крым от электроэнергии, «дочка» «Интер РАО» — ООО «ЦОР» — организовала поставки электроэнергии на Украину, а та, в свою очередь, — в Крым. Организацией этой схемы занималась Цуркан, которая знала все контакты российских чиновников на Украине, уточнил источник.

Электричество для Донбасса

Летом 2015 года Украина официально отказалась оплачивать электроэнергию, которую Россия поставляла в непризнанные республики. Эти поставки были отнесены на нормативные потери ФСК (владеет магистральными сетями в России), которые покрываются за счет тарифа для промышленных потребителей, рассказывали РБК один из создателей схемы и источник, близкий к одному из профильных российских министерств. Минэнерго и ФСК всегда отрицали, что поставки в ЛНР и ДНР относятся на потери.

В основном Россия поставляет электроэнергию в Луганскую на-

родную республику; ДНР не испытывает дефицита благодаря двум электростанциям — «Старобещевской» и «Зуевской». Поставка около 2,5 млрд кВт·ч в ЛНР обходится примерно в 2,5–3 млрд руб. в год, оценивали источники РБК и эксперты.

Свидетели из федеральных министерств

Оперативники ФСБ задержали Цуркан 14 июня, на следующий день судья Лефортовского суда Елена Канева удовлетворила ходатайство следственного управления ФСБ об ее аресте по делу о шпионаже (ст. 276 УК РФ). Защита подозреваемой обжаловала это решение.

На сайте «Интер РАО» указано, что Цуркан является гражданкой России. Близкий к молдавскому МИДу источник РБК 20 июня сообщил, что от гражданства Молдавии Цуркан отказалась в 2016 году. Позже своей гражданкой Карину Цуркан признала Румыния. По словам главы МИД республики Теодора Мелешкана, у арестованной «несколько паспортов».

Электроэнергия для Крыма

В 2014 году, после присоединения Крыма, России пришлось договариваться с Украиной о новой схеме поставок электроэнергии на полуостров, который тогда почти не имел собственной генерации. Оператором поставок в Крым стала структура «Интер РАО» — Центр осуществления расчетов (ООО «ЦОР»), созданный в апреле 2014 года. ЦОР стал покупать электро-

энергию у Украины через «ДТЭК Крымэнерго» Рината Ахметова и поставлять в Крым. Летом украинское правительство ввело чрезвычайное положение на электроэнергетическом рынке страны из-за проблем с транспортировкой угля из Донбасса и пригрозило ограничить поставки в Крым. После этого «Интер РАО» начала экспортировать электроэнергию на

Украину, чтобы та смогла поставлять электричество в Крым: страны заключили контракт на поставку 1,5 ГВт в течение 2015 года. ЦОР поставлял электричество на Украину по 2,4 руб./кВт·ч, а потом покупал у Украины для Крыма по 2,99 руб./кВт·ч. В ноябре 2015 года неизвестные подорвали опоры ЛЭП на территории Украины, по которым шло электричество в Крым,

украинская сторона так и не смогла их починить — согласно официальным сообщениям, из-за того что опоры заблокировал запрещенный в России «Правый сектор» и другие радикалы. Уже через неделю была запущена первая российская нитка энергомота в Крым. В мае 2018 года ЦОР решено было ликвидировать, следует из данных СПАРК.

После задержания Цуркан прошли обыски в кабинете замминистра энергетики России Вячеслава Кравченко. По данным источника РБК, близкого к Минэнерго, Кравченко в этот момент не было на работе. У Кравченко прошел обыск и дома, говорит другой источник РБК. По словам источников «Интерфакса» в энергетическом секторе, чиновник может проходить

свидетелем по делу Цуркан, это подтверждает и один из источников РБК. Цуркан уже дала показания на еще трех чиновников из Минэнерго, с которыми общалась на тему поставок электроэнергии в непризнанные республики Донбасса и Крым, сообщил источник РБК в одной из спецслужб. Эту же информацию подтвердил источник, близкий к правительству. По его словам,

эти чиновники, как и Кравченко, не являются подозреваемыми.

Представители Минэнерго и «Интер РАО» отказались комментировать эту информацию. РБК направил запросы в СВР и ФСБ с просьбой прокомментировать данные о расследовании. ■

При участии Максима Солопова

Это в твоих силах

РЕКЛАМА 0+



Григорий Аветов

Директор школы бизнеса «Синергия», спит не меньше 8 часов в день

Если спорт вошел в привычку, то себя мотивировать не нужно. Мы же чистим зубы независимо от настроения, правильно? Плохое настроение — чистим, хорошее — чистим, потому что привычка такая. Всё в жизни — привычка. Привычка формируется три месяца. Три месяца делаете одно и то же, и потом это уже не будет зависеть от настроения. Будете ходить в зал с плохим настроением, при плохой погоде — неважно. А вот в период формирования привычки нужно себя, конечно, заставлять.

pulse.rbc.ru



Реджеп Эрдоган и его партия побеждают на выборах в Турции

Двойная досрочная



Вероятность второго тура была главной интригой президентских выборов в Турции, но по предварительным данным действующий глава государства Реджеп Эрдоган побеждает уже в первом с заметным отрывом

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ,
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

В Турции прошли президентские и парламентские выборы. Реджеп Эрдоган, по предварительным данным, добился переизбрания в первом туре, его партия также лидирует. Таким образом, отношения Москвы и Анкары останутся на нынешнем уровне.

Борьба за новые полномочия

В воскресенье, 24 июня, в Турции прошли президентские и парламентские выборы. В Турции зарегистрировано около 59 млн избирателей, и явка составила 87% — это больше, чем на президентских выборах 2014 года (тогда явка составила 74%) и даже чем на парламентских выборах 2017 года (85%).

Участки для голосования работали с 8 до 17 часов по местному времени. Избиратели впервые в один день избирали и президента, и парламент. Выборы прошли более чем на год раньше запланированного срока — они дол-

жны были состояться 3 ноября 2019 года — и завершили процесс перехода страны от парламентской к президентской республике. После выборов в силу вступят конституционные поправки, которые были одобрены на референдуме в апреле 2017 года.

По результатам обработки 40% бюллетеней (данные на 19:40 по местному времени) с большим отрывом побеждал действующий президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган — 56,5% голосов. На втором месте кандидат от Народно-республиканской партии (СНР) Мухаррем Индже с 28,6% голосов. За ними следовали единственная женщина-кандидат Мерал Акшнер от оппозиционной Хорошей партии (7,4%), а также ведший кампанию из заключения кандидат прокурдской Народной демократической партии (НДР) Селахаттин Демирташ (6,3%). Демирташ был арестован и лишен парламентской неприкосновенности в 2016 году по обвинению в терроризме и оскорблении Эрдогана. Власти Турции обвиняют партию НДР в связях с Рабочей партией Курдистана (РКК), которую Анкара считает террористической организацией.

Еще два участника гонки — кандидат от консервативной исламистской Партии счастья (Saadet) Темель Карамоллаоглу и Догу Перинчек от националистической партии «Родина» (Vatan) — набрали менее 1% голосов.

В целом выборы прошли в довольно спокойной обстановке.

Главным соперником действующего президента от оппозиции был бывший учитель физики Индже, который строил свою кампанию на обвинениях действующего президента в узурпации власти

Тем не менее оппозиционная НДР обратилась в Высшую избирательную комиссию страны с просьбой принять меры после того, как наблюдателей якобы не допустили к работе в провинции Шанлыурфа, а на некоторых из них напали. Полиция также арестовала трех муж-

чин — они везли на один из избирательных участков четыре мешка с бюллетенями для голосования. Кроме того, в день голосования в городе Копал на востоке страны неизвестные застрелили трех представителей оппозиционной Хорошей партии, сообщила местная газета Yenicag.

Эрдоган превзошел прогнозы

Действующий президент во время кампании оставался самым популярным и влиятельным политиком Турции, несмотря на неожиданно динамичную оппозицию,

отмечала газета The Guardian. Он был выдвинут умеренно исламистской правоцентристской Партией справедливости и развития (АКР), правящей с 2002 года. Эрдоган находится у власти уже больше 15 лет: с 2003 по 2014 год он был премьер-министром, а в 2014 году впервые был избран президентом.

Главным соперником действующего президента от оппозиции был бывший учитель физики Индже, который строил свою кампанию на обвинениях действующего президента в узурпации власти. Об этой же проблеме Индже говорил и в воскресенье: «Если Эрдоган победит, ваши телефоны продолжат прослушивать. Страх будет править. А если Индже выиграет, суды будут независимыми» (цитата по Reuters). В случае победы он обещал в течение 48 часов отменить режим чрезвычайного положения, который был введен в Турции в 2016 году, после попытки государственного переворота 15 июля, и действует до сих пор. Эрдоган в ходе кампании также обещал отменить его.

Большинство опросов общественного мнения предрекали победу Эрдогана. Основная интри-

га президентских выборов была в том, потребуется ли для определения победителя второй тур при заметной активизации оппозиции. Действующий президент мог набрать от 42 до 52% голосов избирателей в первом туре, показывали опросы. Второе место они отдавали Индже (от 21 до 26% голосов). Однако Эрдоган набирает больше, чем предсказывали социологи, и чем он получил на выборах 2014 года (51,9% голосов). Тогда занявший второе место Экмеледдин Эхсаноглу набрал 38,4%.

Пограничная ситуация

В последний год Эрдоган терял поддержку населения из-за начавшихся после попытки госпереворота массовых арестов, в том числе представителей оппозиции, журналистов и преподавателей вузов, а также из-за сложной экономической ситуации в стране. Эрдоган назначил досрочные выборы, так как не был уверен в победе в 2019 году, говорит старший научный сотрудник ИМЭМО РАН Виктор Надеин-Раевский. «В стране продолжает ухудшаться экономическая ситуация. Новые лидеры оппозиции очень быстро набирают популярность», — отмечает эксперт.

По данным TurkStat, безработица в Турции составляет более 10%. При этом среди турецкой

молодежи (15–24 года) безработица выше почти в два раза — 19%. После 2016 года иностранные капиталовложения в экономику страны сократились. Приток прямых иностранных инвестиций в Турцию упал на 22% (\$3,1 млрд) за первые четыре месяца этого года по сравнению с тем же периодом предыдущего года, сообщает турецкая газета Dunya со ссылкой на данные правительства. Национальная валюта реагирует на все это падением — за последние пять лет турецкая лира обесценилась более чем на 240% по отношению к доллару.

Пестрый парламент

По предварительным результатам, на парламентских выборах также лидирует правящая Партия справедливости и развития — 48,2% голосов по результатам обработки 34% бюллетеней. Согласно этим же результатам, большинство в парламенте получит коалиция «Альянс народа» (почти 60% голосов), состоящая из АКР и союзной Партии националистического движения (МНР). Оппозиционный «Альянс нации», в который вошли Народно-республиканская партия, Хорошая партия и Партия счастья, также проходит в парламент.

Турецкие СМИ отмечают успех прокурдской Народной демокра-

тической партии (HDP), которая не входила ни в один из альянсов — по предварительным данным, она преодолела 10-процентный барьер и проходит в парламент.

На этих выборах партии впервые могли объединиться в альянсы. Если раньше каждой партии нужно было самостоятельно набрать 10% голосов для получения мест в парламенте, то после формирования альянсов в меджлис могут пройти все партии политического блока, набравшего в сумме те же 10%. «Альянс нации» вместе с прокурдской HDP вполне может заполучить большинство мест в парламенте, отмечала газета Hürriyet, ссылаясь на опросы общественного мнения.

Учитывая опросы, вероятен сценарий, при котором Эрдоган сохранит пост президента, но его

партия лишится большинства в парламенте, тем более что партия Эрдогана уже проигрывала выборы в 2015 году, говорит Надеин-Раевский. В 2015 году Партия справедливости не получила большинства, необходимого для формирования правительства. После этого были проведены перевыборы, на которых партия Эрдогана восстановила утраченные позиции.

Партии «Альянса нации» выступают за возвращение Турции к парламентской форме правления, но, чтобы вынести соответствующие конституционные поправки на референдум, за них должны проголосовать не менее трех пятых от общего числа депутатов.

Судя по предварительным результатам, можно говорить о победе Эрдогана и его партии; в вопросах, касающихся исклю-

чительно двусторонних отношений России и Турции, в этом случае стоит ожидать продолжения сотрудничества, сказал РБК эксперт по Турции Российского совета по международным делам Тимур Ахметов. Именно при Эрдогане сформировалась нынешняя повестка диалога Москвы и Анкары и шло его развитие, объясняет он. Изменений можно ожидать в вопросе отношений Турции с западными странами, продолжает Ахметов: Эрдоган заинтересован в нормализации отношений с Европой и США, а это может оказать ограниченное влияние на отношения Турции с Россией. В сирийском вопросе стоит ожидать роста внимания Анкары к проблеме возвращения сирийцев — возможно, на территории, находящиеся под контролем Турции, прогнозирует эксперт. ▀

Больше власти президенту

После вступления в силу новой Конституции Турции полномочия парламента и правительства значительно ослабятся, а президентская власть укрепит-ся. Глава государства получит право законо-

дательной инициативы, сможет вводить указами законы в обход правительства и парламента. Должность премьер-министра страны будет упразднена, назначать и увольнять министров сможет только пре-

зидент, отчитываться члены кабинета также будут только перед главой государства. У парламента сохранится возможность объявить импичмент президенту, но для начала процедуры нужно будет полу-

чить поддержку больше половины депутатов (301 из 600), а для объявления импичмента необходимо большинство в три пятых (360 депутатов).

Совместный проект



Деловое СМИ №1*



БКС брокер

Брокер №1**

Реклама

Смотрите, как новости влияют на ваши деньги

Инвестиции стали проще.

Пробуйте с РБК и БКС

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает ООО «Компания БКС». Лицензия № 154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСО РФ России 10.01.2001. Без ограничения срока действия. *Экспертная оценка, основанная на данных Mediascope, MIndex-Россия, 2 полугодие 2017

**ООО «Компания БКС» номер 1 в рейтинге ПАО Московская Биржа по количеству зарегистрированных клиентов по данным на февраль 2018 года.

КОНТРОЛЬ Счетная палата критически оценила систему господдержки экспорта

Малым и средним заграница не поможет

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
ЕКАТЕРИНА КОПАЛКИНА

Развивая экспорт, власти в основном оказывают поддержку крупным компаниям, а не малому и среднему бизнесу, заключила Счетная палата. При этом, согласно новым майским указам, его доля в несырьевом экспорте должна возрасти до 10%.

Основная часть правительственных мер по поддержке экспорта в России ориентирована на крупные компании, а малый бизнес зачастую может не знать о них. Об этом РБК сообщила директор департамента Счетной палаты по контролю за расходами на международные отношения Ирина Третьякова.

Аудиторы пришли к выводу, что «национальная система поддержки экспорта, по сути, пока не создана», сообщает на сайте Счетной палаты, которая провела оценку российского механизма поддержки внешнеэкономической деятельности. У властей «отсутствует четкое и системное понимание того, как реализуемые механизмы поддержки экспорта в совокупности повлияют на выход российской продукции на международные рынки», заявил на коллегии палаты аудитор Александр Жданьков.

Поддержка на международном уровне приходится «в основном на крупный бизнес, который в полной мере пользуется сразу всем имеющимся инструментарием — кредитованием, страхованием, субсидированием затрат и др.», заключили аудиторы. Как объяснила РБК Третьякова, в большинстве случаев государственные меры затрагивают поддержку экспорта высокотехнологичной продукции в таких секторах, как автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, железнодорожное машиностроение и авиастроение.

В Счетной палате также назвали основных получателей экспортной поддержки среди крупных компаний. «В отрасли железнодорожного машиностроения это торговый дом «РМ Рейл», в автомобилестроении — КамАЗ, в сельскохозяйственном машиностроении — «Ростсельмаш», в авиастроении — «Гражданские самолеты Сухого», — сообщила Третьякова.

По данным аудиторов, общая сумма, на которую в прошлом году оказал поддержку Российский экспортный центр по четырем приоритетным отраслям, составила \$1,4 млрд. Ее получили 45 организаций. В то же время стоимостные объемы экспорта в 2017 году составили \$357,1 млрд, «превысив показатель 2015 года всего на 4%». Несырьевой неэнергетический экспорт за два года увеличился на 13,6%. Но половина таких поставок



По данным Счетной палаты, КамАЗ входит в число основных получателей экспортной поддержки среди крупных компаний

«приходится всего на десять государств, в том числе значительная часть на Китай, Казахстан и Белоруссию», указывает Счетная палата.

Усилия госорганов в вопросах поддержки экспорта не скоординированы, а часть показателей по оценке соответствующего приоритетного проекта «изначально занижены, что приводит к их пе-

ревыполнению», сказал Жданьков. «О системной работе по поддержке экспорта на региональном уровне говорить даже не приходится. Отдельно стоит отметить торговые представительства в иностранных государствах, которые реализуют одни и те же возложенные на них функции по-разному. Все плановые документы, как мы видим, ну-

ждаются в ревизии и переосмыслении, в том числе на предмет достижения поставленных президентом задач», — подчеркнул он.

Доля экспорта, который благодаря господдержке осуществляют малые и средние предприятия (МСП), остается незначительной, говорится в сообщении СП. Однако «в большинстве случаев Счет-

ная палата не отмечает фактов вытеснения МСП-экспортеров за счет поддержки крупных экспортеров», отметила Третьякова. «Экспорт субъектов МСП в основном представлен сельскохозяйственной продукцией, товарами пищевой и легкой промышленности. Такой экспорт хоть и относится к несырьевому неэнергетическому экспорту, но при этом, как правило, не является высокотехнологичным», — объяснила она.

Еще одной причиной недостаточной поддержки малого бизнеса в вопросах экспорта стала «недостаточная осведомленность» небольших компаний об имеющихся инструментах, сказала Третьякова. Кроме того, у них может быть недостаточно знаний, чтобы заниматься экспортом.

Экспортная поддержка малых компаний эффективна в небольших экономиках, где любой предприниматель «имеет физическую возможность добраться до потребителей за пределами сво-

Довольствуются малым

Нарастание экспорта МСП — одна из задач, поставленных в новом майском указе президента Владимира Путина. Документ предусматривает «модернизацию системы поддержки экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства». Их доля в общем объеме

несырьевого экспорта должна вырасти минимум до 10%. Сейчас однозначных оценок этого показателя нет. В целом экспортом занимаются 6% компаний МСБ, говорилось в опросе «Опоры России» по итогам четвертого квартала прошлого года. 68% ведут бизнес только в своем

регионе, а еще 26% поставляют товары в другие субъекты. В качестве основной причины, почему компании не экспортируют свои товары и услуги, респонденты называли «локальную идею бизнеса» (о ней говорили 46% тех, кто не экспортирует). В вопросе поддержки поставок за рубеж есть про-

блемы с терминологией, отмечается в сообщении Счетной палаты. Понятия «несырьевой экспорт» и «несырьевой неэнергетический экспорт» и соответствующие перечни товаров «нормативно не закреплены», указывают аудиторы.

МНЕНИЕ

Что мешает росту российского несырьевого экспорта

Иван Любимов,
старший научный
сотрудник Института
Гайдара



ФОТО: из личного архива

Российская экономика не развивается в сторону ускорения и постепенно теряет конкурентоспособность.

Ни для кого не секрет, что Россия экспортирует главным образом простые товары — нефть, газ, древесину, металлы, драгоценные камни, то есть сырье без дополнительной глубокой обработки. Конечно, российский экспорт состоит и из технологичных товаров, таких как военная техника, атомные энергоблоки или изделия из титана, получившие известность после недавнего российско-американского санкционного скандала, но подавляющее большинство сложных товаров экспортируется Россией в сравнительно небольших объемах.

Если рассмотреть весь список экспортируемых в мире товарных групп, а он включает в себя более 1200 товарных групп по классификации ООН, и выстроить эти товарные группы в ряд от тех, которые приносят России больше всего денег (в основном сырье), до тех, которые российская экономика не экспортирует, то можно обнаружить два результата. С одной стороны, товарных групп, которые Россия не экспортирует, совсем немного. С другой, медианный товар, который находится ровно в середине списка, от самых доходных товаров до тех, на которых Россия ничего не зарабатывает, приносит всего \$6 млн в год. Иными словами, российская экономика экспортирует довольно много товаров, но в основном в небольших масштабах. Серьезной диверсификацией экспорт такого размера назвать нельзя. Для сравнения: в экспорте Турции стоимость медианного товара составляет \$11 млн, Южной Кореи — \$18 млн, Нидерландов — \$57 млн, Германии — \$141 млн. Кроме того, зачастую во многих более сложных товарах вклад российских производителей небольшой — это сборочные производства или упрощенные копии зарубежных брендов, производство которых частично локализовано в России.

Небольшие объемы продаж относительно сложных товаров указывают на то, что у российской экономики нет серьезных преимуществ в их изготовлении. Для их массового выпуска здесь не хватает технологического, управленческого, маркетингового и других ноу-хау, благодаря которым товары становятся достаточно надежными, функциональными, дешевыми и известными на мировом рынке.

Дефицит ноу-хау, разумеется, не единственная и часто не самостоятельная причина недостатка технологичного экспорта. Низкое качество институтов также игра-

ет важную роль. Сложные производства, как правило, капиталоемкие. Конечно, существуют исключения, вроде сферы ИТ, относящейся к экспортируемым услугам. Но, как правило, в случае ненадежной защиты прав собственности предприниматель, инвестируя собственные деньги, создает предприятие-заложника, которое можно арестовать и тем самым принудить бизнесмена делиться. Безопаснее открыть ресторан или турфирму, потому что от такого бизнеса дешевле избавиться. Еще одной причиной медленных темпов развития технологичного экспорта являются финансовые ограничения (банки с большей охотой кредитуют госкорпорации), недостаточная инфраструктура и многое другое.

Едва ли стоит оставлять такое положение дел неизменным. Россия не является технологически суверенным государством, таким как Германия, США или Япония. При этом россияне в тучные годы познакомились и привыкли к современной потребительской корзине: бытовой технике, автомобилям, одежде, лекарствам, туристическим поездкам и многому другому. Чтобы потреблять все это и в будущем, необходимо получать высокие доходы на международном рынке.

Стабильно получать высокие экспортные доходы за счет природных ресурсов сложно. Мы прекрасно видим, как меняются со временем цены на нефть. Поэтому нужно уметь экспортировать что-то желательнее более сложное. Потому что между сложностью и доходом существует пусть и несовершенная, но положительная связь. Знание о том, как формировать наиболее сложные звенья в международных цепочках добавленной стоимости, результатом завершения которых становятся сложные потребительские и промышленные товары, есть всего у нескольких стран, что снижает уровень конкуренции на мировом рынке и позволяет таким странам зарабатывать больше.

От простых товаров к сложным

Однако выбор потенциальных товаров — кандидатов на экспорт должен быть очень аккуратным. Частные компании могут выбирать те направления диверсификации своего экспорта, которые сочтут наиболее выгодными. Среди всех игроков они обладают наибольшей информацией о своих возможностях. Однако если при этом они не готовы брать на себя все риски и обращаются за помощью к государству, то часть рисков будет вынужден взять на себя бюджет. В таком слу-

чае государство должно оценить, насколько оно рискует, помогая компании.

Данные Атласа экономической сложности, разработанного Центром международного развития при Гарвардском университете, позволяют увидеть место российского экспорта в мировом продуктовом пространстве в 1999 и 2016 годах. Легко заметить, что относительно сложные рынки не были освоены российскими экспортерами ни в 1999-м, ни в 2016-м.

Хотя за это время не произошло еще большего упрощения экспорта, такую ситуацию нельзя назвать безобидной. Дело в том, что производство тех относительно сложных товаров, которые Россия умела производить 20 лет назад, все в большей мере становится доступным другим странам. В частности, к 2016 году электроэнергию в больших масштабах экспортируют на 18 стран больше, чем в 1995 году. За это время в мире были построены новые ГЭС и АЭС, ноу-хау в их эксплуатации, а иногда и в строительстве стали более распространенными. В результате у России появляется больше конкурентов, при этом экспорт новых технологичных товаров она осваивает мало или в недостаточных масштабах. Таким образом, российская экономика существенно не усложняется, в то время как ее или даже больший уровень сложности становится доступным другим догоняющим экономикам.

Что делать

Экономисты, занимающиеся прикладным ростом, считают, что государство может и должно способствовать диверсификации экспорта. Нужно только понимать, у каких товаров есть шанс быть успешно включенными в экспортную корзину. Чаще всего это товары в той или иной мере схожие технологически с уже экспортируемыми, для них есть необходимая инфраструктура, производственный капитал, ноу-хау и прочие ингредиенты.

Среди товаров, за счет которых можно провести диверсификацию, окажутся как более простые, так и более сложные. Не стоит отказываться ни от тех, ни от других, хотя, разумеется, вторые важнее. Но и при помощи простых товаров можно зарабатывать на международных рынках. Что касается более сложных товаров, то для начала хорошим результатом будет выход на сравнительно простые рынки, например, стран СНГ, Африки или отдельных стран Азии.

В частности, российская экономика неплохо экспортирует трубы из черных металлов, но могла бы также более интенсивно экспор-

тировать детали для труб и металлоконструкции из черных металлов, относящиеся к более сложным товарным группам. Похожие рекомендации можно дать и на региональном уровне. Таким регионам, как Московская или Брянская область, стоит развивать капиталоемкое экспортное производство и экспортное машиностроение, а вот в Республике Хакасия серьезная диверсификация вряд ли возможна, там скорее стоит интенсифицировать экспорт существующих товаров и услуг — алюминий, туризм и пр.

Индустриальная политика

В рамках индустриальной политики важно отделять те товары, возможности для масштабного экспорта которых уже существуют, от тех, которые страна еще не выпускает или пока экспортирует в небольших масштабах. В первом случае помощь экспортерам оказывать не нужно. Ведь знания, как производить новый товар, в экономике уже есть, необходимая экспортная инфраструктура — тоже.

Другое дело, когда товар новый или в экономике нет той или иной инфраструктуры для масштабирования его экспорта. В таком случае фирме-первопроходцу нужно оказать содействие в том, чтобы она смогла окупить свои издержки. Речь идет не о гарантиях прибыли за счет бюджета, как в случае частного строительства железных дорог в эпоху Александра II, а лишь о временном ограничении конкуренции.

Кроме того, производителям можно помочь с координацией, с чем рынок часто самостоятельно справиться не в состоянии. Это может касаться строительства аэропорта, морского порта, дороги и тем более специализированного таможенного терминала.

Еще одной важной чертой индустриальной политики должна быть ее строгая ограниченность во времени: перед теми, кому помогают, должны быть поставлены планы по выходу компании на внешние рынки и масштабированию экспорта. В противном случае менеджмент компаний и чиновники, отвечающие за экспортную поддержку, со временем могут начать извлекать ренту из поддержки предприятия, ограничивая конкуренцию в пользу последнего. При соблюдении такого правила масштабная и затяжная поддержка, например, российского автопрома вряд ли была бы возможной.

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

Поддержка экспорта в цифрах

\$1,4

млрд получили от Российского экспортного центра в 2017 году 45 компаний по четырем приоритетным отраслям промышленности (автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, железнодорожное машиностроение и авиастроение)

13,6%

увеличился несырьевой неэнергетический экспорт в 2017 году по сравнению с 2015-м

10

стран импортируют около половины всего несырьевого неэнергетического экспорта из России

Источник: Счетная палата

ей страны», считает научный руководитель Лаборатории исследований предпринимательства Высшей школы экономики (ВШЭ) Александр Чепуренко. «Опыт всех больших стран — тут Россия не исключение — показывает, что экспортная поддержка малого предпринимательства в принципе охватывает очень узкую целевую группу. Потому что подавляющее большинство МСП в России в качестве рынка имеет в лучшем случае свой субъект и несколько сопредельных. Для того чтобы выходить на экспорт, им нужны совершенно другие компетенции, которых у них нет», — считает эксперт. Не нужна господдержка в экспорте и крупным компаниям, полагает Чепуренко, так как они имеют собственные аналитические службы, а также могут создавать филиалы за рубежом и использовать инфраструктуру российских торгпредств. Эти меры могли бы быть полезны среднему бизнесу, но его в России почти нет, добавляет эксперт. ■

ПЕРСПЕКТИВЫ Приведет ли решение ОПЕК+ увеличить добычу к ослаблению рубля

Миллион на бочку

АЛИНА ФАДЕЕВА

ОПЕК и не входящие в картель страны решили увеличить добычу нефти примерно на 1 млн барр. в сутки, чтобы заместить рухнувшую добычу Венесуэлы и будущее снижение добычи в Иране. Россия вернет две трети потерянных объемов.

Добавка в 1 млн барр.

22 и 23 июня 24 страны, в том числе государства, входящие в Организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК), и Россия, на встрече в Вене договорились увеличить общую добычу нефти на 1 млн барр. в сутки.

Добычу смогут увеличить Россия (на 200 тыс. барр., то есть на две трети от первоначальных договоренностей), а также Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Оман, Алжир, сказал министр энергетики Омана Мухаммед Хамад аль-Румхи



Добыча нефти в России по итогам года может вырасти на 3 млн т — до 550 млн т, сказал министр энергетики Александр Новак

В конце 2016 года страны — участницы соглашения ОПЕК+ договорились снизить добычу на 1,8 млн барр. в сутки по сравнению с уровнем октября 2016 года, но к маю 2018 года сделка оказалась выполнена на 150% из-за резкого падения добычи нефти в Венесуэле. То есть фактически добыча упала больше, чем договаривались участники сделки.

Решение увеличить добычу на 1 млн барр. в сутки — это попытка вернуться к первоначальным договоренностям, объяснила ОПЕК. Если нарастить добычу не получится, в сентябре страны могут еще больше ослабить квоты для участников соглашения, сообщил журналистам глава Минэнерго Саудовской Аравии Халид аль-Фалих (цитаты по «Интерфаксу»). Если рынку будет «слишком много нефти», участники соглашения, напротив, могут снизить добычу, добавил он.

Дополнительные 1 млн т будут распределяться по странам неравномерно — в большей степени среди тех, кто реально может увеличить добычу, объяснил аль-Фалих. В частности, добычу смогут увеличить Россия (на 200 тыс. барр., то есть на две трети от первоначальных договоренностей), а также Саудовская

Аравия, ОАЭ, Кувейт, Оман, Алжир, сказал министр энергетики Омана Мухаммед Хамад аль-Румхи (цитата по «Интерфаксу»). Увеличить добычу примерно на 1 млн барр. в сутки страны смогут уже в течение шести месяцев, в июле добыча участников соглашений может вырасти на 250–400 тыс. барр., отметили аль-Румхи и аль-Фалих.

В итоге добыча нефти России по итогам года может вырасти на 3 млн т нефти — до 550 млн т, сказал министр энергетики Александр Новак в интервью телеканалу «Россия 24».

Цена августовских фьючерсов на нефть Brent на лондонской бирже ICE Futures в пятницу выросла на \$2,5, до \$75,55 за баррель. Рынок ожидал худшего: Россия предлагала увеличить добычу на 1,5 млн барр. в сутки, Саудовская Аравия заявляла, что готова к существенному росту, объясняет аналитик Райффайзенбанка Андрей Полищук. В дальнейшем цена будет во многом зависеть от добычи в США, уточняет он. Александр Новак заявил, что не ждет сильных колебаний цен после решения о росте добычи.

Конкуренция с США

За полтора года участники соглашения ОПЕК+ смогли сбалансировать рынок и стабилизировать цены на нефть, то есть цели соглашения были достигнуты, отмечают в своем исследовании «Quo vadis, ОПЕК+?» аналитики Vygon Consulting. Запасы стран ОЭСР снизились на 225 млн барр., до 2,84 млрд барр. нефти, был ликвидирован избыток нефти в 1 млн барр. в сутки, сформировавшийся в 2014–2016 годах.

При этом в марте-апреле 2018 года страны ОПЕК добывали

меньше целевого уровня на 1 млн барр. в сутки, отмечают аналитики. Это произошло из-за резкого падения добычи в Венесуэле: еще в январе 2017 года страна добывала 2 млн барр. в сутки, а через год — уже 1,6 млн барр. Ситуация усугубилась после того, как в августе 2017 года США ввели санкции в отношении Венесуэлы и ограничили операции с акциями и долговыми инструментами правительства страны и государственной нефтяной компании PDVSA. США обсуждают и новые санкции в отношении Венесуэлы, направленные на снижение добычи нефти в ней.

Соединенные Штаты вышли из ядерной сделки с Ираном и запретили своим резидентам и партнерам покупать у страны нефть с ноября 2018 года. В итоге в 2018 году добыча нефти в Венесуэле и Иране продолжит снижаться, делают вывод аналитики Vygon Consulting.

США, напротив, резко увеличивают добычу: в первом квартале 2018 года она увеличилась на 1,7 млн барр. в сутки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 16,8 млн барр. в сутки (включает традиционную сырую нефть, сланцевую нефть, газоконденсат, сланцевый газоконденсат, жидкое биотопливо). В 2018 году аналитики ожидают ре-

Twitter Трампа как сигнал для ОПЕК

Министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих заявил в Вене, что ОПЕК читает и учитывает заявления американского президента Дональда Трампа в Twitter. «Послания в Twitter от президента Трампа отражают настроения американских потребителей. Их доля на текущий момент

самая большая среди стран — потребителей нефти», — сказал он, напомнив, что Саудовская Аравия экспортирует в США значительные объемы нефти и самые значительные инвестиции в нефтепереработку сделаны в США. «Что касается твитов президента Трампа — да, мы прислушиваемся к ним,

но это один из множества сигналов, которые мы получаем», — добавил министр. При этом он отметил, что твиты Трампа — это все же «один из множества сигналов», которые получает ОПЕК, и решение организации об увеличении добычи не было «продиктовано каким-то шумом из США»,

а сделано исходя из «собственных интересов» организации. В пятницу Трамп написал в Twitter: «Надеюсь, ОПЕК увеличит добычу существенно. Нужно продолжать снижать цены!»

кордный за всю историю нефтяной промышленности США прирост в добыче, на 2 млн барр. в сутки.

Продолжающаяся потеря доли рынка участниками венских договоренностей не могла не вызвать разговоров о необходимости корректировок соглашения ОПЕК+, резюмирует директор Московского нефтегазового центра ЕУ Денис Борисов.

Если США продолжат наращивать добычу рекордными темпами, и нефтеэкспортеры — как входящие в ОПЕК, так и нет — также начнут увеличивать добычу, нефтяные котировки могут пойти вниз, рассуждает Андрей Полищук. Но страны ОПЕК готовы к такому — их устраивают цены в диапазоне \$60–70 за баррель, огорчается он.

При этом, если цена на нефть останется в диапазоне \$60 за баррель, на курсе рубля такие изменения почти не скажутся: российская валюта из-за бюджетного правила очень слабо реагирует на скачки нефтяных цен, объясняет аналитик.

С ним соглашается главный экономист БКС Владимир Тихомиров. Россия немного увеличит добычу и экспорт нефти, а бюджет — доход от экспортных пошлин и НДС, отмечает он. Но влияние на бюджет с учетом высоких цен на нефть, которым в том числе способствует сделка, будет незначительным, заключает эксперт. ■

Будущее ОПЕК+

Все страны соглашения ОПЕК+ должны в сентябре подготовить свои предложения по документу о дальнейших формах сотрудничества после 2018 года, заявил Александр Новак на пресс-конференции по итогам венской встречи. По его словам, на текущем заседании министров стран ОПЕК была представлена концепция такого взаимодействия. «Мы договорились, что к следующей встрече на уровне мониторингового комитета (в сентябре) будут подготовлены предложения всех стран ОПЕК и не ОПЕК по этому документу», — отметил Новак.

СМИ Роман Абрамович продаст часть акций крупнейшего российского вещателя

Второй паспорт вместо «Первого»

МАРИЯ ИСТОМИНА,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Роман Абрамович, недавно ставший гражданином Израиля, продаст 4% «Первого канала» для приведения структуры собственности в соответствие закону о СМИ. Пакет может выкупить Национальная медиа группа.

В связи с получением Романом Абрамовичем израильского гражданства структура собственности АО «Первый канал» в настоящее время приводится в соответствие требованиям закона № 2124-1 «О средствах массовой информации», сообщили РБК в пресс-службе Роскомнадзора. О том, что Абрамович, занимающий в последнем рейтинге Forbes «200 богатейших бизнесменов России» 11-е место с состоянием \$10,8 млрд, получил израильский паспорт, стало известно в конце мая.

С января 2016 года согласно закону о СМИ иностранцам и лицам с двойным гражданством нельзя напрямую или косвенно владеть более 20% компании — учредителя СМИ. Абрамовичу через ООО «ОРТ-КБ» сейчас принадлежит 24% АО «Первый канал».

Полностью продавать свой пакет в «Первом канале» бизнесмен не будет, речь идет о снижении его доли до максимально допустимого законодательством порога в 20%, сообщили РБК три источника на телевизионном рынке. Покупателем 4% выступит один из действующих акционеров телеканала, утверждают собеседники РБК, и наиболее вероятным покупателем они называют Национальную медиа группу.

Государство сейчас контролирует 51% АО «Первый канал»: 38,9% у Росимущества, 9,1% — у ФГУП «ИТАР-ТАСС», 3% — у ФГУП «Телевизионный технический центр «Останкино». Оставшиеся 25% через ООО «Растрком-2002» принадлежат Национальной медиа группе

Сигнал почти в каждый дом

«Первый канал» — крупнейший по техническому охвату российский вещатель. 99,5% россиян старше 12 лет в опросе, проведенном исследовательской компанией Mediascope в 2017 году в городах с населением от 100 тыс. человек, заявили, что их телевизоры

принимают сигнал этого телеканала. У «Россия 1» этот показатель чуть ниже — 99,2%. По итогам 2017 года среднесуточная доля телеканала среди зрителей старше четырех лет по всей стране составила 12,1%, что на 0,6 п.п. ниже, чем годом ранее, свиде-

тельствуют измерения Mediascope (это значит, что в среднем 12,1% всех, кто в 2017 году вообще смотрел ТВ, и 12,7% — в 2016 году выбирали программы этого вещателя). «Первый» второй год подряд уступает лидерство входящему в холдинг ВГТРК телеканалу «Рос-

сия 1». Среднесуточная доля этого вещателя в 2016 году в той же аудитории составила 12,9%, в 2017-м — 13,2%. Государство субсидирует распространение аналогового сигнала «Первого канала» в городах с населением менее 100 тыс.

(среди других активов — РЕН ТВ, «Пятый канал», «Известия»).

Представители Абрамовича, «Останкино» и Национальной медиа группы отказались от комментариев. «Частный владелец [Роман Абрамович] сам вправе принимать решение, как распорядиться своей долей, чтобы во всем соответ-

ствала бы приведена в соответствие с российским законодательством, принимает орган, выдавший ему свидетельство о регистрации, то есть Роскомнадзор, указывает адвокат межрегиональной коллегии адвокатов «Клишин и партнеры» Владимир Энтин. Законом о СМИ этот срок не определен.

не идет. В начале июня The Sun со ссылкой на свои источники сообщила, что российский миллиардер Роман Абрамович отозвал заявку на получение британской инвестиционной визы.

«Всего \$145 млн»

Роман Абрамович приобрел 49% Общественного российского телевидения (ОРТ, прежнее название «Первого канала») еще в начале 2000-х у Бориса Березовского. В конце 2011 года в Лондоне на суде с Березовским в свидетельских показаниях Абрамович сообщил, что тогда заплатил за 49% вещателя \$150 млн (с учетом комиссионных выплат — \$164 млн). Таким образом, в начале 2000-х все ОРТ было оценено в \$306 млн.

В тех же судебных показаниях Абрамович назвал и сумму сделки 2010 года, когда он продал 25% «Первого канала» Национальной медиа группе, — «всего \$145 млн» (при такой оценке весь канал стоил тогда \$580 млн).

Для сравнения: на день покупки НМГ 25% «Первого канала» капитализация другого телевизионного холдинга — «СТС Медиа» (сейчас управляет телеканалами СТС, «Домашний», «Че», СТС Love) — на NASDAQ превышала \$3,5 млрд. ■

При участии Светланы Бурмировой

Государство сейчас контролирует

51% АО «Первый канал»: 38,9%

у Росимущества, 9,1% — у ФГУП

«ИТАР-ТАСС», 3% — у ФГУП

«Телевизионный технический центр

«Останкино». Оставшиеся 25% через

ООО «Растрком-2002» принадлежат

Национальной медиа группе

ствовать требованиям законодательства», — сообщил РБК советник руководителя Росимущества Денис Лазарев. Представители ИТАР-ТАСС и «Первого канала» не ответили на запрос РБК на момент публикации.

Решение о сроке, в который структура собственников СМИ дол-

Израильское гражданство понадобилось Роману Абрамовичу в связи с проблемами, возникшими у него с получением британской визы. Источник РБК, близкий к предпринимателю, уточнял, что британские власти задержали выдачу Абрамовичу новой визы, однако речь об отказе в ее получении

9–12 июля 2018,
Екатеринбург



МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА **ИННОПРОМ – 2018**

ТЕМА: **ЦИФРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО**

600 индустриальных компаний-экспонентов

95 стран мира

50 000 посетителей

160 мероприятий деловой программы

Организатор **МИНПРОМТОРГ РОССИИ**

Оператор **Business event**
ГРУППА КОМПАНИЙ **FORMIKA**

Реклама 12+

Туристические путевки в цифрах

39,6

млн туристических поездок за рубеж совершили россияне в 2017 году (на 25% больше, чем в 2016-м)

500 млн руб. — стоимость создания инновационной системы «Электронная путевка», по данным Ростуризма. Сопровождение и дальнейшее развитие обойдется в 200 млн руб. в год

8%

россиян планируют, согласно опросу ВЦИОМа от 29 мая, отдохнуть летом 2018 года за границей (в 2017 году такие планы были у

70,8 тыс. руб.

с человека — средняя стоимость путевки за границу у всех компаний, предоставивших в Ростуризм данные за 2017 год

4444

компании числятся в Едином федеральном реестре туроператоров России, по состоянию на 22 июня 2018 года

9%

респондентов)

Источники: Ростуризм, Росстат, ВЦИОМ, расчеты РБК

ТЕХНОЛОГИЯ Структура «Ростеха» стала оператором государственной информационной туристической системы

Путевочный обходчик

→ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Ростуризм и «Ростех» предложили «законодательное утверждение обязательности использования электронной путевки участниками рынка», рассказал представитель агентства. Бизнес предупрежден о том, что в ближайшей перспективе «Электронная путевка» станет обязательной, добавил Осауленко.

В электронный путь

Система «Электронная путевка», согласно закону «Об основах туристской деятельности в РФ», должна была заработать с 1 января 2018 года и стать, по замыслу Ростуризма, новым механизмом контроля за отраслью. С ее помощью туристы могут отслеживать по номеру путевки статус своего тура: информацию об оплате туроператором транспорта, проживания в гостинице, страховки, оформления визы и других услуг. Систему стоимостью 500 млн руб. по заказу Ростуризма с 2015 года разрабатывала группа «Астерос». Проектом интересовался и «Ростех»: в июле 2017 года входящий в госкорпорацию концерн «Радиоэлектронные технологии» договорился с Ростуризмом, что будет участвовать в развитии системы.

Но запустить «Электронную путевку» в срок не удалось: в конце 2017 года необходимые для ее запуска подзаконные акты не были приняты. Не готовы они полностью и сейчас. В Ростуризме уточнили, что этим вопросом занимается Минкультуры. В министерстве сообщили, что уже разработаны и приняты два приказа, еще два проекта постановления, необходимые для запуска системы, внесены в правительство и ожидают принятия.

Техническая разработка системы полностью завершена и готова к вводу в промышленную эксплуатацию, заявляли ранее в «Астеросе». Систему тестировали около ста туроператоров, среди которых НТК «Интурист», PAC Group, «ВИП Сервис», TUI Russia & CIS. Но в конце 2017 года ни один из опрошенных туроператоров не подтвердил РБК, что намерен полностью перейти на работу в системе. В «Электронной путевке» много технических недоработок, и ее необходимо совершенствовать, говорили туроператоры. Система не решает ни задачу защиты потребителя, ни задачу оздоровления рынка, отмечала в декабре исполнительный директор Ассоциации туроператоров России (АТОР) Майя Ломидзе.

В конце марта АО «Астерос» подало заявление о банкротстве. В компании объясняли, что «специфика проектов» на рынке тяжелого инфраструктурного строительства и несвоевременное исполнение платежей некоторыми заказчиками «вызвали ограничения операционной деятельности компании и риски выполнения обязательств». Все работы в рамках заключенных контрактов по «Электронной путевке» были полностью выполнены, а система передана заказчику, заверяли в «Астеросе». Предполагалось, что Ростуризм, который стал оператором системы, проведет тендер на ее обслуживание.

В начале июня АТОР сообщала, что «Электронная путевка» больше не доступна участникам рынка: на сайте Ростуризма исчез раздел, из которого туроператоры могли зайти в систему. Именно к этому моменту завершился гарантийный срок, в течение которого группа

«Астерос» должна была поддерживать и дорабатывать систему. По информации источников АТОР, в компании почти не осталось персонала, способного поддерживать систему, а местонахождение серверов, на которых она была размещена, неизвестно.

Призрак комиссии

Структура «Ростеха» располагает технологическими возможностями для доработки и эксплуатации «Электронной путевки», считает гендиректор компании «ВИП Сервис» Дмитрий Горин. Он согласен с Ростуризмом, что система позволит обеспечить защиту туристов и сделать отрасль более прозрачной. Сейчас операторы выездного туризма, как уже писал РБК, экономят на отчислениях в фонды, предназначенные для защиты туристов в случае краха компаний, занижая количество отправленных на отдых туристов и стоимость туров. Например, одна фирма из Находки отчиталась о турах за границу средней стоимостью менее 2 руб.

«Электронная путевка» не учитывает реальных условий работы туроператоров, поэтому структура «Ростеха» не сможет доработать ее, не посоветовавшись с турбизнесом, отметила Ломидзе. По ее мнению, если система будет обязательной, в подзаконных актах должны быть прописаны обязательства туроператоров и порядок взаимодействия с системой.

При доработке и поэтапном вводе в эксплуатацию система может быть запущена в работу с 1 января 2019 года, через нее будет проходить более 20 млн туров в год, считает источник РБК, участвующий

в обсуждении дальнейшей судьбы этого проекта. Обслуживание «Электронной путевки», по оценкам собеседника РБК, будет стоить структуре «Ростеха» более 1 млрд руб. в год без учета расходов на ее доработку. Даже если работа в системе будет бесплатной для ее участников, затраты крупного туроператора на интеграцию программного обеспечения составят не менее 2 млн руб., отметил собеседник РБК. Всего по состоянию на 22 июня 2018 года в Едином федеральном реестре туроператоров, который ведет Ростуризм, числились 4444 компании.

Если оператором «Электронной путевки» будет не Ростуризм, а частная структура, то вполне возможно, что новый оператор захочет взимать плату за пользование системой, высказал РБК опасения один из участников туристического рынка. Речь может идти и о плате за подключение и адаптацию системы или о комиссии за ее использование. По такой схеме, например, работает Транспортная клиринговая палата. Она предоставляет услуги взаиморасчета между авиакомпаниями, турагентами и клиентами и берет за оформление одного электронного билета комиссию не менее 185 руб.

У «Ростеха» уже есть проект, связанный с туристической и транспортной отраслями. В марте 2016 года госкорпорация завершила разработку системы бронирования авиабилетов. Она создавалась в партнерстве с аэропортом Внуково, в том числе для защиты данных пассажиров: сейчас российские авиакомпании пользуются западными системами бронирования, и данные хранятся за рубежом. Проект, получивший название «Национальная система бронирования», работает с прошлого года, его уже полностью внедрили авиакомпании «Азимут» и Atlas Global. Частично к этой системе подключились «Уральские авиалинии» и Utair, говорил в интервью «Ведомостям» совладелец аэропорта Виталий Ванцев. В разработку системы, по его словам, было вложено \$50 млн. ■

При участии Ирины Парфентьевой

Кто владеет новым оператором «туристического ЕГАИС»

АО «Национальные туристические технологии» было создано в ноябре 2017 года, основной вид деятельности — разработка компьютерного обеспечения, следует из данных СПАРК. Госкорпорации «Ростех» через дочернее АО «Концерн «Радиоэлектронные технологии» принадлежит 25% акций компании. Остальное равными долями распределено между ООО «Скиф» (владелец — Екатерина Малюткина), ООО «Пальмиро» (Ольга Нефедова) и ООО «Столыпин» (Артур Смирнов). Все компании — партнеры госкорпорации были зарегистрированы весной и летом прошлого года.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦБ ужесточает нормативы банковской оценки заемщиков

Связанные 16 критериями

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

ЦБ разработал 16 критериев для определения связанности заемщиков банка. Нынешнее определение позволяет соблюдать норматив риска на одного заемщика лишь формально, и некоторые банки успешно обходят его.

Банк России разработал 16 критериев определения экономической связи между заемщиками, следует из проекта указания регулятора. Эти критерии банки должны будут учитывать при кредитовании для выполнения обязательного норматива Н6, ограничивающего размер риска на одного заемщика или группу связанных сторон (не более 25% капитала для универсальных банков, 20% — для банков с базовой лицензией).

Заемщики будут признаваться связанными, если будут удовлетворять хотя бы одному из этих критериев, говорится в документе. Связанность сторон необходимо учитывать, поскольку ухудшение финансового положения одного заемщика может привести к неисполнению обязательств другого перед банком, отмечает в пояснительной записке к документу.

Сейчас банки при расчете норматива используют более общее определение связанности заемщиков, данное в статье 64 закона «О Центральном банке».

Формальный Н6

Существующие правила отнесения заемщиков к взаимосвязанным очень формальны, сказал РБК старший аналитик агентства Moody's Семен Исаков. Несмотря на пристальное внимание со стороны ЦБ к этой проблеме в последнее время, нынешнее регулирование позволяет многим средним и небольшим по размеру банкам успешно обходить ограничения по концентрации на группу взаи-

мосвязанных заемщиков. «В основном используются сложные цепочки собственников, включая нерезидентов, а также оформление [кредитов] на разных физических лиц, которые представляют экономические интересы одного конечного бенефициара», — пояснил Исаков.

О необходимости изменения подходов к расчету норматива Н6 заявляла на Международном финансовом конгрессе в Петербурге глава ЦБ Эльвира Набиул-

в два раза превышающую объем собственного капитала, компаниям, которые занимались заготовкой, транспортировкой и переработкой древесины и целлюлозы и формально принадлежали разным владельцам, но одновременно прекратили выплачивать проценты по кредитам и допустили дефолт», — рассказывает аналитик. По его словам, критерии, приведенные в проекте ЦБ, направлены на выявление подобных ситуаций.

Наряду с кредитованием связанных сторон чрезмерная концентрация на группу взаимосвязанных заемщиков является одной из основных причин финансовой несостоятельности банков, отметил эксперт

лина, указывая на то, что высокая концентрация риска на одного заемщика может угрожать устойчивости самих банков. Сейчас в расчет Н6 не попадает довольно широкий круг заемщиков, которые являются связанными, говорил там же журналистам зампред ЦБ Василий Поздышев. По его словам, анализ ситуации в рухнувших банках также продемонстрировал фиктивное соблюдение нормативов: «Когда выходила временная администрация и спрямляла схемные сделки, норматив Н6 нарушался».

Высокая концентрация бизнес-рисков зачастую приводит к банкротству банков даже в случае, когда формально кредиты были не связаны с бизнесами собственников, отметил аналитик S&P Роман Рыбалкин. «Например, один из российских банков выдал кредиты на сумму, как минимум

Четкие критерии

Разработанные ЦБ критерии детально описывают, какие компании необходимо относить к связанным. Среди них — осуществление заемщиком доверительного управления более 20% активов другого заемщика; получение более 50% совокупной выручки или расходов заемщика за последний год от операций с другим заемщиком (за исключением естественных монополий); последовательное участие заемщиков на разных стадиях производства конечного продукта или реализации единого экономического (производственного, инвестиционного, торгового) цикла; и даже наличие операций, совершаемых между заемщиками не по рыночной стоимости (без указания масштаба таких сделок).

Детальное описание критериев — следствие давней дискуссии между ЦБ и банковским сообществом, которая идет с тех пор, когда регулятор получил право применять мотивировочное суждение для определения сторон, связанных с банком, в рамках расчета норматива Н25, сказал Рыбалкин. По его словам, банки неоднократно просили ЦБ формализовать критерии связанности, теперь это, видимо, происходит и в отношении всех заемщиков, а не только связанных с банком.

Наряду с кредитованием связанных сторон чрезмерная концентрация на группу взаимосвязанных заемщиков является одной из основных причин финансовой несостоятельности банков, отметил Семен Исаков. «Предложенные более четкие критерии, безусловно, являются положительными и должны привести к снижению рисков концентрации в ссудных портфелях банков, а значит, и усилить банковскую систему», — считает он.

Мотивировочное заключение Банка России, которое тот будет делать о связанности заемщиков, теперь будет более четким и объективным в связи с уточнением критериев, считает старший менеджер департамента управления рисками компании Deloitte СНГ Сергей Гришунин. По его мнению, сами критерии объективны и могут повлиять на дальнейшее кредитование банками компаний.

Но некоторые критерии вызывают у экспертов вопросы. Например, заемщики признаются связанными, если более 20% активов заемщика представлены требованиями к другому заемщику. Однако под этот критерий могут попасть лица, которые ни прямо, ни косвенно не связаны, а просто являются значимыми друг для друга контрагентами, предупредила заместитель директора груп-

пы банковских рейтингов АКРА Ирина Носова.

Эффекты от реформы

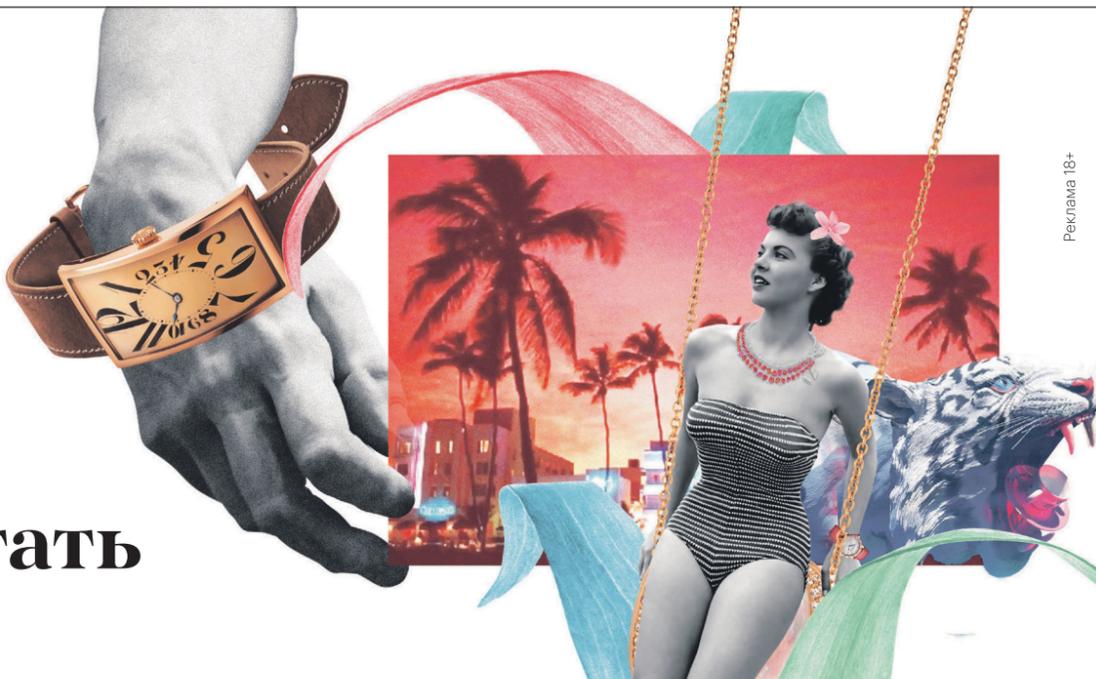
В связи с появлением новых критериев связанности банки могут стать более изобретательными, а не более избирательными в плане выбора заемщика, предположила Носова. «Появится больше промежуточных компаний между заемщиками, и при проверке регулятору будет сложнее выявить их связанность», — сказала она. Наличие у банка четкой инструкции, по которой необходимо проверить наличие/отсутствие экономической связи, с одной стороны, существенно упрощает процесс принятия соответствующего решения, а с другой — возможно, повлечет усложнение процесса проверки и необходимость изучения большего массива документов, оценила последствия нововведений для банков замгендиректора по правовым вопросам национальной юридической службы «Амулекс» Юлия Галуева.

Из-за большого количества критериев связанности заемщиков главным эффектом указания ЦБ будет не увеличение отказов в выдаче кредитов, а возможное нарушение норматива Н6 целыми группами банков, предупредил Гришунин.

Оценить масштаб возможных нарушений Н6 банками на данный момент эксперты затрудняются. Норматив Н6 раскрывается только в ежемесячной отчетности, которая не является публичной, пояснил директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Руслан Коршунов. По его словам, у розничных банков, как правило, показатель Н6 ниже из-за меньшей концентрации кредитных рисков на заемщиках-физлицах. Кроме того, косвенная, а не прямая связанность заемщиков, которых кредитуют банки, может сильно исказить этот показатель, заключил эксперт. ▀

РБКСТИЛЬ
style.rbc.ru

**Мы знаем,
о чем стоит мечтать**



СДЕЛКА У «Мосгортранса» сменился рекламный оператор

Остановки утомили Gallery

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Группа Gallery, второй по доходам оператор «наружки» в России, досрочно прекратила размещать рекламу на 7,7 тыс. остановок «Мосгортранса». Проект оказался убыточным для одного из лидеров рынка.

Группа Gallery с мая прекратила размещать рекламу на 7,7 тыс. остановок общественного транспорта, принадлежащих ГУП «Мосгортранс». Об этом РБК рассказали три клиента группы. По их словам, новым рекламным оператором на остановочных павильонах стала компания «ТКС Медиа». На ее сайте приводятся расценки на размещение рекламы на остановках: кампания на одной оценивается в 16,5–30 тыс. руб. в месяц.

Размещением рекламы на остановочных павильонах «Мосгортранса» вместо Gallery действительно занимается компания «ТКС Медиа», подтвердил РБК ее сотрудник, уточнив, что для этого были переоформлены контракты с ГУП «Мосгортранс». Входящее в группу Gallery ООО «Гэллэри Сервис» переуступило свое право третьей стороне, что соответствует условиям заключенного соглашения, сообщила пресс-служба «Мосгортранса». Представитель Gallery не ответил на запрос РБК.

Gallery могла размещать рекламу на остановках ГУПа до 2024 года. В прошлом году группа продлила истекшие в этом апреле контракты. Условия договоров не изменились, уточняют в «Мосгортрансе».

Новый рекламный оператор остановок «Мосгортранса» ранее выступал техническим подрядчиком Gallery, уточняют собеседники РБК. Юристом «ТКС Медиа» выступает ООО «Транскоммунал-Сервис», учредителями которого ЕГРЮЛ называет Вадима Пономарева и Георгия Зоидзе. Компания сама занимается техническим обслуживанием павильонов, за счет чего рассчитывает снизить издержки и получать прибыль, полагает топ-менеджер одного из рекламных агентств.

Победитель с шестой попытки

Gallery получила право размещать рекламу на всех 7,7 тыс. остановок «Мосгортранса» весной 2013 года, когда выиграла аукцион ГУПа. Все павильоны поделили на три лота, их общая стартовая стоимость была определена в 1,21 млрд руб. за пять лет. Gallery предложила на 12 млн руб. больше, 1,222 млрд руб.

Сам аукцион, как тогда писал «Коммерсантъ», состоялся только с шестой попытки: дата переносилась с ноября 2012 года, поскольку в торгах никто не хотел участвовать. Весной 2013-го заявку подала Gallery, а ее соперником на торгах



ФОТО: Александр Коряков/Коммерсантъ

Gallery взяла на себя обязательство выплачивать «Мосгортрансу» в среднем более 244 млн руб. ежегодно, но это оказалось для компании непосильным бременем

оказалась малоизвестная «Медиа Мастерская», связанная с бывшими сотрудниками Gallery и предложившая за три лота 1,216 млрд руб.

Остановки «Мосгортранса» сточки зрения рекламы считаются конструкциями «довольно низкого качества», говорил тогда Максим

Ткачев, управляющий директор крупнейшего в стране оператора наружной рекламы Russ Outdoor, главного конкурента Gallery. Все принадлежащие «Мосгортрансу» 7,7 тыс. остановок расположены преимущественно в спальных районах.

Без прибыли

До Gallery оператор павильонов «Мосгортранса» компания «Рекарт 31» собирала с рекламодателей не более 150 млн руб. в год. Gallery взяла на себя обязательство выплачивать «Мосгортрансу» в среднем более 244 млн руб. ежегодно.

Чтобы бизнес был эффективным, отчисления должны составлять не более трети дохода с конструкции, отмечает гендиректор «Эспар-Аналитик» Андрей Березкин. Павильоны «Мосгортранса» были бы успешным проектом для Gallery, если бы их рекламные сборы составляли 740 млн руб. в год. В 2016-м группа могла заработать на павильонах «Мосгортранса» 668 млн руб., в прошлом году — только 545 млн руб., оценивает «Эспар-Аналитик». Проект с остановками «Мосгортранса» не был для Gallery прибыльным, подтверждает близкий к ней источник.

По условиям контрактов Gallery (а не «Мосгортранс») стала отве-

Номер один по площадям, номер два по доходам

С остановочными павильонами Gallery считалась крупнейшим оператором наружной рекламы по количеству поверхностей. На 31 декабря в 50 самых крупных городах России у нее было, по данным исследовательской компании «Эспар-Аналитик», почти 26,2 тыс. рекламных поверхностей (одна конструкция, как правило, включает две поверхности), из которых 13,3 тыс. приходилось на остановочные павильоны. У Russ Outdoor на конец истекшего года было 24,9 тыс. поверхностей. По доходам Gallery уступает Russ Outdoor. Возможную прошлогоднюю выручку Gallery в 50 городах России «Эспар-Аналитик» оценивает в 4,8 млрд руб. с НДС, Russ Outdoor — в 7,5 млрд руб. Выручка Russ Outdoor за 2016 год по МСФО составила почти 9 млрд руб., операционная прибыль — 531 млн руб., чистый убыток — 1,2 млрд руб. Gallery свои финансовые показатели раскрывала последний раз в 2014 году.

чать за внешний облик и техническое состояние остановочных павильонов. В «Рекарт 31» в 2013 году оценивали расходы на это примерно в 12 тыс. руб. для каждой остановки в год, или более 92 млн руб. для всех павильонов. В прошлом марте «Мосгортранс» через суд взыскал с Gallery 2,4 млн руб. штрафов за «ненадлежащее санитарно-техническое состояние» своих остановок.

Рост за счет цифр

Расходы на всю наружную рекламу в прошлом году увеличились на 8%, до 33,8 млрд руб., в первом квартале текущего — на 4%, до 8,7–8,9 млрд руб., оценивает «Эспар-Аналитик». Но рост был обусловлен прежде всего внедрением цифровых форматов, уточняет Березкин. В частности, у Gallery «цифра» обеспечила, по оценке «Эспар-Аналитик», 22% прошлогодней выручки.

В столице операторы «наружки» в лучшем случае работают «в ноль», рассказывают источники РБК в отрасли. Причина — высокие отчисления в городской бюджет по итогам прошедших в 2013–2014 годах аукционов. После тех торгов Gallery получила 760 мест под рекламные щиты, пообещав заплатить за них в 2013–2022 годах 13,5 млрд руб. В конце 2014 года у нее возникли проблемы с обслуживанием кредита Сбербанка, но тогда на помощь пришли акционеры. Два других победителя тех аукционов вовремя не расплатились с городом. ■

Топ-5 российских операторов наружной рекламы

Данные на 31 декабря 2017 года по итогам мониторинга в 50 крупнейших городах России, без учета рекламы на транспорте и конструкций небольшого формата. Выручка компаний — по оценке «Эспар-Аналитик».

Компания	Выручка в 2017 году, млрд руб.	Количество поверхностей, тыс. штук	Общая площадь поверхностей, тыс. кв. м
Russ Outdoor	7,5	24,9	321,9
Gallery	4,8	26,2	232,6
«Вера-Олимп»	1,9	3,7	48,9
«Лайса»	1,7	1,0	55,6
ТРК*	1,1	1,2	29,3

* В 2018 году компания, работавшая только в Москве, прекратила свою работу.

Источник: «Эспар-Аналитик»

ТЕЛЕКОМ Американская IDS заступилась за российское ПО

«Лаборатория Касперского» получила экспертную поддержку

АННА БАЛАШОВА,
ФИЛИПП АЛЕКСЕНКО

Международная аналитическая компания IDC вступилась за «Лабораторию Касперского», использование продуктов которой ограничено в госсекторе США и ЕС. Нельзя запрещать продукты без доказательств злого умысла, считает IDC.

Одна из крупнейших международных аналитических компаний — IDC, специализирующаяся на ИТ-индустрии, — выпустила отчет «До получения надежных доказательств не выгоняйте «Лабораторию Касперского» (копия есть в распоряжении РБК). В нем аналитики рекомендовали компаниям продолжить работать с российским разработчиком софта, несмотря на инициативы по введению ограничений на использование ее продуктов в госорганах Евросоюза. В IDC уверены, что пользоваться услугами «Лаборатории Касперского» компании могут вплоть до тех пор, пока не будут представлены доказательства того, что разработчик антивирусных продуктов действовал со злым умыслом.

В открытом доступе отчет не публикуется и распространяется среди клиентов. Документ с таким названием упоминается на сайте IDC, но его текст доступен только по подписке, сообщил РБК представитель аналитической компании. Ряд тезисов имеющегося у РБК отчета совпадает с упомянутыми в аннотации, размещенной его авторами в открытом доступе.

Охота на ведьм

На прошлой неделе, 14 июня, большинство европейских парламентариев поддержали резолюцию, призывающую европейские институты пересмотреть программное обеспечение, ИТ- и коммуникационное оборудование, используемые в учреждениях. Такая мера должна позволить исключить потенциально опасные программы и устройства, а также введет запрет на те, которые были подтверждены как вредоносные. В качестве примера

вредоносного в резолюции упоминается программное обеспечение «Лаборатории Касперского».

Решение Европарламента было принято после того, как запрет на использование продуктов «Лаборатории Касперского» в госсекторе последовательно ввели в США, а затем в Нидерландах и Литве. «Однако никаких доказательств правонарушения предоставлено не было, решения (властей США, ЕС и других. — РБК), как представляется, были приняты на основе веры, что злые намерения разработчиков решений «Лаборатории Касперского» подтверждены, или, что еще хуже, на основе негативных заметок в СМИ», — говорится в отчете. По мнению его авторов, такие значительные решения, как это, должны приниматься на основе неопровержимых доказательств, а не базироваться «только на политическом давлении».

При этом IDC не считает «Лабораторию Касперского» идеальным разработчиком программ для информационной безопасности. В то же время IDC отдельно отметила усилия «Лаборатории Касперского» по повышению прозрачности своих продуктов. В частности, в октябре 2017 года компания объявила глобальную инициативу по информационной

открытости (Global Transparency Initiative): компания обещала открыть три «центра прозрачности» (Transparency Centers) по всему миру с целью решения любых вопросов в сфере кибербезопасности совместно с клиентами, партнерами и государственными органами. В мае этого года «Лаборатория Касперского» объявила об открытии первого подобного центра в Швейцарии. В нем будет создана «сборочная линия» программного обеспечения и размещены серверы хранения и обработки данных для пользователей из Европы, США, Японии и некоторых других стран. На базе этого центра независимые сторонние эксперты смогут проводить проверку софта «Лаборатории Касперского» и его исходного кода.

Аналитическая компания рекомендует клиентам перед тем, как исключить поставщика «по географическому принципу», оценить качество продуктов и то, насколько они удовлетворяют или нет потребности заказчика.

Риски для национальных секретов

IDC отмечает, что риски, связанные с покупкой решений для информационной безопасности,

не ограничиваются одним поставщиком или страной, и делает отсылку к письму руководства Национального центра кибербезопасности Великобритании (UK National Cyber Security Center, NCSC), написанному в декабре 2017 года. В этом документе отмечалось, что использование антивирусных продуктов от разработчиков из других стран может представлять угрозу с точки зрения национальной безопасности. Если такой продукт контролирует враждебное лицо, с его помощью можно извлечь конфиденциальные данные из Сети или нанести ей ущерб.

Отдельно NCSC указывал на российские продукты, поскольку в киберпространстве страна действует не в интересах Великобритании, хотя подавляющее большинство частных лиц и организаций Великобритании не являются целью для российского государства и гораздо чаще подвергаются атакам со стороны киберпреступников, отмечал центр. В связи с этим NCSC рекомендовал не использовать продукты российских разработчиков в системах, которые работают с информацией, относящейся к секретной, в департаментах, которые занимаются вопросами национальной безопасности, внешней политики и т.п. В то же время центр отмечал, что обсуждает с «Лабораторией Касперского» как крупнейшим российским игроком в Великобритании возможность разработки условий, которые позволят правительству проверять безопасность использования продуктов.

Представитель «Лаборатории Касперского» заявил, что компания «приветствует публикацию материала аналитиков агентства IDC». «Во всем мире более 400 млн пользователей, включая государственные и правоохранительные органы, доверяют «Лаборатории Касперского» защите своих данных. Безопасность наших пользователей, их защита от любых видов кибератак — главный приоритет работы компании», — отметил он.

«Лаборатория Касперского» не уточняет, сколько сейчас зарабатывает на продаже лицензий евро-

«Лаборатория Касперского» в цифрах

Более **400**

млн пользователей — клиентская база компании по всему миру

\$698

млн — общие продажи компании в 2017 году (на 8% больше, чем в 2016-м)

\$144

млн — продажи в Северной Америке в 2017 году (на 8% меньше, чем в 2016-м)

\$230,3

млн — продажи в Европе в 2017 году (на 2% меньше, чем в 2016-м)

Источник: данные компании

пейским госорганам. В 2017 году общие продажи компании составляли \$698 млн, что на 8% выше, чем в 2016 году. Компания не раскрывала, как показатель распределялся по регионам, лишь динамику к предыдущему году. В частности, продажи в Северной Америке снизились на 8%, а в Европе — на 2%. Исходя из того, что ранее «Лаборатория Касперского» указывала, что в указанных регионах продажи в 2016 году составляли \$156,5 млн и \$235 млн, можно предположить, что в 2017 году эти показатели снизились до \$144 млн в Северной Америке и до \$230,3 млн в Европе. При этом известно, что на продажах продуктов госорганам США в 2016 году компания заработала всего \$54 тыс. ■

Кто такие аналитики IDC

International Data Corporation (IDC) — международная исследовательская и консалтинговая компания, работает с рынками информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. Компания была основана в 1964 году, сейчас объединяет 1,1 тыс. аналитиков в 110 странах мира. Штаб-квартира расположена в штате Массачусетс, США. С 1995 года у IDC есть представительство в России. Принадлежит IDG — крупной международной компании, которая работает в области медиа, данных и маркетинговых услуг. В частности, ей принадлежат Computerworld, PCWorld, CIO и др. В 2017 году IDG была приобретена китайской China Oceanwide. Ежегодно IDC выступает консультантом по закупкам в сфере ИТ на сумму более \$100 млрд. Среди ее клиентов как государственные органы, так и коммерческие предприятия. Компания сотрудничает с федеральными ведомствами США, причем подписка на информационные услуги компании у правительственных структур была еще в начале 1980-х годов. Последнее время IDC помогала госорганам выбирать поставщиков товаров и услуг в сфере информационных технологий. В 2015 году Управление служб общего назначения США заключило с IDC контракт, позволяющий государственным ведомствам по упрощенной схеме закупать услуги аналитической компании.

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

biztorg.ru

Открой свой бизнес
под известным брендом

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

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, город Москва,
улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 9, пом. III, ком. 50.
ОГРН 1027700316159. Реклама. 16+

РБКБИЗТОРГ



ПРОДАЖА
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОГО
ОСОБНЯКА
РЯДОМ С КРЕМЛЕМ
ВОЛХОНКА, 6 СТР. 2

ПЛОЩАДЬ: 6 364 КВ.М;
ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ НА 40 М/М;
5 ЭТАЖЕЙ;
3 ПОДЗЕМНЫХ УРОВНЯ
+7 (495) 737-77-71
WWW.VOLHONKA.MOSCOW

Как российские выходцы из Philip Morris создали обучающе-контролирующий сервис

Облачный начальник



Основатель e.Queo Алексей Вагин (справа) и главный «продажник» сервиса Дмитрий Костомаров смогли привлечь в пул клиентов PepsiCo, «Балтику», ГК «Мегаполис» и позволяют им снизить расходы на обучение сотрудников до 50%

ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Бывшие менеджеры Philip Morris сделали видеосервис, который не оставляет работникам шансов пропустить мимо ушей слова начальника. Подключив к сервису 14 корпораций, компания e.Queo заработала в 2017 году €1,5 млн выручки.

«Когда я работал в Philip Morris, то сталкивался с проблемой, с которой знакомо большинство компаний, — рассказывает основатель сервиса e.Queo Алексей Вагин. — Мы тратим огромные деньги на запуск нового продукта, изменение дизайна упаковки, маркетинг, а потом я приезжаю куда-нибудь в Хабаровск и спрашиваю местного торгового представителя: ну, как новый Marlboro продается? А он мне в ответ: а у нас новый Marlboro? Выясняется, что собрание, на котором рассказывали о новом продукте, он пропустил, а информацию, которую ему присылали по электронной почте, посмотреть не удостоился». Вагин задумался: можно ли с помощью новых технологий сделать так, чтобы сотрудники гарантированно знакомились с новой бизнес-информацией и хорошо усваивали ее?

Решением стало приложение для смартфона, в котором дирек-

тора и менеджеры компаний могут записывать видеоролики, где рассказывают о новых продуктах, попутно устраивая сотрудникам тесты и опросы на понимание сказанного. За последние три года партнерам удалось продать свою технологию 14 крупным компаниям — L’Oreal, Henkel, ГК «Мегаполис», LafargeHolcim, X5 Retail Group и др.

Видео вместо рассылок

Дмитрий Костомаров и Алексей Вагин познакомились в середине 1990-х годов на работе в российском отделении Philip Morris. Ровесники (обоим сейчас по 46 лет)

были заняты в разных направлениях: Костомаров занимался мерчандайзингом и маркетингом, Вагин — продажами. Потом пути коллег разошлись: в 1999 году Костомаров ушел из компании и занялся предпринимательством. Вагин вплоть до 2014 года продолжал строить карьеру в Philip Morris: он последовательно занимал должности директора по продажам на Украине, генерального управляющего по странам Кавказа и Молдавии, директора по развитию торговли в головном офисе в Лозанне.

«В 2014 году я попал в проект Philip Morris, связанный с мобильными приложениями, который мы

разворачивали по всем развивающимся рынкам в Азии, Африке, Восточной Европе, — рассказывает Вагин. — Именно тогда я увидел, как сильно новые технологии могут менять устаревшие бизнес-процессы в корпорациях». Весной того же года Вагин решил покинуть компанию и открыть свой бизнес в новой нише. Вернувшись в Россию, он отыскал ИТ-компанию из Волгограда, специализирующуюся на мобильной разработке, заключил с ней контракт и стал готовить свой сервис.

Отечественный рынок корпоративных систем обучения достаточно конкурентный, с начала

2000-х на нем успешно работают специализированные фирмы, например iSpring, Mirapolis, WebTutor, Teachbase и др. Системы обучения разрабатывают и лидеры ИТ-индустрии: например, у SAP есть система SuccessFactors. Но большинство из них ориентируется на офисных работников, которые проводят время за стационарным компьютером. Мобильные версии, как правило, появляются позже и дополняют десктопные. Вагин же изначально решил сосредоточиться на приложении для смартфонов и планшетов. «Мой сервис был ориентирован на компании, в которых много тех, кто работает «в полях», — продав-

Как это работает

e.Queo — облачная платформа, доступ к которой сотрудники компаний-клиентов получают через приложение для iOS и Android. По своему функционалу это гибрид видеохостинга, мессенджера и task-менеджера. Менеджеры компаний могут записывать на своих смартфонах ролики, в которых рассказывают о новых продуктах, изменении в стратегии

продаж и других важных событиях и решениях, добавляя к роликам вопросы и тесты, на которые должны ответить сотрудники. Например, после рассказа о том, какой должна быть выкладка продуктов, менеджер предложит выбрать среди нескольких картинок ту, где показана правильная выкладка. Упор сделан на простоту интерфейса — залить видео и добавить к

нему вопросы можно в несколько кликов. На своем смартфоне менеджер видит, кто смотрел ролик, а кто нет, кто выбрал правильные варианты ответов, а кто нет, и всегда может отправить конкретному сотруднику сообщение при помощи встроенного мессенджера. Важную роль в платформе играют элементы геймификации — e.Queo суммирует

баллы за бизнес-результаты и за правильные ответы. В приложение можно загрузить каталог продукции компании, а также видеоролики и онлайн-тренинги. «Компании сами решают, какие бейджи (виртуальные награды. — РБК) и штрафы у них должны быть, — говорит Вагин. — Например, мы сейчас работаем с производителем цемента LafargeHolcim. Они хотят

вести такой штраф: заметил начальник смены водителя на производстве без каски — и в один клик влил ему «красную карточку», чреватую потерей набранных раньше баллов». И сотрудники, и менеджеры видят, у кого какой рейтинг, и в конце месяца или квартала компании могут конвертировать баллы в бонусы.

Сервис e.Queo в цифрах

100

тыс. мобильных устройств сегодня подключены к сервису

6

тыс. руб. стоит годовое обслуживание одного мобильного устройства

€1,5

млн составила выручка компании e.Queo за 2017 год

€300

тыс. — чистая прибыль за 2017 год

цов, водителей, рабочих, — говорит Вагин. — У большинства сотрудников ретейла, производителей пищевых продуктов и промышленных компаний нет компьютера, но гарантированно есть смартфон». Самой доступной формой коммуникации Вагин счел не текст, а видео: «Традиционные текстовые рассылки многие воспринимают очень плохо. А вот видеоролики в таком формате, как на YouTube, сотрудники часто смотрят даже по собственной инициативе».

Разработка шла тяжело: Вагин нечетко представлял, какой должна быть его платформа, и дал разработчикам неточное задание. «В проекте трижды менялись программисты — каждый последующий ругал предыдущего: «Кто так код пишет?!» — и начинал все заново, — говорит Вагин. — В дополнение ко всем сложностям после нескольких месяцев совместной работы менеджер проекта заявил: «Я ухожу, наша компания разорилась, все программисты разбежались, готов передать ваш код на флешке».

Собрав из команды разорившегося подрядчика несколько человек, Вагин открыл офис в Волгограде. Работа пошла быстрее, и к концу 2014 года была создана первая версия облачной платформы. Вложив в разработку продукта и организацию команды продаж \$300 тыс., Вагин рассчитывал бы-

стро вернуть свои деньги. Но из-за девальвации рубля сильно сократились бюджеты, которыми располагал средний бизнес, а именно на него Вагин изначально делал ставку. «Средний российский бизнес быстрее в принятии решений, и мне казалось, что с ним проще будет договориться», — объясняет он.

Предпринимателю пришлось пересмотреть свою аудиторию — он начал предлагать продукт глобальным компаниям. Здесь все было еще сложнее: процессы принятия решения длились один-два года, приходилось участвовать в долгих тендерах, проходить множество согласований. «Сотрудничество российского стартапа с международными компаниями выглядело фантастикой», — вспоминает Вагин.

Красота спасла бизнес

Первые презентации для крупных компаний были обнадеживающими: технология нравилась потенциальным клиентам, мобильное приложение выглядело современно и вызывало интерес. «Мне жали руки, поздравляли с успешной технологией, креативной идеей и... ничего не покупали», — вспоминает Вагин.

Причин, по его мнению, было несколько. Корпорации работали в рамках годовых бюджетов, и быстрые покупки были крайне маловероятны. И multifunctionальность приложения сыграла плохую услугу — оно закрывало потребности сразу нескольких направлений бизнеса (трейд-маркетинг, HR, обучение, планирование, внутренние коммуникации), а значит, решение о закупке должно было принять руководство всей компании, а не какого-либо отдела.

Первыми клиентами стали подразделения по работе с массовым сегментом L'Oreal и отдел «Моющие средства» Henkel. «Неслучайно первыми нашими клиентами стали компании, занятые в индустрии красоты и товаров для дома, — говорит Вагин. — Они быстро поняли, какую проблему могут решить. У таких компаний основная часть прибыли идет от продаж новинок, и они еженедельно рассылают своим продавцам брифы, в которых объясняют, чем новые шампуни отличаются от старых и какие рекламные акции будут проходить в этом месяце».

Продажники просто не успевают усваивать все это, и косметические компании, по словам Вагина, все время находятся в поисках новых технологий, позволяющих сотрудникам лучше усваивать информацию. «Использование e.Queo позволило нам избавиться от устаревших форматов, в которых мы раньше доносили информацию о новинках до нашей «левой» команды и персонала торговых точек, — говорит менеджер IT-проектов Henkel Петр Нодель. — Видеопрезентации интерактивны и выглядят интереснее: менеджер ходит с планшетом и всегда может рассказать сотрудникам о новом продукте». По словам Ноделя, такие видеоролики помогают повысить продажи: продавцы, занятые в торговых точках, четче понимают, в чем заключаются преимущества новинок, и могут лучше рассказать о них покупателям.

Переговоры с Henkel заняли около полутора лет, а подключи-

ли к сервису первых 800 сотрудников компании всего за день. В этом, по словам Вагина, заключается плюс работы приложения через облачную платформу: единожды созданное решение легко масштабировать на новые компании. При этом внешний вид приложения, систему баллов и большинство других функций можно настроить, как конструктор. «Зачастую сотрудники компаний даже не понимают, что это сервис e.Queo — думают, что работают с собственным приложением своих компаний», — говорит Вагин. e.Queo закончила 2015 год с выручкой 2 млн руб. Аудиторию свою Вагин нащупал, но как быстро расширить пул клиентов, не знал.

Благодаря внедрению e.Queo, по словам руководителя управления по обучению и развитию персонала ГК «Мегаполис» Татьяны Михайловой, компании удалось сэкономить на офлайн-тренингах 20 млн руб.

Витоге предприниматель решил позвонить старому знакомому — Костомарову. После того как тот покинул Philip Morris, он успел создать несколько маркетинговых агентств (Marketing Development Group, Push & Pull, Bto3), а в 2012 году запустил одну из крупнейших компаний на российском рынке размещения POS-материалов Retailor. Вагин нуждался в хорошем продажнике и предложил Костомарову занять продвижением сервиса. Позднее Костомаров выкупил 10% в проекте.

Сэкономить на обучении

«Я ходил по клиентам и «продавал руками», — вспоминает Костомаров. Например, некоторым из директоров компаний, с которы-

ми не был знаком, он предлагал протестировать e.Queo просто в личном сообщении в Facebook. Многие отказывали с порога, ссылаясь на предыдущий опыт работы с task-менеджерами и обучающими приложениями: «Пробовали — не понравилось». «Услышав в очередной раз это заявление, я сказал топ-менеджеру одной из компаний: по статистике 99% людей недовольны своим первым сексуальным опытом. Наверняка и вы можете сказать то же самое, но ведь что-то заставило вас продолжать, — вспоминает Костомаров. — Посмеявшись, мы приняли за обсуждение деталей теста».

Костомарову удалось привлечь в пул клиентов PepsiCo, «Балтику» и др. Одним из крупнейших

контрактов 2016 года стало сотрудничество с ГК «Мегаполис»: крупный дистрибьютор располагал 300 филиалами по всей России, в нем работали более 15 тыс. сотрудников, которые обслуживали 160 тыс. торговых точек. По словам руководителя управления по обучению и развитию персонала ГК «Мегаполис» Татьяны Михайловой, внедрением e.Queo дистрибьютор хотел решить несколько задач — быстро информировать торговых представителей об изменениях, повысить эффективность затрат на их обучение и упростить управление широкой географией и огромным ассортиментом.

Спустя три месяца состоялся пилотный запуск платформы на 150 сотрудников, и уже через пять

месяцев на работу с ней перевели все направление продаж — более 10 тыс. человек в семи регионах России. По словам Михайловой, благодаря внедрению e.Queo «Мегаполису» удалось сэкономить на офлайн-тренингах 20 млн руб. Скорость поступления информации к представителям, которая составляла примерно две недели, сократилась до одного дня. «Мы сократили бюджеты на обучение на 50%», — говорит Михайлова.

Подарок на Новый год

Монетизация сервиса построена на абонентской плате: годовое обслуживание одного пользователя стоит до 6 тыс. руб. Сейчас приложение установлено почти на 100 тыс. мобильных устройств, а выручка компании по итогам 2017 года составила €1,5 млн, чистая прибыль — €300 тыс.

В e.Queo работают около 60 человек. Большая часть — программисты, занятые в волгоградском офисе. В московском сидят системные интеграторы и продажники. В прошлом году сервис открыл юридическое лицо на Кипре, чтобы через него расширить работу с иностранными компаниями. «Мы посмотрели статистику активности пользователей за 1 января этого года, и обнаружили, что в тот день, когда нормальные люди должны отсыпаться после празднования, около 3 тыс. работников компаний смотрели там новые брифы по задачам января, — говорит Вагин. — Это значит, что сотрудники учатся тогда, когда им удобно — не только в офисе, но и в нерабочее время».

В конце июня 2018 года компания выйдет на новый для себя рынок онлайн-образования с обучающим приложением для школьников E-Teacher: Вагин и Костомаров ведут переговоры с производителями планшетов о продаже мобильных устройств с предустановленным приложением, а также с представителями образовательных учреждений. Увлеч обучающими видео школьников вряд ли будет сложнее, чем продавцов и мерчендайзеров. ■

Взгляд со стороны

«Бизнес будет конкурировать за время работников так же, как это делают сейчас соцсети»

Владимир Щербаков, гендиректор компании Teachbase

«Сервис e.Queo относится к сегменту обучающих управленческих систем (LMS). Основные игроки на этом рынке — SuccessFactors от SAP, системы WebTutor, Mirapolis, Competentum. На их базе HR-отделы или тренеры создают обучающие курсы, проводят тестирование и оценку компетенций сотрудников. Но эти системы ди-

станции обучения разработаны в основном для персональных компьютеров, так как большую часть времени менеджеры находятся в офисе. А основатели e.Queo пошли другим путем: они решили, что с появлением смартфонов и планшетов люди стали более мобильными, могут потреблять информацию где угодно и когда угодно. И это очень в тренде: будущее корпоративных платформ будет строиться вокруг пользователя, а не эйчаров и управленцев. Бизнес будет конкурировать за время работников так же, как это делают сейчас соцсети. Что касается самого функционала e.Queo,

то мне кажется, что приложению не хватает комплексного подхода».

«Проблема в том, что от обучающих приложений ждут вау-эффекта»

Евгений Лебедев, директор по маркетингу онлайн-школы «Фоксфорд»

«Приложение e.Queo кажется удобным помощником для обучения сотрудников новым навыкам, оно экономит время руководителям. Это особенно актуально, когда к команде присоединяются сразу несколько новичков, которых нужно доучить до нужного уровня, или когда, например, всей команде нужно изучить

новый инструмент. Но судьбу сервиса предсказать сложно. Каждый год появляются новые проекты в сфере LMS, но далеко не каждый стартап находит своих потребителей. Проблема в том, что от обучающих приложений ждут вау-эффекта, но процесс обучения — это крайне индивидуальная вещь. Нужно учиться постоянно на протяжении долгого времени, чтобы появился заметный результат. Подобного рода сервисы стоит воспринимать не как панацею, а лишь как одно из базовых слагаемых в полноценном обучении сотрудников».

Окно возможностей: инвестиции и новые проекты в Евразии

28 июня,
ТПП РФ



Программа:

10:00 – 10:30

Регистрация участников.
Приветственный кофе-брейк

10:30 – 12:30

Окно возможностей:
инвестиции и новые проекты
в Евразии.

12:30 – 13:30

Завершение мероприятия.
Фуршет

Среди тем:

- Интеграция в интересах бизнеса стран Евразии: возможности и перспективы
- Центральная Евразия как новая точка глобального роста
- Финансовая система региона — спрос и предложение
- Международный финансовый центр в Астане (МФЦА) как драйвер экономического роста и интеграции в регионе
- Финансово-экономическое сотрудничество на пространстве ЕАЭС: тенденции и стратегические перспективы
- Отдельная экономика или регион в целом?
- Инфраструктурные проекты как инструмент интеграции

Среди спикеров:



Сергей Катирин
ТПП РФ



Андрей Бельянинов
Евразийский банк



Кайрат Келимбетов
МФЦА



Алексис Родзянко
Американская торговая
палата в России



Руслан Гринберг
РАН



Тимур Жаксылыков
Евразийская экономическая
комиссия



Александр Исурин
FESCO



Андрей Левченко
РБК
модератор

Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534-51-24
Подробнее: bc.rbc.ru/2018/investkz/