



**76% российских малых
и средних предприятий
зависят от динамики
валютных рынков → 3**

67%

опрошенных пред-
приятий-импортеров
так или иначе пере-
кладывают рост цен,
вызванный изме-
нением валютного
курса, на покупателя



Фото: Игорь Зарембо/РИА Новости

**ВЭБ и акционеры
«Росводоканала»**

**создают мегаконцессионера
на рынке водоснабжения → 7**

**Новый законопроект
об онлайн-кинотеатрах
чреват серьезными
проблемами
для Okko и ivi → 12**

“ Законопроект
делает размещение
ivi на американской
бирже бессмыс-
ленным, поскольку
в проспекте эмиссии
необходимо будет
указать на внесенный
в Госдуму законопро-
ект, соответственно,
на интерес инвесто-
ров рассчитывать
уже не приходится

Экономика

БАНК РОССИИ РЕШИЛ СОХРАНИТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ НА УРОВНЕ 4,25%

ЦБ продемонстрировал постоянство



ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Банк России вновь оставил ключевую ставку на историческом минимуме — 4,25%. Продолжить смягчение политики ЦБ помешал рост инфляции, но с восстановлением экономики новое снижение может не понадобиться, считают аналитики.

Совет директоров Центрального банка на последнем заседании в 2020 году принял решение сохранить ставку на уровне 4,25%, говорится в сообщении ЦБ. Такое решение было ожидаемым для рынка: подавляющее большинство опрошенных Bloomberg экономистов прогнозировали неизменную ставку.

Регулятор повысил прогноз по инфляции на конец 2020 года с 3,9–4,2 до 4,6–4,9%, признав, что рост цен «складывается выше прогноза Банка России». «Разовые проинфляционные факторы оказывают более значительное и продолжительное повышательное влияние на цены на фоне роста инфляционных ожиданий населения и бизнеса, а также ограничений со стороны пред-

ложения», — отмечает ЦБ. При этом распространение коронавируса сдерживает экономику не так сильно, как во втором квартале, ситуация «улучшилась на фоне ожиданий более быстрого восстановления мировой экономики в связи с прогрессом в создании вакцин». ЦБ по-прежнему ждет, что в 2021 году инфляция будет составлять 3,5–4%, а в дальнейшем — около 4%.

ЦБ также отметил, что «будет оценивать дальнейшее развитие ситуации и наличие потенциала дополнительного снижения ключевой ставки».

Регулятор взял курс на смягчение политики с июня 2019 года: с этого момента он снизил ставку в общей сложности на 3,5 п.п., в том числе на 2 п.п. в этом году — в условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса. На предыдущих заседаниях, в сентябре и октябре, Банк России уже не снижал ставку — из-за ускорения инфляции и ослабления рубля на фоне волатильности на мировых рынках и усиления санкционных рисков.

В ноябре инфляция продолжила ускоряться и составила 4,42%, впервые с августа 2019 года преодолев таргет ЦБ 4%. Сильнее всего ускорился рост цен на продовольствие, что привлекло внимание президента и правительства. Кабмин даже предложил регулировать цены на отдельные категории товаров, где наблюдался наибольший рост цен за последние месяцы. ЦБ, в свою очередь, при-

↑ Совет директоров ЦБ, по словам Эльвиры Набиуллиной, уже не считает, что дезинфляционные риски однозначно преобладают над инфляционными

Фото: РИА Новости

“ В ноябре инфляция продолжила ускоряться и составила 4,42%, впервые с августа 2019 года преодолел таргет ЦБ 4%

знал, что его прогноз по инфляции на этот год (3,9–4,2%) не сбудется. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина отметила в интервью Bloomberg, что в феврале 2021 года пик инфляции в годовом выражении может приблизиться к 5% из-за эффекта базы. Тем не менее регулятор считает, что рост цен вызван временными факторами со стороны предложения.

АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ ПАУЗЫ

В последние месяцы ЦБ последовательно придерживался «голубиной» риторики, но неблагоприятная ценовая динамика увеличила степень неопределенности в отношении последнего в этом году заседания, отмечал экономист Citi Иван Чакаров в своем обзоре. Он указывает на снижение влияния колебаний курса рубля на инфляцию, а также на ожидаемый рост цен на нефть в следующем году. Citi прогнозирует, что нефть марки Brent будет торговаться на уровне около \$54 за баррель в 2021 году, в результате чего можно ожидать роста ВВП России на 3%. «Все это говорит о том, что, на наш взгляд, ЦБ, возможно, придется вернуться к нейтральной политике раньше, чем ожидалось», — пишет аналитик.

Смягчение кредитных условий может произойти и в отсутствие снижения ключевой ставки, обращает внимание в своем комментарии старший экономист банка «Открытие» Максим Петроневич: «Российские гособлигации на фоне снижения внешних ставок и укрепления рубля вновь начинают представлять интерес для иностранных инвесторов, и в ближайшее время возможно снижение доходности по ОФЗ с текущих 5,25% до уровня 5% или ниже».

«Цены на продовольствие, особенно на товары первой необходимости, практически не подконтрольны регулятору, и в этой ситуации не было бы логического противоречия между смягчением политики (с целью поддержать экономику) и ужесточением контроля над продовольственными ценами», — отмечает в обзоре аналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов.

Восстановление экономики в четвертом квартале поставлено на паузу, пишет в релизе сам Банк России, но «точечный характер» эпидемиологических ограничений привел к не такому сильному давлению

нию на ВВП, как в ходе первой волны. «С учетом этого, а также более высоких, чем ожидалось, данных за третий квартал снижение ВВП в 2020 году может составить около 4%», — отмечает ЦБ, который раньше ждал сокращения на 4–5%. Весной 2021 года регулятор прогнозирует «устойчивое возобновление роста российской экономики по мере нормализации ситуации с заболеваемостью».

НАСКОЛЬКО ДОЛГОЙ БУДЕТ ЗАМОРОЗКА СТАВКИ

Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина отметила на пресс-конференции, что «при принятии решений по ключевой ставке в будущем необходимо дополнительно оценить, как будет развиваться ситуация, а также то, осталось ли еще пространство для снижения ставки». «Сейчас сложно дать утвердительный ответ на этот вопрос», — подчеркнула Набиуллина. Еще одно движение вниз по ставке возможно, «если влияние разовых факторов будет быстро исчерпано и произойдет разворот в динамике инфляционных ожиданий», но таких оснований может и не быть.

Совет директоров ЦБ, по словам Набиуллиной, уже не считает, что дезинфляционные риски однозначно преобладают над инфляционными. Более того, председатель Банка России указала на риск, что рост цен на отдельные часто покупаемые товары приведет к тому, «что люди начнут ожидать повышения цен по широкому кругу товаров и услуг». Усиление вторичных эффектов от роста цен может сделать влияние разовых факторов более растянутым во времени, предупредила глава ЦБ.

«Дальнейшее понижение ставки все еще возможно, но вероятность этого в обозримом будущем сократилась», — замечает в обзоре директор по инвестициям «Локо-Инвест» Дмитрий Полевой. Экономист считает, что смена риторики ЦБ с «излишне мягкой» на «просто мягкую» не несет рисков более быстрого ужесточения ДКП.

Заявление ЦБ по решению о ставке не дает ясной картины в отношении дальнейших действий Банка России, отмечает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова: «Ужесточение риторики регулятора в пресс-релизе указывает на то, что пауза может продлиться длительный период времени». ■

Большинство предприятий малого и среднего бизнеса в России зависят от КОЛЕБАНИЙ КУРСА. Они вынуждены ПЕРЕКЛАДЫВАТЬ на клиентов РОСТ ЦЕН из-за ослабления валюты, показал опрос Magram Market Research, «Опоры России» и ПСБ.

ОПРОС ПОКАЗАЛ СИЛЬНУЮ ЗАВИСИМОСТЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ ДВИЖЕНИЙ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Бизнес следует за курсом

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА

Финансовые показатели 76% предприятий малого и среднего бизнеса в России зависят от динамики курсов на валютных рынках, следует из результатов ноябрьского общероссийского опроса (есть у РБК) 1609 малых и средних компаний, проведенного исследовательским агентством Magram Market Research совместно с «Опорой России» и Промсвязьбанком (ПСБ). Каждая четвертая компания сектора МСП, импортирующая иностранные комплектующие, вынуждена полностью перекладывать расходы от изменения курса рубля на потребителя, оперативно повышая отпускные цены.

В 2020 году курс доллара к рублю колебался от 62 до почти 82 руб. за доллар. Было два всплеска сильного обесценивания рубля — в марте и в октябре — начале ноября, в обоих случаях доллар поднимался выше уровня 80 руб. Весной обвал был связан с резким падением цены на нефть, а осенью — с геополитическими и санкционными рисками в преддверии американских выборов.

2 ноября, перед выборами в США, курс падал до 80,9 руб. за доллар и до 94 руб. за евро (для сравнения: в июне рубль торговался на уровне 69 руб. за доллар). Девальвация привела к росту потребительских цен, и годовая инфляция в ноябре вышла за пределы таргета ЦБ и достигла 4,42%.

Динамика курсов оказывает влияние почти на все компании, вовлеченные во внешние рынки. Деятельность только 23% опрошенных предпринимателей не зависит от валютного курса — это компании, ориентированные на внутренний рынок и не закупающие импортные продукты.

Наиболее сильное влияние курсовых колебаний ощущают предприятия сферы производства и торговли, в меньшей степени — сфера услуг, следует из результатов опроса.

Уязвимость по отношению к колебаниям курсов валют

более высока у импортеров: 67% таких компаний заявили о зависимости своих финансовых показателей от валютного курса — против 63% среди экспортеров. При укреплении рубля экспортеры могут переориентировать продажи на внутренний рынок, в то время как импортеры при его ослаблении не всегда могут приобрести отечественные аналоги.

КАК МАЛЫЙ БИЗНЕС ЗАЩИЩАЕТСЯ ОТ ВАЛЮТНЫХ КОЛЕБАНИЙ

Каждый третий предприниматель-импортер ищет решение проблемы хеджирования валютных рисков в импортозамещении, так как стоимость отечественных товаров более предсказуема. Но почти треть малых и средних предприятий (в особенности микропредприятий), импортирующих товары или услуги, не принимают вообще никаких мер, чтобы защититься от волатильности.

Другие инструменты более специфичны и, как указывают авторы опроса, подходят в основном для предприятий сферы торговли: 5% предпринимателей пользуются финансовыми инструментами для хеджирования рисков, в том

Каждое четвертое предприятие полностью перекладывает расходы от колебаний валюты на конечного потребителя, оперативно меняя отпускные цены

числе валютными форвардами, банковскими гарантиями или факторингом.

В целом каждый четвертый предприниматель сектора МСП импортирует товары, услуги или комплектующие из других стран.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ВЫНУЖДЕНЫ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ

Большинство опрошенных предприятий-импортеров (67%) так или иначе перекладывают рост цен, вызванный изменением валютного курса, на покупателя — частично или полностью привязывают цену на продукты или услуги к курсам иностранных валют.

Каждое четвертое предприятие полностью перекладывает расходы от колебаний валюты на конечного потребителя, оперативно меняя отпускные цены. Так делают, в частности, 38% предприятий сферы торговли. Но торговые предприятия имеют более гибкую систему ценообразования в сравнении с компаниями-производителями и могут как увеличивать цену, так и снижать ее с помощью, например, системы скидок. 41% опрошенных импортеров учитывают курсовые колебания в отпускных ценах частично.

Как предприятия малого и среднего бизнеса защищаются от изменений курса рубля

% от компаний, импортирующих товары, услуги и комплектующие из других стран*



* Респонденты могли дать несколько вариантов ответов

Источник: опрос Magram Market Research совместно с «Опорой России» и Промсвязьбанком

ПОЧЕМУ ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА СНОВА СНИЖАЕТСЯ

Согласно индексу настроений малого и среднего бизнеса (RSBI), в ноябре его деловая активность снизилась до 46,1 пункта после 47,5 в октябре. По мнению авторов исследования, это свидетельствует о новой волне снижения деловой активности малого и среднего бизнеса. Значение индекса выше 50 пунктов означает рост активности, ниже 50 — снижение.

Спад в ноябре обусловлен прежде всего ухудшением как фактических, так и ожидаемых показателей выручки (54% предпринимателей продолжают отмечать сокращение выручки, что на 2 п.п. больше, чем месяцем ранее). На горизонте трех ближайших месяцев роста продаж ждут только 13% предпринимателей (на 7 п.п. меньше, чем в октябре), а их сокращения — 45% (больше показателя предыдущего месяца на 4 п.п.).

Доля компаний, планирующих рост инвестиций, снизилась с 23% в октябре до 18% в ноябре, а число тех, кто ожидает их сокращения, практически не изменилось по сравнению с предыдущим месяцем — 8%.

В ноябре отмечен рекордный за все время исследований (с 2014 года) рост опросного компонента кредитов, превысивший майские показатели, когда в силу вступили меры господдержки малого и среднего бизнеса и льготное кредитование предпринимателей. Рост связан преимущественно с увеличением удовлетворенного спроса: число одобренных по предпринимательским кредитам выросло до 14%, а доля отказов снизилась до 12%.

В Минэкономразвития считают, что пандемический кризис не привел к «драматическому» сокращению малого и среднего бизнеса. По последним открытым данным ФНС на 18 декабря, количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось только на 4% с начала года — с 5,92 млн (включая 3,38 млн ИП) на 1 января 2020 года до 5,7 млн (включая 3,34 млн ИП). Однако практика показывает, что примерно 30% предприятий в реестре МСП уже «не живые», не работают, учитывая высокую мобильность этого сектора экономики, отмечали в Росстате.

Выручка предпринимателей в сфере общепита упала в среднем примерно на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в фитнес-индустрии — на 60%, детской индустрии — на 85%, приводила статистику общественный омбудсмен в сфере малого и среднего бизнеса, основатель сети семейных кафе «Андерсон» Анастасия Татулова. Реестр МСП, на который ориентируются органы власти, «мягко говоря, не отражает реальность», заявила она. ■

Политика

«Я не дипломат, я должен готовиться к худшему»

Вице-премьер **ЮРИЙ БОРИСОВ** в интервью РБК впервые рассказал об опыте работы с топливно-энергетическим комплексом, о самых неприличных должниках в оборонке, проблемах «Роскосмоса» и отношении к новому президенту США.

ИННА СИДОРКОВА,
ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

«НАЗНАЧЕНИЕ НОВАКА СТАЛО ДЛЯ МЕНЯ ОБЛЕГЧЕНИЕМ»

В начале ноября Владимир Путин подписал указ об увеличении числа вице-премьеров. Новым вице-премьером, курирующим ТЭК, стал Александр Новак. Было ли это неожиданностью для вас? Ведь буквально десять месяцами ранее это направление отдали вам.

Человек, выбравший путь чиновника, должен быть готов ко всему: изменению функционала, отставке, перемещению. В начале года, после формирования нового состава правительства, мне серьезно добавили функционала, объем работы катастрофически вырос. Промышленность в широком понимании — это большой кусок работы, где очень много проблем. А ТЭК для меня стал совсем новым направлением.

Три-четыре месяца я потратил на погружение в отрасль: энергетика, уголь, нефть, газ, нефтегазохимия. Рад, что мне была дана такая возможность, но назначение Новака стало для меня в какой-то степени облегчением, скрывать не буду. Даже скажу: я с удовлетворением эту новость воспринял.

Считаю, это правильный шаг. У нас с Александром Валентиновичем сложились очень хорошие отношения. Надеюсь, они сохранятся.

Это не означает, что я передал эстафетную палочку и забыл. Тематика ТЭКа и промышленности, особенно в период санкций и пандемии, тесно переплетена: это и импортозамещение, и квотирование закупок отечественной продукции... Мы будем вместе над этим работать.

Вы уже обсуждали с Александром Новаком передачу дел?

Буквально в первые дни. Он позвонил. Мы обговорили основные моменты будущего

взаимодействия. У меня с ним прямая связь, работаем.

Когда вам передавали ТЭК, вы понимали, что это временно?

Честно скажу, даже не задумывался об этом. Да это и не принято. Ну что, я буду обсуждать решения президента? Надолго ли, Владимир Владимирович, вы меня сюда поставили? На месяц, на два? Сколько мне терпеть? Я просто получил функционал и постарался включить все резервы, чтобы его закрыть. Вот и все.

Какие основные проблемы в ТЭКе вы выделили для себя за эти десять-одиннадцать месяцев?

Основная проблема в том, что жить просто на экспорте сырья — а это серьезная доля наполнения нашего бюджета и валового продукта — нерационально в нынешнюю эпоху. Это показала и пандемия: упал спрос, упали цены на нефть. Пришлось прикладывать громадные усилия — тому же Александру Валентиновичу в рамках сделки ОПЕК, — чтобы сохранить наши интересы. И я для себя выстраивал работу так, чтобы сдвинуть структуру этой отрасли в переработку, увеличить добавочную стоимость. Это объективно выгоднее, чем просто торговать сырьем.

Сегодня доля нефтехимии в ВВП нашей страны — порядка 2%, в ведущих странах — значительно выше. У арабов, к примеру, около 4%.

«НЕТ ДРУГОГО ПУТИ, КРОМЕ КАК СПИСАНИЕ БЕЗНАДЕЖНЫХ ДОЛГОВ»

Какие итоги можете подвести относительно промышленности, которую вы по-прежнему курируете наравне с ОПК?

Мы сделали все, чтобы открыть внутренний рынок отечественному производителю. Благодаря поддержке правительства (преференции по цене, второй и третий лишний и т.д.) доля российской продукции в государственных и корпоративных закупках выросла с 13,3% в 2019 году до 24,2% в 2020-м. За два года

это порядка 10 трлн руб., которые остались в России.

Это данные автоматизированного контроля за государственными и корпоративными закупками через единую информационную систему Минфина. Она уже отлично работает и со следующего года станет основой мониторинга квотирования. Напомню, с 2021 года в государственных и корпоративных закупках будут установлены обязательные минимальные доли закупок товаров и услуг российского производства. Мы рассчитываем, что доля отечественной продукции в закупках вырастет еще более существенно.

Теперь о том, что касается оборонной промышленности. Три года назад Владимир Владимирович поставил вопрос о диверсификации ОПК: к 2025 году в гражданский сегмент должно уйти 30% оборонки, к 2030 году — 50%. Анализ стартовых позиций показал, что картина по отраслям очень пестрая. В авиации одна доля присутствия ОПК на гражданском рынке, в космосе — другая, в радиоэлектронном комплексе — третья. Попробуйте-ка перестроить экономику и технологическую цепочку, которые десятилетиями складывались и были заточены на обеспечение обороны и безопасности, и выйти с конкурентной продукцией на гражданский рынок. Там совершенно другие правила игры: вам не оплачивают НИОКР полным рублем, как при госзаказе, не гарантируют рынки, то есть выкуп продукции в полном объеме. Сплошные риски. Конечно, это был серьезный вызов для ОПК. В 2019 году достигнут показатель 24,1% (при плановых 17% в 2020 году). По итогам 2020 года планируем довести выпуск гражданской продукции до 25,1%.

Нам удалось в целом улучшить финансовое положение оборонных предприятий, освободив их от безнадежных долгов. Напомню, ОПК был обременен старыми долгами, природа которых совершенно различна, они накопились еще с 1990-х годов.

24,2%

составила доля российской продукции в государственных и корпоративных закупках в 2020 году (в 2019 году — 13,3%)

Можете привести конкретные примеры?

В авиации был заключен контракт, а потом по каким-то причинам не состоялся. Что с этим делать? Деньги уже взяты и потрачены, а сбыта нет. Или другой пример: «Алмаз-Антей» уже на стадии реализации контракта по комплексам ПВО для Ирана, а тут против страны вводят санкции. Потом срываются поставки МиГов для Алжира.

Предприятия, обслуживая банковские кредиты, все равно должны выполнять поставленные президентом задачи. Поэтому они бегут сюда, в правительство: увеличивайте нам объемы на НИОКРы, давайте субсидии. Потому что собственные заработанные деньги уходят на обслуживание невозвратных банковских кредитов.

В процессе серьезного диалога с финансистами и банкирами мы пришли к пониманию, что нет другого пути, кроме как списание безнадежных долгов и реструктуризация проблемных — по льготной ставке на длительный срок. Решение, безусловно, революционное. На моей памяти это единственный случай, когда государство осознанно пошло на такие меры. Списано через докапитализацию предприятий 350 млрд руб. токсичных кредитов. Реструктурировано уже примерно на 260 млрд руб., и есть резерв еще на 150 млрд руб.

По предварительным оценкам, у предприятий ОПК ежегодно высвободится не менее

«Сегодня доля нефтехимии в ВВП нашей страны — порядка 2%, в ведущих странах — значительно выше. У арабов, к примеру, около 4%



**Из жизни
Юрия
Борисова**

1956

Родился в Вышнем Волочке Тверской области

1978

Окончил Пушкинское высшее командное училище радиоэлектроники ПВО

1985

Окончил факультет вычислительной математики и кибернетики МГУ им. М.В. Ломоносова

1998

Начал работу гендиректором ЗАО «Научно-технический центр «Модуль»

2004

Начал работу в Федеральном агентстве по промышленности

2008

Назначен заместителем министра промышленности и торговли России

2012

Стал заместителем министра обороны Российской Федерации

2018

Назначен заместителем председателя правительства (в 2020 году снова занял эту должность)

50 млрд руб., которые ранее они направляли на уплату процентов в банки. Теперь смогут инвестировать их в развитие.

Пару лет назад вы говорили, что общий долг оборонных предприятий — 2 трлн руб. Он изменился?

Сейчас я говорил о токсичных активах, которые никогда не будут возвращены. Это гораздо меньшая сумма. А объем привлекаемых предприятиями ОПК кредитных средств — около 3 трлн руб., эти деньги постоянно крутятся в предприятиях, и это нормально.

«ПРЕЗИДЕНТА, КОНЕЧНО, ПРИШЛОСЬ ПОДКЛЮЧАТЬ»

По каким критериям определялось, кому списывать долги, а кому нет?

Среди основных должников — ОАК, ОСК, Уралвагонзавод (УВЗ), ГК «НПЦ им. М.В. Хруничева» и РКК «Энергия». Критерии чисто экономические. Если долг к EBITDA у предприятия больше шести — докапитализация, если в диапазоне от трех до шести — реструктуризация. Комиссия под моим руководством начала работать в январе. В июле я доложил президенту, что основные цели достигнуты. По крайней мере, вопрос со списанием 350 млрд был решен. Причем не волонтеристски, а по итогу серьезных обсуждений.

Главная задача была не просто погасить долги, а понять, что будет дальше. Каждое предприятие, претендовавшее на списание или реструкту-

ризацию, представило программу финансового оздоровления, которая детально обсуждалась. Наша задача заключалась в том, чтобы не просто оздоровить, а увидеть будущее, чтобы предприятие через два-три года снова не пришлось просить денег. Это была разовая акция. Повторения не будет.

А как банки на это согласились? Президента пришлось подключать?

Не скрою, конечно, пришлось. Все это рождалось очень тяжело. Пророком быть не надо: банкир заинтересован в получении гарантированного дохода. Но они ведь тоже люди здравомыслящие. Оздоровление предприятий формирует и их будущую экономику. Компании встают на ноги, расширяют возможности присутствия на рынке. У них появляются свободные средства, они создают новую продукцию, увеличивают свой товарооборот, получают прибыль, привлекают больше средств с рынка, чтобы реализовывать свои планы.

«Роскосмос», мягко говоря, не в передовиках. Налицо предпосылки к тому, что наступит 1 января и Минфин снова спросит: как же вы просите денег, когда не смогли потратить то, что есть?

Фото: Владислав Шатило/РБК

По поводу тех предприятий, которые вы перечислили, — ОАК, УВЗ, НПЦ им. Хруничева — какой сейчас у них долг?

Задача была в том, чтобы долг к EBITDA был меньше трех. Где-то мы этого достигли, где-то мы понимаем, когда и на каком периоде достигнем, — все сразу сделать невозможно. По отдельным предприятиям показатель «долг к EBITDA» был просто неприличным, исчислялся двузначными цифрами. А сегодня это в пределах разумного — от трех до шести и ниже трех.

Какие компании были самыми неприличными?

ОАК, ей больше всего досталось. И у нее самая плохая экономика была. Но это комплексная проблема авиации как таковой, особенно гражданской части. Давайте вспомним судьбу знакового проекта МС-21, который начинали делать до санкций в широкой кооперации с зарубежными партнерами. Но потом нам отказали в поставках композитных материалов для крыла. При уже заключенных контрактах и взятых на себя обязательствах. Президент России недавно назвал это хамством. И это действительно хамство. Мы вроде и в ВТО, и играем вроде по всем правилам. А нам говорят: слушайте, мы вам не будем композиты поставлять. Как это понимать? Конечно, это серьезно усугубляет ситуацию. Нам пришлось серьезные ресурсы тратить на импортозамещение, пото-

му что другого пути нет. Мы же не можем жить постоянно под указкой — то продадим, то не продадим... Так нельзя.

К слову, об МС-21. Специалисты критикуют двигатель ПД-14 для этого самолета — якобы он на полтонны тяжелее двигателя Pratt & Whitney. Получается, что на самолет дополнительно по тонне — это ведь убьет всю экономику. Или у вас другое мнение на этот счет?

Откуда у вас эти странные данные? Они не соответствуют действительности. Для двигателей иностранного производства и российского ПД-14 было сформулировано одинаковое техническое задание с большим набором параметров, не только по массе. По данным ОДК, двигатель ПД-14 соответствует всем заявленным характеристикам. А 15 декабря МС-21 успешно совершил первый полет с отечественным ПД-14.

Правда ли, что после того, как запчасти «Сухого» американского производства уходят на замену, они не возвращаются из-за санкций? Как будет решаться эта проблема?

С момента введения санкций против России мы не сидели сложа руки и, разумеется, понимали, что нужно уходить от импортозависимости в проекте SSJ100. Что бы ни делали наши «партнеры», мы справимся и SSJ100 не только продолжит летать, но и станет локомотивом внутренней

Политика

SSJ100 не только продолжит летать, но и станет локомотивом внутренней региональной авиации, которую мы намерены возродить и развивать

← 5 региональной авиации, которую мы намерены возродить и развивать. Сегодня SSJ100 эксплуатируют 11 российских и четыре зарубежных перевозчика. Самолеты SSJ100 обслуживаются, постепенно выходят на хороший уровень эксплуатационной надежности и эффективности. Основные усилия производителя самолетов сосредоточены на совершенствовании системы ППО — это очень важный фактор успеха всего проекта. За последнее время в этом направлении достигнут определенный прогресс. Исправность парка постепенно растет. Между российскими производителями самолета и зарубежными компаниями-партнерами противоречий нет, но политика отдельных правительств затрудняет работу, не скрою.

«У «РОСКОСМОСА» ОДИН ИЗ САМЫХ ХУДШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО РАСКАССАЦИИ БЮДЖЕТА ЭТОГО ГОДА»

На совещании 2 ноября Владимир Путин говорил, что приоритеты страны — совершенствование собственной космической инфраструктуры, создание перспективной линейки ракетных комплексов и так далее. Увязывается ли такая постановка задач с рекомендациями Минфина по сокращению расходов «Роскосмоса»? Проще всего перевести стрелки на Антона Германовича [Силуанова] и сказать, что вот ты не даешь нам работать, денег не даешь. Все гораздо сложнее.

Дмитрий Рогозин жалуется, что Федеральная космическая программа урезана

на 150 млрд. При этом «Роскосмос» не успевает освоить уже выделенные бюджетные средства. Минфин все время рекомендует урезать расходы. А президент дает поручения строить ракеты...

Истина всегда где-то посередине. С одной стороны, по паспорту программы предусмотрены большие цифры, и Минфин действительно недодает. Но это связано скорее с финансово-экономическим положением в стране. С другой стороны — что такое Федеральная космическая программа? Это набор различных мероприятий. Кто их формировал? Правильно — «Роскосмос». Но в процессе реализации автор постоянно предлагает эту программу серьезно менять. И всякий раз это влечет за собой серьезные бюрократические согласования. Вчера вы приходили с одной скрижалей, теперь — с другой.

Все это вопросы качественного планирования. И если каждый год после принятия программы приходиться в правительство и пытаться серьезно менять финансовые параметры, это обязательно вызовет недоумение. Сами подумайте: вот начался год, девять месяцев корректируется программа — осталось три месяца на реализацию мероприятий. Конечно, выполнить уже практически ничего невозможно.

Потому имеет место такой парадокс: при теоретической нехватке денег на запланированные мероприятия у «Роскосмоса» низкое освоение уже выделенных бюджетных средств. Особенно яркое подтверждение этому — космодром Восточный, когда заявлены одни

суммы, а по факту осваиваются другие. Как следствие — просьбы перенести финансирование на следующий год. И Минфин прав, требуя тщательного планирования и эффективного расходования тех средств, которые доводятся.

На днях в правительстве были подведены предварительные итоги за девять месяцев бюджета этого года. И «Роскосмос», мягко говоря, не в передовиках. У него, к сожалению для меня, — я ведь курирую это направление — один из самых худших показателей по рассказам бюджета этого года. Налицо предпосылки к тому, что наступит 1 января и Минфин снова спросит: как же вы просите денег, когда не смогли потратить то, что есть?

Как решить эту проблему?

«Роскосмос» работает над совершенствованием механизма рассказов. Ничего хитрого в этом нет: вовремя провести торги, заключить контракты и затем контролировать ход выполнения обязательств. У коллег есть все шансы наладить работу в этом направлении.

«Роскосмос» еще в 2019 году, до доведения до них бюджетных средств, начал торги с отлагательными условиями, чтобы сэкономить время и в начале года уже приступить к реальному выполнению контрактов. Очень большой процент из этих контрактов были заключены именно таким образом. Это ускорило процедуру. Но «хвосты» из прошлого очень мешают. Возьмем, к примеру, тот же Восточный. Есть серьезные опасения, что по итогам года нам придется снова уговаривать Минфин — мол, так получилось, и надо деньги перевести, приплюсовать к уже выделенным бюджетам следующего года. И говорить, что Минфин специально обижает «Роскосмос» и не дает денег, неправильно. Потому что даже при доведенном сокращенном бюджете — а мы пошли на сокращение на 10% в условиях пандемии на ближайшую трехлетку — «Роскосмос» мы отстояли примерно на уровне объема прошлых лет — 203,9 млрд.

2 ноября на совещании действительно было зафиксировано, что программы «Сфера» и СТК не приняты, а финансирование научного космоса урезано. Но у Минфина есть аргументы, которые тоже нужно слышать. Например, по «Сфере». Обсуждение идет с мая 2018 года. А есть ли программа «Сферы» с четкой «дорожной картой» и описанием результата, зафиксированными сроками? Как набор мероприятий не на месяц, не на два, не на год и не на три, а на весь программный период. Федеральные органы, выделяющие деньги, тот же Минфин и Минэкономики, должны понимать, что за результат будет получен за эти деньги.

«НЕ БАЙДЕН И НЕ ТРАМП ОПРЕДЕЛЯЮТ ПОВЕСТКУ»

Вы следили за выборами в США?

Скрывать не буду, следил.

Байден или Трамп?

Да мне что тот, что другой, если честно...

Если говорить по факту, победа за Байденом. Чего ожидаете от нового президента?

Думаю, он будет в какой-то степени гибче. Я не дипломат и не политик, я должен готовиться к худшему. Но практика всех предыдущих лет игры в международное разделение труда, мировой рынок, ВТО показала, что все это — говорильня. Вот им захотелось ввести санкции против гражданского проекта — они взяли и ввели. Они наплевали на все международные требования, на критерии ВТО. Ну и как с ними работать? Они ввели санкции против «Северного потока-2». Это неприкрытое лоббирование собственных интересов, чтобы обеспечить себе будущие рынки СПГ, нефти. Это торговая война. И Байден будет отражать интересы своего бизнеса. Вопрос, насколько активно, гибко и какие сферы. Где он будет агрессивнее, не знаю, это уже практика покажет. ■

Полная версия интервью — на сайте rbc.ru

Байден или Трамп? Да мне что тот, что другой, если честно...

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Верстка: Ирина Енина

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшишвили

Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей
Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Ирина Бокач
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127
E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2718
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна. © «БизнесПресс», 2020
Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Предпринимательство

→ 10

БИЗНЕС

Эксперты отмечают рост запросов от бизнесменов на оформление наследства

ГОСКОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СОЗДАЕТ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С ВЛАДЕЛЬЦАМИ «АЛЬФА-ГРУПП»

ВЭБ подключается к водоснабжению

ВЭБ вместе с акционерами «Росводоканала» СОЗДАЕТ КОНЦЕССИОНЕРА на рынке водоснабжения, который должен охватить 20 МЛН КЛИЕНТОВ. Госкорпорация поможет снять административные барьеры в регионах.

→ 8



У ВЭБа еще в прошлом году имелись планы проектов по очистным сооружениям и коммунальной инфраструктуре в 100 крупнейших городах страны, за исключением Москвы и Петербурга

Фото: Михаил Джапаридзе/ТАСС

ЖКХ

●● В перспективе ВЭБ.РФ и акционеры «Росводоканала» планируют охватить рынок примерным объемом 20 млн человек (весь рынок водоснабжения оценивается в 100 млн человек)

← 7

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

ВЭБ.РФ и акционеры «Росводоканала» (90% у крупнейших владельцев «Альфа-Групп» Михаила Фридмана, Германа Хана и Алексея Кузьмичева, 10% — у гендиректора «Росводоканала» Антона Михалькова) создают совместное предприятие, которое станет «мегаконцессионером» на рынке водоснабжения и водоотведения и, возможно, в той или иной форме будет участвовать в консолидации отрасли. Об этом РБК рассказал источник, близкий к ВЭБу, информацию подтвердил собеседник, близкий к «Росводоканалу».

Доля ВЭБа в СП составит 25%, акционеров «Росводоканала» — 75%. Партнеры уже подписали договор, который «обеспечивает защиту интересов всех акционеров», добавил источник, близкий к ВЭБу.

Представители ВЭБа и «Росводоканала» отказались от комментариев. Но в понедельник, 21 декабря, состоится онлайн-конференция, посвященная проблемам водоснабжения в России, с участием председателя ВЭБа Игоря Шувалова, Фридмана, Хана и Михалькова. «В рамках «Разговора о воде начистоту» руководители ВЭБ.РФ — ключевого института развития экономики — и компаний «Альфа-Групп» и «Росводоканал» всесторонне обсудят, как улучшить систему водоснабжения в России», — говорится в анонсе мероприятия.

КАК БУДЕТ РАБОТАТЬ НОВОЕ СП

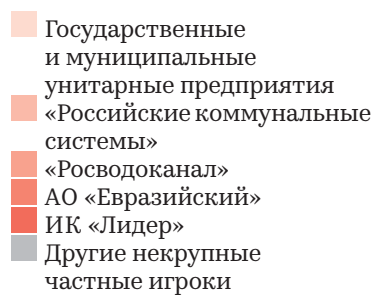
СП будет создано на базе холдинговой компании «Региональные объединенные системы водоканал» (ХК «РВК») с уставным капиталом 10 тыс. руб., которую три совладельца «Альфы» и Михальков учредили 27 января 2020 года (данные СПАРК). Руководить

этой новой компанией будет Михальков. «Мы готовились к этой сделке очень серьезно — несколько месяцев, в том числе обсуждали идеологию. Для ВЭБа это ответственный шаг — решение доверить свое имя бизнесу, и это дорого стоит», — говорит источник, близкий к «Росводоканалу».

За три-четыре года ХК «РВК» может выйти в несколько регионов, объем кредитования составит 12–14 млрд руб. (помимо собственных средств концессионера), говорит источник, близкий к ВЭБу. По его словам, компания планирует идти не только в крупные города, но и в средние населенные пункты в тех же регионах, но будет участвовать в конкурсах на общих основаниях с другими претендентами на концессию. «Мы видим возможность ежегодно входить в два-три региона. За три года мы должны создать на базе ХК «РВК» бизнес, обслуживающий 5 млн человек», — уточняет источник, близкий к «Росводоканалу». По его словам, это «базовый консервативный сценарий».

Де-факто на СП сосредоточится весь новый концессионный бизнес «Росводоканала». Реализация стратегии [за три-четыре года] позволит практически удвоить бизнес компании», — замечает собеседник, близкий к ВЭБу. «Росводоканал», который «Альфа-Групп» создала в 2003 году, работает в семи регионах (Архангельске, Барнауле, Воронеже, Краснодаре, Омске, Оренбурге и Тюмени) и обслуживает 5,5 млн человек, его тарифная выручка в 2019 году — 19,1 млрд руб. (прогноз на 2020 год — 23 млрд руб.). Компания оценивает свою долю среди частных водоканалов в 23%, или более чем 5% российского рынка водоснабжения и водоотведения. Таким образом, совместная доля компании и СП может вырасти как минимум до 10%.

Доли операторов на российском рынке* водоснабжения и водоотведения ЖКХ, %



* В городах с численностью более 200 тыс. человек, за исключением Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя и Симферополя (оценка этого рынка в 2019 году — 223 млрд руб.)

Источник: «Российские коммунальные системы»

«Если станет ясно, что совместная работа принесет необходимые результаты, то и ВЭБ, и акционеры «Росводоканала», возможно, будут заинтересованы в том, чтобы объединить бизнесы — ХК «РВК» и УК «Росводоканал», — говорит источник, близкий к оператору. Источник, близкий к ВЭБу, не комментирует возможность вхождения в капитал «Росводоканала».

В перспективе партнеры планируют охватить рынок примерным объемом 20 млн человек (20%, весь рынок оценивается в 100 млн человек), но точные сроки реализации этого плана они не называют. Это СП сформирует компанию федерального масштаба, национального оператора ЖКХ, говорит источник, близкий к «Росводоканалу».

Шувалов еще летом 2019 года заявлял о планах госкорпорации начать проекты по чистой воде, очистным сооружениям, коммунальной инфраструктуре в 100 крупнейших городах страны, за исключением Москвы и Петербурга.

В рамках программы развития городской экономики ВЭБ вел переговоры с разными участниками рынка водоснабжения и водоотведения и остановился на партнерстве с акционерами «Росводоканала» как наиболее перспективном, говорит собеседник, близкий к ВЭБу. По его словам, госкорпорация не против, чтобы другие частные операторы присоединились к партнерству, но это «надо отдельно обсуждать».

Крупнейший частный оператор водоснабжения и водоотведения (по объему выручки) «Российские коммунальные системы» (РКС, подконтролен «Ренове» Виктора Вексельберга) также рассматривал возможность партнерства с ВЭБ.РФ, но «принял решение опираться на собственные ресур-

сы», сказал РБК его представитель Игорь Волобуев. «Мы положительно оцениваем стремление коллег по отрасли расширять долю рынка, так как это способствует конкуренции в сфере водоснабжения. Реализуемость поставленных показателей и эффективность данной синергии покажет время», — добавил он. РКС работает в девяти регионах (в 11 городах) и обслуживает более 5 млн клиентов. Его выручка в 2019 году превысила 26,9 млрд руб.

ЗАЧЕМ ТАКОЕ ПАРТНЕРСТВО ВЭБУ И АКЦИОНЕРАМ «РОСВОДОКАНАЛА»

Совместное предприятие создается для достижения национальных целей, обозначенных в июльском указе президента Владимира Путина, и повышения уровня жизни людей, говорит источник, близкий к ВЭБу. Деятельность СП будет сопряжена с реализацией нацпроектов «Экология», «Здравоохранение» и федерального проекта «Формирование комфортной городской среды». «Госкорпорация будет действовать <...> исходя из закона о госкорпорации и своего меморандума на принципе безубыточности», — добавляет источник. Но он не говорит,

●● Партнерство с ВЭБом поможет формировать более конструктивный диалог с региональными властями, когда они сомневаются, будет ли концессия работать в интересах граждан, считает источник, близкий к «Росводоканалу»

сколько ВЭБ на этом планирует заработать.

ВЭБ готов обеспечить финансирование всех проектов СП в том объеме, «насколько это будет необходимо», говорит близкий к нему источник. «Партнеры не видят проблем с привлечением ресурсов, ВЭБ заинтересован в финансировании проектов, при этом они будут вместе также привлекать средства и других банков, что уже происходит», — уточняет собеседник, близкий к «Росводоканалу».

Летом 2020 года оператор и «Сбер» также подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве, в рамках которого стороны планируют реализовать проекты ГЧП, говорил вице-президент банка Михаил Чачин. Тогда же «Сбер» предоставил компании кредитную линию на 2 млрд руб. на модернизацию городских систем и строительство новых объектов водоснабжения и водоотведения в Архангельске. С ВЭБом приоритет — партнерство для разработки и реализации концессий, финансирование вторично, а со «Сбером» — речь именно о финансировании, отмечает источник, близкий к «Росводоканалу». Источник, близкий к «Сберу», подтвердил РБК, что сотрудничество с оператором продолжится.

Такое партнерство — это фактически альтернатива невозвратным бюджетным деньгам, которые регионы на системной основе просят у федеральных властей, говорит один из собеседников РБК. Участники СП полагают, что при реализации правильной концессионной модели можно обойтись без мер господдержки либо они должны быть значительно меньше.

При этом убытки регионов из-за услуг водоснабжения с годами будут снижаться и, наоборот, они станут прибыльными, считает он.

КАК БУДУТ РЕШАТЬСЯ ВОПРОСЫ С ВЫХОДОМ В НОВЫЕ РЕГИОНЫ

Задача новых партнеров также создать компанию, которая облегчала бы приход оператора в новые регионы. «Росводоканал» привнесет в СП свои технологии, знания и компетенции, а ВЭБ — функцию института развития. «Рынок водоснабжения и водоотведения зачастую консервативен, многие не хотят там видеть частных инвестиций. Создаваемое СП позволит регионам комфортно взаимодействовать с оператором, в котором есть доля у государства: они будут уверены в сбалансированности подхода и социальной ответственности бизнеса», — говорит источник, близкий к ВЭБу.

«Росводоканал» не раз сталкивался со сложностями при выходе в новые регионы. Например, в 2010 году губернатор Калужской области Анатолий Артамонов заявил, что из-за деятельности компании ситуация с водоснабжением в Калуге начала ухудшаться, в 2012 году оператору пришлось продать «дочку» городу. В 2016 году возник конфликт между «Росводоканалом» и правительством Тверской области, в результате которого компания также пришлось покинуть регион. В августе 2020 года «Росводоканал» предложил администрации Рязани передать в концессию систему водоснабжения и водоотведения на 49 лет, обещав инвестировать 49,3 млрд руб. и удерживать рост тарифов на уровне

КАК «АЛЬФА» ПЫТАЛАСЬ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С РЕГИОНАМИ

В мае 2018 года Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) и французский оператор коммунальных услуг группа Veolia заявили, что намерены на базе «Росводоканала» создать «национального лидера по оказанию коммунальных услуг в России и странах СНГ». Речь шла о покупке как минимум блокирующего пакета компании и об инвестициях в сотни миллионов долларов, выручка оператора должна была вырасти в 4,5 раза, до €1 млрд в год, на горизонте пяти–семи лет.

Один из совладельцев «Росводоканала», Герман Хан, тогда говорил РБК, что участие РФПИ является «достаточно важным и знаковым» с учетом «непростых аспектов», с которыми периодически сталкиваются на российском рынке компании, работающие в ЖКХ, имея в виду процедуру согласования концессионных соглашений и претензий региональных властей. Но сделка не состоялась, так как Veolia решила купить оператора целиком, а это не устроило его акционеров.

инфляции, но получил отказ. Это решение мэрии Рязани он оспаривает в суде.

«Партнерство с ВЭБом поможет формировать более конструктивный диалог с региональными властями, когда они сомневаются, будет ли концессия работать в интересах граждан», — надеется источник, близкий к «Росводоканалу». «Планируем как можно быстрее двигаться в регионы, помочь снять административные барьеры, которые существуют из-за косного отношения к частному бизнесу», — добавляет источник, близкий к ВЭБу.

Помимо такого отношения региональных властей к бизнесу на заключение каждой концессии уходит 9–15 месяцев и более из-за особенностей российского законодательства. «Роль ВЭБа состоит в том числе и в том, чтобы сделать этот процесс более гладким и быстрым через инструментарий государственно-частного партнерства. Совместно с Мин-

строем госкорпорация будет выходить с законодательными инициативами по усовершенствованию регуляторных режимов. Цель — в рамках законодательных инициатив повысить требования к уровню концессионеров и прозрачность принимаемых решений», — отмечает собеседник РБК. ▀

₽475 млрд

общая оценка российского рынка водоснабжения и водоотведения с учетом Москвы, Петербурга, Севастополя, Симферополя и городов с населением менее 200 тыс. человек

Реклама 18+



Надёжная основа онлайн-бизнеса

nic.ru

RU center

.space — домен, от англ. «космос, пространство»

Предпринимательство

ПРОФИЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ЗАПРОСОВ НА ОФОРМЛЕНИЕ НАСЛЕДСТВА

Завещательная кампания

Предприниматели стали чаще обращаться к консультантам и юристам по поводу ПЕРЕДАЧИ АКТИВОВ СЛЕДУЮЩЕМУ ПОКОЛЕНИЮ, сообщили РБК в консалтинговых компаниях. Интерес к планированию наследства подстегнула в том числе ПАНДЕМИЯ.

ОЛЬГА АГЕЕВА

Последствия пандемии и другие неблагоприятные события подтолкнули бизнесменов задуматься о судьбе своего капитала и его преемственности: опрошенные РБК консультанты отмечают рост запросов на оформление наследства.

Количество обращений действительно возросло, рассказала РБК управляющий партнер FTL Advisers Наталья Пацева. Неблагоприятные события стали триггером, чтобы задуматься о планировании наследства. «В этот год перед лицом экзистенциальных проблем многие задумались о вечных вопросах, что также подстегивает интерес к инструментам наследования», — подтвердил партнер адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Денис Архипов.

По словам управляющего партнера Bryan Cave Leighton Paisner в России Андрея Гольцблата, востребованность планирования наследства растет последние три—пять лет. Первое поколение российских бизнесменов, сделавших состояние в 1990-е и 2000-е, приближается к возрасту, когда пора думать о передаче активов следующему поколению.

За последнее время ушли из жизни несколько крупных бизнесменов, что вылилось в конфликты между наследниками. «Еще больше споров было за пределами публичной сферы», — отмечает Гольцблат. «Если раньше бизнесмены рассматривали подобные ситуации гипотетически, то за последнее время увидели наглядные примеры конфликтов в собственной среде», — добавляет Пацева. «Все это, безусловно, подталкивает при жизни задуматься о судьбе состояния, сохранении бизнеса, преемственности. Никто не хочет, чтобы его близкие испытывали неудобства и пе-

реругались между собой», — заключает Гольцблат.

Так, после смерти миллиардера Дмитрия Босова, скончившего с собой в мае этого года, разгорелся спор между матерью, четырьмя сыновьями бизнесмена от первых двух браков и его вдовой Катериной за права на долю бизнесмена (86,57%) в группе «Алтек» (контролирует угольную компанию «Сибантрацит»).

Пример недавнего бесконфликтного наследования — передача банка «Уралсиб» после смерти бизнесмена Владимира Когана, скончавшегося в 2019 году. Семья выбрала единственным наследником его вдову Людмилу Коган, которая и получила 81,81% акций банка, став санатором кредитной организации

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКАЮТ С НАСЛЕДСТВОМ

По сравнению с Западной Европой, США и другими развитыми странами институт наследования в России несовершенен. «Там вековые традиции бизнеса, больше предпринимателей, а преемственность и планирование наследования — часть культуры. В России же гораздо меньше людей, планирующих наследство», — поясняет Гольцблат.

Главная проблема, если собственник компании не спланировал наследство, — дробление бизнеса между наследниками, чем могут воспользоваться рейдеры или конкуренты, предупреждает Архипов. «Выкупив долю у одного наследника, они могут захватить доли других», — описывает он типичный сценарий.

Согласно российскому законодательству, нетрудоспособные дети, супруги и родители получают обязательную долю, даже если не упомянуты в завещании. Такие правила с ярко выраженной социальной направленностью призваны

“ Пример недавнего бесконфликтного наследования — передача банка «Уралсиб» после смерти бизнесмена Владимира Когана. Семья выбрала единственным наследником его вдову Людмилу Коган, которая и получила 81,81% акций банка, став санатором кредитной организации

поддержать наиболее слабых членов общества, но в случае смерти предпринимателей могут приводить к обогащению лиц, которых те намеренно не включили в завещание, предупреждает Архипов. Даже если обязательный наследник не указан в завещании, ему все равно перейдет половина доли, которую он имел бы по закону.

Когда наследство получают несовершеннолетние дети, до 18 лет право распоряжаться их имуществом будет у опекуна. Закон обязывает согласовывать сделки с такими активами с органами опеки и попечительства. На практике соблюдение этого требования не всегда контролируется, например в случае операций со счетами в зарубежном банке. Но все же необходимость получать согласие опеки на любую сделку сильно затрудняет управление унаследованными активами, предупреждает Пацева.

Имущество может не достаться никому, когда о нем никто не знает. Недобросовестный менеджмент может скрыть их от наследников, говорит Архипов. «В практике достаточно много примеров, когда имущество приходилось разыскивать буквально по крупицам», — добавляет Пацева.

Отдельная проблема — налогообложение наследства. Если в России наследство не облагается налогом, за рубежом, как правило, взимается

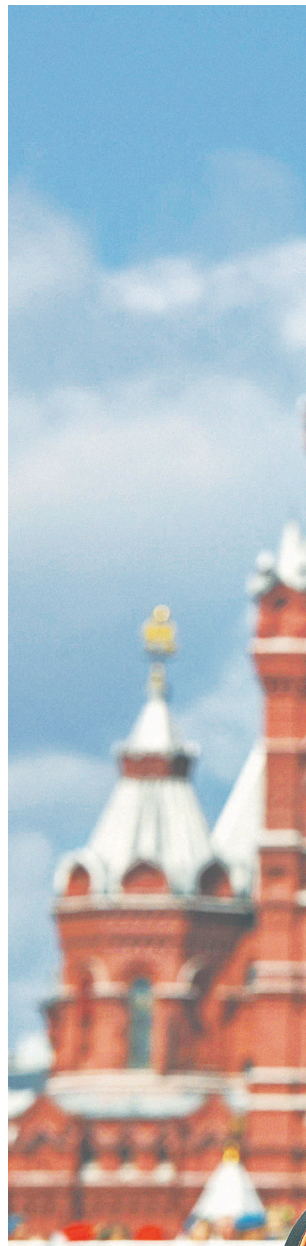
налог. В США, Великобритании действует ставка порядка 45%, есть налог на наследство и во Франции. Поэтому прямое наследование активов, акций или ценных бумаг эмитентов юрисдикций, где есть налог на наследство, чревато тем, что прямые наследники будут обязаны заплатить налог. «Даже если наследник — налоговый резидент России и никогда не был, например, в США, у него появляется обязательство по уплате налога в другой стране. 45% — это очень много и очень обидно», — отмечает Гольцблат.

Причем заплатить налог часто требуют до вступления в наследство. «Это может нанести достаточно серьезный финансовый удар по наследникам. Или же они вообще не состоят в наследстве и вступить в наследство без необходимости продажи части активов», — рассказывает Пацева.

КАК СПЛАНИРОВАТЬ НАСЛЕДСТВО

Первое, что необходимо сделать, — провести инвентаризацию активов и обязательств. «Могут открыться совершенно невероятные вещи: забытые счета, акции компаний», — перечисляет Пацева. Увидев структуру и географию расположения активов, легче оценить потенциальные риски. Можно провести стресс-тест: если оставить все как есть, будет ли развитие событий отвечать воле наследодателя. «В моей практике почти не было 100-процентных попаданий. Единственный случай — собственника активов в ОАЭ устроило, что наследство распределится по законам шариата, потому что он мусульманин», — подчеркнула Пацева.

«Если структура активов проста, а наследников — близких родственников немного, не нужно городить траст или фонд, а можно просто составить подробное завещание и заверить у нотариуса», — от-



↑ В России по сравнению с Западной Европой, США и другими развитыми странами институт наследования несовершенен

“ За рубежом заплатить налог часто требуется до вступления в наследство. «Это может нанести достаточно серьезный финансовый удар по наследникам», — говорит управляющий партнер FTL Advisers Наталья Пацева



Фото: Александр Казаков/
Коммерсантъ

мечает Гольцблат. Но встречаются очень сложные структуры с несколькими компаниями в России, сетью офшоров.

Российские бизнесмены, как правило, создают трасты и наследственные фонды за рубежом из-за отсутствия доверия к российской практике. В развитых странах трастовые договоры имеют долгую историю, а трасты, управляющие миллиардными состояниями в интересах бенефициаров, — хорошую репутацию. Основное преимущество трастов за рубежом перед завещанием — возможность распределить наследство на свое усмотрение, а не как предписывает закон. «В англосаксонском праве воля превалирует над правом —

как напишешь в договоре, так и будет», — поясняет Гольцблат.

Трасты и фонды за рубежом позволяют выразить волю наследодателя и поставить условия для наследников. Например, что дети получают доступ к основным средствам только после достижения определенного возраста или выполнения требований — например, о получении образования. До этого они будут получать регулярный доход, их обучение и медобслуживание будут оплачиваться, но доступа к бизнесу и большим деньгам у них не будет. Простым завещанием такие условия не установить, подчеркивает Пацева.

Как правило, по трастовому договору имущество переда-

“ Главная проблема, если собственник компании не спланировал наследство, — дробление бизнеса между наследниками, чем могут воспользоваться рейдеры или конкуренты, предупреждает партнер адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Денис Архипов

ют в доверительное управление компаниям на Британских Виргинских островах (БВО), Джерси, Кайманах и других низконалоговых юрисдикциях. «Переданное в траст имущество продолжит зарабатывать деньги и приносить доходы наследникам», — добавляет Гольцблат.

Другой способ — сразу переписать на наследников активы, которые нежелательно разделять. «Как правило, это устраивает старшее поколение, особенно если взрослые дети уже активно участвуют в управлении бизнесом», — говорит Пацева.

ПОЧЕМУ НЕ РАБОТАЮТ НАСЛЕДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ

Более двух лет, с 1 сентября 2018 года, в России появилась возможность создавать наследственные фонды — юрлицо, «правила игры» которого определяются при жизни наследодателя и не меняются, а наследники становятся его бенефициарами. До настоящего времени не создан ни один фонд, говорит Пацева.

Новый инструмент не работает из-за неудобных норм, поясняет Гольцблат: «Российское законодательство не позволяет создать наследственный фонд при жизни — можно

написать устав и создать правление, но учредит фонд уже нотариус после смерти наследодателя». «Даже самые продвинутые нотариусы в Москве отказываются принимать на себя ответственность», — добавляет Пацева. Правоприменительная практика на этот счет полностью отсутствует. Институт заработает в полную силу, если законодатель разрешит создавать наследственные фонды при жизни, чтобы удостовериться, что он может работать, считает Архипов.

Не урегулирован и вопрос налогообложения активов в наследственном фонде. Кроме того, такой инструмент может ущемлять права несовершеннолетних детей и нетрудоспособных родителей, которые по закону имеют право на обязательную долю, — все это чревато спорами, рассуждает Гольцблат.

Другой новый институт — душеприказчик, или распределитель наследства. По мнению Гольцблата, он скорее прогрессивный. «При жизни человек может назначить администратора, который после его смерти будет распределять имущество. Если администратор не назначен, имущество распределяет нотариус», — заключает Гольцблат. ■

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ГОТОВЯТСЯ К ПЕРЕДАЧЕ БИЗНЕСА

Средний возраст бизнесменов из рейтинга Forbes «200 богатейших бизнесменов России» сейчас составляет 56,3 года. Среди них 56 человек, перешедших через 60-летний рубеж, и 11 миллиардеров, которым за 70. Ожидаемая продолжительность жизни россиян, по последним данным Росстата на 2019 год, составляет 73,3 года.

Некоторые миллиардеры привлекают детей к управлению бизнесом. Например, основатель группы «Сафмар» Михаил Гуцериев передал сыну Саиду часть нефтяного

бизнеса, а в 2019 году — 30,4% акций «Сафмар Финансовые инвестиции». Сулейман Керимов, который с 2008 года является сенатором от Дагестана, постепенно передавал имущество сыну Саиду. В 2015 году 19-летний Керимов-младший стал собственником крупнейшей в России золотодобывающей компании «Полюс». В 2017 году миллиардер оформил на сына 99,5% акций «Грандеко», которой принадлежит аэропорт Махачкалы.

Крупнейший акционер USM Holdings Алишер Усманов отвечал на вопрос о преем-

ственности так: «Пятьдесят процентов семье, пятьдесят процентов менеджерам, которые, на мой взгляд, заслуживают этого».

О планах направить богатство на благотворительность заявлял президент «Норильского никеля» Владимир Потанин: «Я собираюсь последовать примеру Гейтса и Баффета». Совладелец «Альфа-Групп» Михаил Фридман также отказался оставлять все свое состояние детям: «Худшее, что я мог бы сделать для своих детей, — это передать им крупную сумму денег». По его сло-

вам, все его состояние уйдет на благотворительность.

Основатель «ВымпелКома» Дмитрий Зимин создал фонд поддержки науки «Династия» и учредил премию «Прометей», решив оставить в наследство семье меньшую часть состояния.

Основатель сети «Магнит» Сергей Галицкий, который в 2018 году продал практически всю свою долю в компании ВТБ, считает, что «нельзя отдавать свои деньги никому». «Я истрочу все свои деньги при своей жизни», — говорил миллиардер.

Индустрия развлечений



НОВЫЙ ЗАКОНОПРОЕКТ ОГРАНИЧИВАЕТ 20% ДОЛЮ ИНОСТРАННОГО ВЛАДЕНИЯ В АУДИОВИЗУАЛЬНЫХ СЕРВИСАХ

Национализация добралась до онлайн-кино

ЕЛИЗАВЕТА ЕФИМОВИЧ,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Внесенный в Госдуму законопроект угрожает бизнесу двух крупнейших отечественных онлайн-кинотеатров. Инициатива делает невозможным запланированное IPO сервиса ivi и потребует действий от Сбербанка, инвестировавшего в Okko.

Депутат-единоросс Антон Горелкин в пятницу, 18 декабря, внес в Госдуму поправки в закон «Об информации, информационных технологиях и защите информации». Он предложил регламентировать структуру собственности работающих преимущественно в России онлайн-кинотеатров, или, как они называются в законе, аудиовизуальных сервисов. Доля иностранцев в них должна быть ограничена 20%. Такие же требования уже установлены, например, для всех СМИ и измерителя телевизионной аудитории.

На то, чтобы отечественные онлайн-кинотеатры привели структуру своей собственности в соответствие с новыми требованиями, отводится всего два месяца после вступления закона в силу. Доля иностранцев в видеосервисе может превышать заявленные 20%, если на то получено разрешение специальной правительственной комиссии. РБК направил запросы в Роскомнадзор и курирующее его Минцифры.

РБК объясняет, как инициатива Горелкина затрагивает бизнес крупнейших онлайн-кинотеатров России и кто выигрывает от законопроекта.

КАК ЗАКОНОПРОЕКТ ОТРАЗИТСЯ НА IVI

Предложенным депутатом Горелкиным требованиям не соответствует крупнейший по выручке российский кинотеатр ivi. По итогам первых шести месяцев 2020 года агентство Telecom Daily оценило его долю на российском рынке легальных видеосервисов в 23%, что соответствует примерно 4,3 млрд руб. выручки за первое полугодие.

Сейчас учредителем российского ООО «Иви.ру», управляющего онлайн-кинотеатром, выступает кипрская ivi.ru Media Ltd. Владельцами ее обычных и привилегированных акций являются структуры фонда Frontier Ventures, Baring Vostok, американской Tiger Global, фонда из ОАЭ

↑ По подсчетам Telecom Daily, доля кинотеатра Okko по доходам в январе—июне равнялась 17% (около 3,2 млрд руб. выручки)

Фото: Александр Казаков/Коммерсантъ

Mubadala и др. Таким образом, структура собственности уже сейчас не соответствует предложенным Горелкиным требованиям.

Однако планировалось и привлечение новых акционеров: кипрская ivi.ru Media Ltd в ноябре этого года, как ранее сообщал РБК, уже подавала заявку в Комиссию по ценным бумагам и биржам США на проведение IPO на бирже NASDAQ.

Законопроект Горелкина делает размещение на американской бирже бессмысленным, поскольку в проспекте эмиссии необходимо будет указать на внесенный в Госдуму законопроект, соответственно на интерес инвесторов рассчитывать уже не приходится, объясняет источник, близкий к ivi.

Представитель онлайн-кинотеатра отказался от комментариев. РБК направил запросы акционерам ivi.

КАК ЗАКОНОПРОЕКТ ОТРАЗИТСЯ НА ОККО

Входящий в группу Rambler онлайн-кинотеатр Okko — второй по доходам после ivi. Согласно подсчетам Telecom Daily, его доля по итогам января—июня 2020 года равнялась 17% (примерно 3,2 млрд руб. выручки в первом полугодии).

С 2019 года совладельцем всего Rambler стал Сбербанк, инвестировавший в холдинг, как утверждали источники РБК, от 9 млрд до 11 млрд руб. При этом президент банка Герман Греф признавал, что главную ценность в Rambler представляет именно Okko: «Онлайн-кинотеатры — одно из ключевых направлений нашего интереса».

В октябре 2020 года Сбербанк увеличил свою долю в Rambler до 100%, выкупив 45% у Александра Мамута. Первый транш в рамках этой сделки составил 3 млрд руб., размер второго будет определен в течение года. Объявляя о полной консолидации Rambler, Сбербанк заявил, что «сохранит фокус на ускоренный рост рыночной доли Okko».

Но если законопроект депутата Горелкина примут, Сбербанк не сможет быть основным собственником Okko. Доля нерезидентов в акционерном капитале ПАО «Сбер-

банк» по состоянию на 31 августа 2020 года достигает 43,5% — таким образом, такой же является и косвенная доля иностранцев в Rambler и Okko, в частности.

Сбербанк может найти номинального владельца и для онлайн-кинотеатра. Но тогда от публичного владения сервисом придется отказаться — в противном случае сделка может быть признана ничтожной. Или же Сбербанку потребуется получить согласие правительственной комиссии на то, чтобы остаться владельцем Okko. Пресс-служба Okko перенаправила вопросы в Сбербанк, где отказались от комментариев.

КТО ВЫИГРЫВАЕТ ОТ ЗАКОНОПРОЕКТА ГОРЕЛКИНА

В действующей сейчас редакции закона «Об информации...» уточняется, что та часть статьи, которую предложил переписать депутат Горелкин, не распространяется на аудиовизуальные сервисы, связанные с федеральными телеканалами. При этом доля иностранного участия в таких вещателях уже ограничена 20% законом «О СМИ». Тем самым их дочерние проекты и так соответствуют норме.

В этой ситуации существующее конкурентное преимущество получают те, кто оказался готов к таким поправкам, — медиахолдинги, которые в 2014–2015 годах уже адаптировали свою корпоративную структуру к аналогичным изменениям в законе «О СМИ», констатирует управляющий партнер Коллегии медиаторов Федор Кравченко.

Крупные медиахолдинги развивают собственные онлайн-кинотеатры. Рыночную долю принадлежащего «Газпром-Медиа» сервиса Premier агентство Telecom Daily по итогам шести месяцев 2020 года оценивает в 2% (около 373 млн руб.). Такой же показателем у More.tv, проекта Национальной медиа группы.

Пресс-служба «Газпром-Медиа» отказалась от комментариев. Представитель Национальной медиа группы Валерия Кунгурцева не ответила по существу на вопросы РБК. ■

При участии Ирины Парфентьевой

КАКИЕ СЕЙЧАС УСТАНОВЛЕНЫ ТРЕБОВАНИЯ К ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРАМ

Идея установить для онлайн-кинотеатров ограничения по формуле 80/20 не нова: впервые с такой инициативой еще в 2016 году выступил Медиа-коммуникационный союз, объединяющий как вещателей, так и операторов связи. Но по итогам рассмотрения в Думе подготовленных союзом поправок ограничения по структуре собственности в 2017 году были приняты только для тех аудиовизуальных сервисов,

для которых Россия не является ключевым рынком, то есть тех, в аудитории которых доля российских пользователей не превышает 50%.

Сейчас, если такой онлайн-кинотеатр хочет работать в России, он должен найти местного партнера. Из глобальных игроков так пока поступил только Netflix — его агентом в России стала Национальная медиа группа.

Инициатива депутата Горелкина уравнивает в пра-

вах глобальные и местные сервисы.

При этом, согласно закону «Об информации...», все заявленные ограничения не распространяются на сервисы, которые размещают у себя контент, созданный самими пользователями. Тем самым под регулирование не попадают социальные сети со своими видеоплеерами, а также самая популярная в России видеоплатформа YouTube.