

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

“ Не видим
системных рисков
для мусорной
отрасли

ДЕНИС БУЦАЕВ,
генеральный директор
«Российского
экологического
оператора»

Фото: Владислав Шатило/РБК

Общество FinExpertiza определила регионы
с самым дорогим вывозом бытовых отходов

→ 2

Финансы «Дом.РФ» не справился с потоком
желающих рефинансировать ипотеку

→ 7

ЧТПЗ меняет покупательские предпочтения



ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ *может приобрести*
ЗАВОД В ЧЕЛЯБИНСКЕ.

→ 9



Если владелец Трубной металлургической компании Дмитрий Пумпянский (на фото справа) приобретет Челябинский трубопрокатный завод у Андрея Комарова, на трубном рынке появится мощный игрок, совместная доля двух компаний составит 41%, отмечает эксперт

Фото: Станислав Красильников/ТАСС

Общество



← В одних регионах в тариф на вывоз ТКО включены расходы на доставку мусора, а в других — еще и на покупку транспортных средств

Фото: Сергей Коньков / ТАСС

FINEXPERTIZA ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА ГОДОВУЮ ДИНАМИКУ РАСЦЕНОК НА ВЫВОЗ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

Тарифные рифы

Годовой РОСТ ТАРИФОВ на вывоз твердых КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ в России составил 4,05% — это БОЛЬШЕ, чем рост тарифов НА ЖКУ. Самое существенное повышение расценок — в Новосибирской и Омской областях и Татарстане.

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
МАЙЯ БОБЕНКО

ГДЕ ВЫВОЗ МУСОРА ПОДОРОЖАЛ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО

К январю 2021 года тарифы на вывоз твердых коммунальных отходов (ТКО) увеличились в среднем по России на 4,05% в годовом выражении, что превышает средний рост цен на жилищно-коммунальные услуги, который составил 3,35%. Об этом говорится в исследовании международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza (есть у РБК).

При этом динамика тарифов на вывоз мусора варьировалась от падения на 18,5% (Северная Осетия) до роста сразу на 39,2% (Новосибирская область).

Тарифы на ТКО наиболее существенно поднялись для жителей Татарстана, Омской области, Приморского края, Свердловской области и Республики Алтай. Одновременно заметно снизились они в Северной Осетии (-18,5%, до 54,9 руб./чел.), Адыгее

(-9,9%, до 76,9 руб./чел.), Магаданской области (-9,2%, до 73,9 руб./чел.), Саратовской области (-9,1%, до 3,1 руб./кв. м, или примерно до 92,7 руб. с человека), Кабардино-Балкарии (-7,3%, до 57,8 руб./чел.). В результате стоимость вывоза мусора в разных российских регионах может различаться более чем в шесть раз.

Заместитель генерального директора «Российского экологического оператора» Алексей Макрушин сообщил РБК, что из-за уникальной ситуации в каждом регионе говорить о том, что между их тарифами существует разрыв, некорректно. «Корректнее смотреть на расчет платы граждан (он между регионами варьируется меньше, чем тарифы), и, сравнивая отрасль обращения с отходами с другими отраслями, мы можем уверенно сказать, что здесь дифференциация тарифов меньше, чем в других сферах», — пояснил он.

РБК направил запросы в регионы, упомянутые в исследовании, а также в пресс-службу ФАС.

В департаменте по тарифам Новосибирской области РБК сообщили, что с ноября

2020 года в регионе введен новый тариф на услугу регионального оператора по обращению с ТКО в размере 420,29 руб./куб. м. мусора; при этом региональные власти подтвердили, что рост тарифа составил 39,19% по сравнению с предыдущими расценками. Это было сделано согласно предписанию ФАС, хотя департамент пытался приостановить действие документа в суде, но получил отказ.

КАКОВА СИТУАЦИЯ В СТОЛИЧНЫХ КОНГЛОМЕРАЦИЯХ

В Москве и Санкт-Петербурге услуга вывоза ТКО для многоквартирных домов входит в состав жилищных услуг и оплачивается исходя из площади помещения.

В столице последнее повышение тарифа произошло в январе 2020 года, было примерно двукратным — с 2,34 до 5,23 руб./кв. м (примерно 101,5 руб. с человека, если исходить из средней жилой площади на каждого москвича), после чего расценки не пересматривались.

В Петербурге тарифы были увеличены на 1,6%, до 5,02 руб./кв. м в январе 2019 года, а затем еще на 11 коп. — до 5,13 руб. с июля 2019 года (в итоге платеж составляет примерно 134,4 руб. с человека).

В Московской области, где проблема накопления бытового мусора стоит особенно остро, новые тарифы были установлены на старте мусорной реформы и внедрения раздельного сбора ТКО, то есть с начала 2019 года. Тогда они увеличились примерно в 1,3–1,5 раза и больше не повышались.

Глава Российского экологического общества Рашид Исмаилов пояснил РБК, что тарифная политика в регионах разная, причем в некоторых федеральных округах были случаи политического регулирования тарифов, когда расценки административно сдерживали. «Задача властей понятна — не допустить социальной напряженности, — говорит он. — Но, думаю, со временем все-таки должен складываться единообразный подход: сейчас начинается агрессивное развитие инфраструктуры, привлечение инвестиций».

Разброс в размере тарифов в первую очередь связан с отсутствием методологии формирования тарифа, сказала РБК заместитель главы комитета по переработке отходов и вторичным ресурсам «Деловой России» Наталья Беляева. «Имеющиеся правила настолько широко трактуются, что в одном регионе в стоимость транспортирования включены прямые расходы на доставку, а в ряде регионов и на покупку самого транспортного средства, — привела она пример. — И это даже не вопрос компетенции регионов, а именно невозможность определить формулу расчета».

В КАКИХ РЕГИОНАХ САМЫЙ ДОРОГОЙ МУСОР

В абсолютном выражении самые высокие расценки на вывоз мусора — в Московской области, Ленинградской области, Ямало-Ненецком автономном округе, Тюменской области и Санкт-Петербурге, сказано в исследовании. При этом в Подмосковье тарифы на обращение с ТКО не повышались почти два года. В начале 2019 года FinExpertiza подсчитала, что жителям региона вывоз мусора будет обходиться дороже всего — около 3062 руб. в год. Позже министерство экологии региона допустило дальнейший рост тарифа на вывоз мусора.

“ Рост тарифов в ряде регионов — следствие стартовавшей в 2019 году в России мусорной реформы, указывают в FinExpertiza

Сейчас на каждого жителя Московской области в среднем приходится 33,47 кв. м жилья. Если взять средние тарифы по региону (область разделена на семь зон, в каждой из которых свой тариф на вывоз ТКО), то владелец квартиры такой площади должен платить за вывоз мусора 265,8 руб. в месяц (7,94 руб. за квадратный метр), тогда как житель частного дома аналогичной площади получает скидку примерно 30% и платит примерно 165 руб., уточнили авторы исследования. Сельские жители могут снизить плату еще на 20%, если сортируют мусор.

На втором месте по размеру тарифов — Ленинградская область, где стоимость вывоза ТКО также зависит от площади жилища. Если исходить из официальной цифры 29,7 кв. м на каждого жителя, то среднестатистический житель региона платит за вывоз мусора 160,1 руб. в месяц. В комитете региона по обращению с отходами РБК сообщили, что областной оператор работает успешно и без сбоев. Для расчета платы за услугу в Ленобласти региональные власти использовали новые данные органов МСУ о сред-

ней площади квартиры, которая составляет 26,3 кв. м. В этом случае тариф в регионе — 141,7 руб., сказано в ответе РБК. Однако в FinExpertiza уточнили, что они использовали самые свежие из общедоступных данных: по состоянию на конец 2019 года средняя площадь квартиры в Ленобласти составляет 29,7 кв. м. В этом случае тариф достигает 160,1 руб., что и указано в исследовании, сказали эксперты.

В FinExpertiza уточнили, что это не противоречит данным исследования: указанная там сумма получилась умножением тарифа (5,39 руб. с квадратного метра для многоквартирных домов) на среднюю площадь жилья (29,7 кв. м).

Самые низкие абсолютные тарифы на обращение с ТКО зафиксированы в Хакасии (41,9 руб./чел.), Крыму (50 руб./чел.), Северной Осетии (54,9 руб./чел.), Алтайском крае (56,9 руб./чел.), Кабардино-Балкарии (57,8 руб./чел.), Дагестане (60 руб./чел.), Чечне (61,5 руб./чел.), Чувашии (62,8 руб./чел.).

ПОЧЕМУ РАСТУТ ТАРИФЫ

Рост тарифов в ряде регионов — следствие стартовавшей в 2019 году в России му-

сорной реформы, указывают в FinExpertiza. Ответственными за организацию вывоза, сортировки, утилизации, обезвреживания и захоронения коммунальных отходов стали региональные операторы.

Региональные власти начали проводить конкурсы, заключать соглашения с компаниями и устанавливать связанные с вывозом ТКО тарифы. Принятые во многих регионах расценки вызвали недовольство

населения и экспертов ввиду непрозрачности ценообразования. В нескольких регионах, в частности в Подмосковье и Новосибирской области, прошли протестные акции с требованиями снизить связанные с ТКО тарифы. В результате нескольким регионам пришлось пересматривать и уменьшать нормативы и тарифы, а также менять планы по строительству полигонов и мусоросжигательных заводов. ■

КАК СЧИТАЛИ

Данные о росте тарифов эксперты получили из информации Росстата и региональных властей — в частности, постановлений о тарифах на обращение с ТКО, пояснили РБК в FinExpertiza. Эксперты обратили внимание на то, что с января 2021 года тарифы на вывоз мусора были пересмотрены в 14 российских регионах, причем в 11 они были снижены, а в трех — повышены. В половине субъектов тарифы изменились ранее — с июля 2020 года, вместе с индексацией других коммунальных услуг. Регио-

нальные тарифы корректировались и в другие месяцы 2020 года, в некоторых субъектах происходил общий пересмотр тарифов, а где-то менялись нормативы и цены только в отдельных зонах обслуживания внутри одного региона.

Эксперты FinExpertiza в рамках исследования изучили данные с конца января 2020 года по конец января 2021 года и взяли актуальные по состоянию на начало 2021 года тарифы на обращение с ТКО. «Это важный момент, потому

что с начала года они изменились во многих регионах в отличие от коммунальных услуг, которые последний раз индексировались в середине 2020 года», — подчеркнули в компании.

В тех регионах, где тарифы на обращение с ТКО привязаны к площади жилья (Москва, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Подмосковье, Саратовская область и др.), стоимость вывоза ТКО для одного человека эксперты рассчитывали, исходя из данных о средней жилой площади на каждого жителя.

Совместный проект



Реклама, 18+

Выпускайте деньги из банка

Инвестиции стали проще.

Пробуйте с РБК и новым партнером проекта ВТБ

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает Банк ВТБ (ПАО). Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 040—06492—100000, выдана ФКЦБ России 25.03.2003 г. Без ограничения срока действия

Общество

ДЕНИС БУЦАЕВ, который чуть не стал губернатором Белгородской области, рассказал, почему решил вернуться в компанию «Российский экологический оператор», изменятся ли тарифы на вывоз мусора и какие меры поддержки получит отрасль.

« Не видим системных рисков для мусорной отрасли

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

«КОМПАНИЯ НА ОПРЕДЕЛЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПРОБУКСОВЫВАЛА»

Почему вы решили вернуться в курирующую мусорную реформу компанию «Российский экологический оператор» (РЭО) ровно через год, после того как ушли в отставку? Какие основные задачи перед вами поставлены?

Сам не знал, что такое бывает. Причины возвращения в РЭО — примерно те же, что были, когда я для себя принимал решение о первом участии в этом масштабном проекте. Реформа обращения с ТКО (твердыми коммунальными отходами) — одна из самых интересных, масштабных и многопрофильных в стране. Фактически это создание новой отрасли, формирование в России экономики замкнутого цикла.

Многие из задач, которые стояли перед РЭО в 2019 году, остались актуальны: создание инфраструктуры, принятие мер поддержки инвестиционных проектов, работа с федеральной схемой [обращения с отходами], развитие института расширенной ответственности производителей (РОП) и другие. Эти направления в 2020 году не были реализованы в достаточной степени, на что неоднократно указывала профильный вице-премьер [Виктория Абрамченко]. И именно это явилось в том числе одной из причин моего возвращения в компанию.

Недостаток внимания к тому плану действий, который был определен в 2019 году и актуализирован уже действующим вице-премьером, привел к тому, что компания на определенных направлениях пробуксовывала. Наша задача

в настоящий момент — восстановить ритмичность ее работы. Но самое главное — достаточно оперативно достигнуть тех задач, которые содержались в «дорожной карте».

Незадолго до возвращения в РЭО вас назначили первым вице-губернатором Белгородской области и вы чуть не стали губернатором. Почему это назначение не состоялось?

«Чуть» не бывает. Честно, не хотелось бы это даже комментировать. Мы какой-то промежуток времени действительно обсуждали возможность участия в этом проекте — в работе [в руководстве] региона. Я поучаствовал в той части работы, которую мне предлагал действующий на тот момент губернатор (Евгений Савченко, ушел в отставку в сентябре 2020 года. — РБК). Находясь в статусе первого заместителя губернатора региона, я получил предложение от руководства правительства поучаствовать в работе экологического оператора. Оно показалось интересным и заслуживающим внимания.

Как можете прокомментировать результаты проверки Генпрокуратуры работы РЭО, которая «выявила многочисленные нарушения федерального законодательства»?

Подводить итоги плановой проверки пока преждевременно. Мы внимательно проанализировали представление проверяющего ведомства и разработали план конкретных мероприятий. После утверждения он будет рассмотрен совместно с представителями Генеральной прокуратуры. По ряду пунктов внутри компании уже инициированы служебные проверки должностных лиц. Отметим, что тот факт, который РБК был вынесен в заголовок новости, с нашей точки зрения, проти-

«Материальная утилизация [отходов] — тоже недешевое удовольствие, и в некоторых случаях энергетическая оказывается более эффективной, например, в труднодоступных удаленных районах

воречит действительности (заголовок статьи РБК «Генпрокуратура уличила мусорную госкомпанию в сверхрасходах на зарплаты» основан на письме первого заместителя генпрокурора Александра Букмана в Минприроды. — РБК).

«ДЛЯ БОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА ТАРИФОВ НА МУСОР НЕТ ОСНОВАНИЙ»

В интервью РБК в конце 2019 года вы говорили, что доля неплатежей со стороны населения составляет от 20 до 35%, а у юрилиц — 65–70%. Насколько изменилась ситуация с тех пор?

Сейчас такого перекося уже нет. За три квартала 2020 года всего выставлено к оплате 138,3 млрд руб.: населению — 101,9 млрд руб., юрилицам — 36,4 млрд руб. Из них оплачено населением 83,2 млрд руб. (81,6%), юрилицами — 30 млрд руб. (82,4%).

Сейчас в России работают 176 региональных операторов. И понятно, на что хватает этих денег (на вывоз отходов. — РБК). Но в подавляющем большинстве субъектов инвестиционная составляющая в тарифе не представлена. Если бы она была включена, суммы в платежах могли бы вырасти на 10–15%. Но в концепции реформы по обращению с твердыми коммунальными отходами никогда не была заложена необходимость профинансировать весь объем потребностей отрасли из тарифа для населения.

Значит, в этом году не будет существенного роста тарифов на вывоз мусора?

У нас есть предельный рост тарифа, который привязан к инфляции. Считаю, что для более существенного роста тарифов нет оснований.

В какой стадии подготовка федеральной схемы по обращению с отходами?

Основная задача федеральной схемы — определить места образования отходов, их обработки и утилизации, рассчитать, как движется мусор, и сложить это все на карте Российской Федерации. Сейчас схема в своей основе готова, юридически мы ее примем, надеюсь, в рамках второго квартала текущего года.

Но еще необходимо наложить карты, связанные с объектами утилизации, чтобы мы точно понимали, что получаем верные данные и от участников рынка, и из субъектов (от региональных властей. — РБК). Это нужно будет, для того чтобы понять, достигаются ли за счет существующей и перспективной инфраструктуры цели федерального проекта по обращению с ТКО в каждом конкретном регионе и по стране в целом, а если не хватает, то каких объектов и на какие мощности.

В рамках работы с федеральной схемой мы проанализировали нормативы, установленные в разных регионах, а также данные, поступившие с весового контроля (этими инструментами оснащена примерно треть полигонов и сортировок в России). По результатам анализа мы скорректировали количество отходов, которое образуется в субъектах и закладывается в территориальную и федеральную схемы. Обнаружилась потребность провести дополнительные замеры для уточнения показателей примерно в половине субъектов.

В итоге будут пересмотрены нормативы накопления отходов в регионах?

В определенных случаях это произойдет. Исходя из того, что основным принципом формирования федеральной схемы было повышение прозрачности и сдерживание тарифа, мы ожидаем, что цифры станут более сбалансированными. Но я бы воздержался от бравурных заявлений о том,

«За три квартала 2020 года всего выставлено к оплате 138,3 млрд: населению — 101,9 млрд, юрилицам — 36,4 млрд. Из них оплачено населением 83,2 млрд (81,6%), юрилицами — 30 млрд (82,4%)»



**Из жизни
Дениса
Буцаева**

1977

Родился в Москве

1998

Начал работу юристом в региональном подразделении корпорации IBM по Европе, Ближнему Востоку и Африке

1999

Окончил Московскую государственную юридическую академию (сейчас — университет) им. О.Е. Кутафина по специальности «юриспруденция»

2004

Возглавил юридический департамент по странам СНГ и Восточной Европы в подразделении корпорации Hewlett Packard

2008

Назначен членом экспертного совета при председателе Совета Федерации

2012

Назначен генеральным директором входящей в «Роснано» проектной компании «ПЭТТехнолоджи» по созданию методики онкологических заболеваний

2014

Стал вице-премьером правительства Московской области, затем совмещал пост зампреда правительства с руководством областным министерством инвестиций и инноваций

2019

Назначен премьер-министром на должность генерального директора «Российского экологического оператора»

2020

Получил должность первого заместителя губернатора Белгородской области. В ноябре 2020 года вернулся на пост гендиректора РЭО

что федеральная схема позволит просто автоматически снизить тарифы. Хотя практика 2020 года позволяет сказать, что «усушка» тарифа в регионах произошла.

У большинства региональных операторов в настоящий момент тариф ровно такой, какой им необходим, для того чтобы они обеспечивали функционирование отрасли.

«КОНСОЛИДАЦИЯ РЫНКА БУДЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ИНОСТРАНЦЕВ»

Риск банкротства региональных операторов сохраняется?

Он исключен в настоящий момент из той зоны, которую мы называли непрогнозируемой. В 2019 году мы не понимали, что может привести к банкротству операторов, количество таких рисков было достаточно большим: низкая собираемость платежей, низкий охват услугой, невозможность работать с определенными территориями в силу того, что отсутствует инфраструктура (как минимум контейнерные площадки и баки), достаточно большой уровень первоначальных затрат, который региональные операторы должны были сделать, и фактическое отсутствие кредитных денег. Эти причины в комплексе создавали картину хаоса. Сейчас мы не видим существенных системных рисков для отрасли.

Как оцениваете перспективы дальнейшей консолидации мусорных операторов?

Есть определенная тенденция на укрупнение рынка. Не так много финансовых институтов, которые могут потянуть объединение рынка, поэтому рано или поздно все равно у известных компаний будут оказываться те или иные активы. И мое мнение, что это тоже нормально, потому что ситуация, когда мы имеем большое количество мелких разрозненных игроков, не лучшая для отрасли. Например, в Европе рынок представлен крупными проектами с частным участием.

Иностранцы охладели к российскому рынку?

Наоборот. Консолидация рынка будет в том числе привлекать иностранцев. Сейчас есть два прецедента по приходу иностранцев в Россию: это Мордовия с немцами (там работает оператор «Ремондис». — РБК) и Нижний Новгород, куда зашла французская Veolia. Veolia — это один из крупнейших европейских игроков, и они точно не будут удовлетворены объемом рынка только одного субъекта.

«ПЕРЕДО МНОЙ ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА ЗАПУСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА В ОТРАСЛИ»

В 2021 году потребуется дополнительная поддержка отрасли, как в 2020 году, когда операторам выделили 8,9 млрд руб. на покрытие кассовых разрывов из-за пандемии?

Фото: Владислав Шатилов / РБК

Мы очень рассчитываем, что 2021 год будет более благоприятен с точки зрения условий ведения бизнеса. Первый месяц года показывает, что у нас нет столь серьезного пересмотра схемы работы региональных операторов, жизнь, к счастью, возвращается в нормальное русло. Мы рассчитываем, что не потребуется экстренных мер.

Но РЭО был создан, для того чтобы в первую очередь оказывать меры поддержки. К сожалению, по разным причинам до сих пор этого не произошло. Основная задача, которая была поставлена и передо мной лично, и перед компанией со стороны вице-премьера Виктории Абрамченко и министра природных ресурсов и экологии Александра Козлова, касалась как раз запуска инвестиционного цикла. Мы вместе с правительством должны разработать и утвердить инструментарий, который бы запустил не просто раздачу денег по годам, но и долгосрочные программы, связанные в первую очередь с созданием инфраструктуры обработки и утилизации. Для того чтобы система работала сбалансированно, мы должны протянуть [программы] от контейнерных площадок до переработки вторичных материальных ресурсов в новое сырье.

Сейчас готовится достаточно существенный пакет нормативных изменений, он позволит расширить объекты инфраструктуры, куда мы можем вкладывать денежные средства, и возможные варианты

сотрудничества. В частности, сейчас обсуждается, что у РЭО появится возможность приобретать облигации, выпущенные под реализацию инвестиционных проектов, давать акционерный заем, работать через ДИТы (договоры инвестиционного товарищества), а также поручительства — мы и сейчас можем их давать, но мера пока не была использована. Все эти меры поддержки возмездные, то есть предполагают возврат средств.

Сколько денег заложено на меры поддержки в 2021 году?

В 2021 году мы рассчитываем направить на поддержку инвестиционных проектов сумму до 8 млрд руб. Также рассчитываем, что Минфин сможет предусмотреть увеличение объемов финансирования федерального проекта «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами», исходя из того, что в прошлом году большая сумма денег из этого проекта была сдана в резерв — в районе 10 млрд руб.

«ОТРАСЛИ НЕ ХВАТАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТИМУЛОВ ДЛЯ УТИЛИЗАЦИИ»

Весь 2020 год продолжались обсуждения реформы в части концепции расширенной ответственности производителей (РОП), которая до сих пор практически не работает. С чем это связано?

Развитие отрасли застопорилось из-за отсутствия

→ 6

Общество

«5 источника возврата инвестиционных денег — при строительстве объектов для утилизации отходов — в виде средств в рамках РОП. Для того чтобы РОП работал как инвестиционный инструмент, у него должно быть несколько инвестиционных признаков — возобновляемость, прогнозируемость в объемах и длительность по времени, потому что сфера ТКО не высокомаржинальная и у нее длительные сроки окупаемости.

Для администрирования и контроля, а также сбора средств с производителей и импортеров и расходования их на инвестиционные цели (для строительства, эксплуатации инфраструктуры, связанной именно с утилизацией) нужен оператор РОП, есть мировые примеры создания специализированных институтов. Этим оператором, по моему мнению, должна быть не государственная структура. Цели государства в основном контрольно-надзорные, а нам нужно, чтобы оператор в большинстве случаев за правильно выполненным норматив поощрял и исходил из того, что выгоднее работать легально и открыто. Окончательная цель РОП — утилизация и создание инфраструктуры для переработки, а не сбор денег.

Может ли РЭО стать оператором РОП? Какие еще обсуждаются варианты?

На мой взгляд, РЭО подходит на эту роль больше остальных. Какое решение будет принято правительством — ответ на этот вопрос мы получим в ближайшем будущем. Есть позиция, согласно которой оператором должен быть государственный орган. Есть позиция, что не нужен отдельно выделенный фонд, а что эти деньги (эко-сбор в рамках РОП) должны попадать в бюджет и потом из бюджета выделяться.

Мы обладаем большей свободой в выборе форм взаимодействия, чем государственные органы, при этом мы не вправе кому-либо что-то приказывать, если нам не делегирована отдельная административная функция. Для инвестиционных задач РОП необходимо создать отдель-

“ Я бы воздержался от бравурных заявлений о том, что федеральная схема позволит просто автоматически снизить тарифы. Хотя практика 2020 года позволяет сказать, что «усушка» тарифа в регионах произошла

но выделенный фонд, который собирал бы «окрашенные» деньги и тратил их на «окрашенные» задачи. По схожему принципу были организованы дорожные фонды. У фонда будет инструментарий, который позволит ему подставить так называемое инвестиционное плечо рынку в целях создания целой отрасли утилизации с горизонтом десять и более лет.

Оператор РОП будет получать комиссию от количества собранных средств?

Деятельность оператора РОП, конечно, должна финансироваться. Но возможны варианты получения финансирования как за счет бюджетных источников, так и за счет администрируемых средств экосбора.

Сколько средств экосбора удалось получить в 2020 году? Какой прогноз на 2021 год после принятия новой концепции?

По результатам 2019 года было собрано 3,7 млрд руб. Это максимальная сумма, которую удалось собрать в течение года за все время существования РОП. Результаты мы получаем только в мае следующего года за отчетным, поэтому подсчитать количество денег за 2020-й сейчас затруднительно.

Очень рассчитываем, что за 2021 год сможем собрать больше, но пока нет системных предпосылок, для того чтобы ситуация значительно изменилась. Но с 2022 года все, что было заложено в новой концепции РОП, должно позволить собрать значительно больший объем средств.

Повлияет ли РОП на рост конечной стоимости товаров?

Мы исходим из расчетов, которые проводили экспертным путем, в том числе привлекая специалистов из различных отраслей и международные консалтинговые компании. Самое дорогое, что может быть, — это 2% от стоимости [товаров].

«ВСЕ ПОЧЕМУ-ТО ВСПОМИНАЮТ СТРАШНЫЕ КАРТИНКИ ЗАВОДОВ С ЧАДЯЩИМИ ТРУБАМИ»

В конце 2019 года сжигание мусора в России было приравнено к его утилизации. Согласны ли вы с этим решением?

Этот вопрос не совсем корректен, потому что так уже есть. Энергетическая утилизация — это способ утилизации, на котором основываются отрасли целых стран. В некоторых странах она занимает 80% всей утилизации. Хорошо это или плохо для России? Это совершенно точно значительно экологичнее, чем те полигоны и свалки, которые мы имеем в настоящий момент.

Но экологи выступают против строительства заводов.

На мой взгляд, уже даже не осталось профессиональных экологов, которые бы говорили, что эти предприятия вредны для окружающей среды. Экологи говорят о другом: что энергетическая утилизация может быть заменена материальной (многократное использование одних и тех же материалов для изготовления товаров. — РБК). И здесь вопрос как раз в том, какая утилизация целесообразнее.

Но материальная утилизация — тоже недешевое удовольствие, и в некоторых случаях энергетическая оказывается более эффективной, например, в труднодоступных удаленных районах. Когда говорят про энергетическую утилизацию, все почему-то начинают вспоминать какие-то страшные картинки огромных заводов с чадящими трубами. Такого нигде нет уже давно, современные заводы стоят в том числе в центре европейских городов. Является ли строи-

тельство таких установок примером для реализации во всех местах образования ТКО? Нет, не является.

Сколько нужно крупных заводов по сжиганию мусора в России?

Есть программа, которую предложил один из инвесторов, работающий на рынке («дочка» «Ростеха» «РТ-Инвест». — РБК). Сутью этого предложения являлось расширение опыта пилотных проектов (Подмосковья и Татарстана) на большее число регионов. Однако вопрос числа, мощностей и мест размещения данных объектов оказался требующим дополнительной проработки, в том числе за счет погружения в федеральную схему. Что и было обсуждено на совещании у вице-премьера (по итогам этого совещания, состоявшегося 19 февраля, Абрамченко назвала новый проект «РТ-Инвеста» по строительству 25 заводов «платиновым» и поручила подтвердить его финансовую модель. — РБК).

Минэнерго и Совет потребителей электроэнергии выступают против использования «зеленого» тарифа для таких заводов, что влечет для них рост расходов. А «Ростех» предлагал использовать также средства экосбора, собранные в рамках РОП.

Ситуация, связанная с тарифообразованием в энергетике, очень сложная — это объективная реальность. Мы сейчас дообсуждаем ее с коллегами из Минэнерго, которые говорят, что больше нет инвестиционной подушки, которую они могли бы потратить на меры поддержки, — ни для энергетической утилизации, ни для любой альтернативной генерации.

Это политический и административный вопрос — как распределить имеющиеся ресурсы на выполнение тех задач, которых перед нами поставлены. Если говорить про средства от РОП, то нужно понимать, что это тоже не резиновая кубышка и не новое открытое месторождение. ■

Полная версия интервью — на сайте rbc.ru

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

Pro:

PRO.RBC.RU

Туризм

→ 10

Бизнес

АФК «Система»
заинтересовалась рыбалкой
на Камчатке

ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ НЕ СПРАВИЛСЯ С ПОТОКОМ ЗАЯВОК НА ЛЬГОТНОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

«Дом.РФ» не рассчитал наплыва

Потенциальные клиенты банка «Дом.РФ» стали жаловаться, что не могут заключить кредитные договоры после **ОДОБРЕНИЯ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕКИ**. Они рассчитывали на сниженную ставку по акции, но **СПРОС ОКАЗАЛСЯ СЛИШКОМ ВЕЛИК**.

[→ 8](#)

В 2020 году российские банки одобрили рекордный объем ипотеки — 1,7 млн кредитов почти на 4,3 трлн руб., оценивали аналитики «Дом.РФ»

Фото: Григорий Сысоев/РИА Новости

Финансы

← 7

ЮЛИЯ КОШКИНА

В конце февраля клиенты, желающие рефинансировать ипотеку в банке «Дом.РФ», стали массово жаловаться на затягивание сделок. Как следует из отзывов ипотечных заемщиков на портале banki.ru, они заинтересовались новым предложением кредитной организации по рефинансированию. 4 декабря банк «Дом.РФ» сообщил о временном снижении ставок по разным ипотечным программам, до 28 февраля ставка по рефинансированию взятой в другом банке ипотеки начиналась от 7,1%. По условиям акции потенциальный заемщик должен был до этого срока подать заявку на новый кредит, получить одобрение, собрать необходимые документы и заключить новый кредитный договор.

Часть клиентов не смогли выполнить финальный этап — закрыть сделку. Как отмечается в отзывах, ипотечные менеджеры «Дом.РФ» не выходили на связь с потребителями, а специалисты call-центра не давали пояснений. На одной из веток форума представитель банка сообщил, что клиенты, которые обращались за рефинансированием в конце января, уже не могут рассчитывать на сниженную ставку из-за значительного потока заявок. «Сделки назначаются при формировании графика по очереди. Действительно, некоторые сделки уже попадают на март», — прокомментировал он.

Специалист call-центра подтвердил корреспонденту РБК высокую загруженность менеджеров «Дом.РФ», занимающихся рефинансированием. «В Москве в феврале, когда действовала акция 0,5 процентного пункта скидки, сделки были записаны уже на март. Даже те, кто подпадал под эту акцию, физически не могли заключить сделку до конца акции», — сказал он, добавив, что такие клиенты больше не могут рассчитывать на акционную ставку.

В банке «Дом.РФ» не ответили на вопрос РБК о доле клиентов, которые получили одобрение, но не смогли заключить сделки рефинансирования в период акции. Директор ипотечного бизнеса банка Игорь Ларин сообщил, что в рамках новогодней акции было заключено около 5 тыс. сделок на 13,5 млрд руб. По его словам, спрос на акцию был высоким. «Банк в индивидуальном порядке рассматривает каждый случай отказа или невыхо-

да на заключение кредитного договора», — отметил Ларин, добавив, что банк видит «большой потенциал для дальнейшего прироста ипотечного портфеля банка» за счет программы рефинансирования. «Уже сейчас мы разрабатываем новые предложения по рефинансированию, которыми смогут воспользоваться наши клиенты, не успевшие оформить кредит до завершения новогодней акции», — пообещал он.

ВО СКОЛЬКО ОБОХОДИТСЯ ПОДГОТОВКА К РЕФИНАНСИРОВАНИЮ

Жалобы клиентов на затягивание процедуры рефинансирования, как правило, стандартные, говорит руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Евгения Лазарева: «Граждане говорят о том, что сотрудники банков в бюрократическом порыве заставляют по несколько раз переделывать документы или «пропадают» после одобрения рефинансирования. Позже выясняется, что бюджет программы или акции исчерпан и рефинансироваться по льготной ставке уже не получится — приходится брать то, что дают, если вообще что-то предлагают взамен». Она допускает, что банк «Дом.РФ» мог выбрать неверную маркетинговую стратегию, не учел, «какой ажиотажный спрос она может вызвать, и есть ли ресурсы на удовлетворение этого спроса — как бюджетные, так и кадровые».

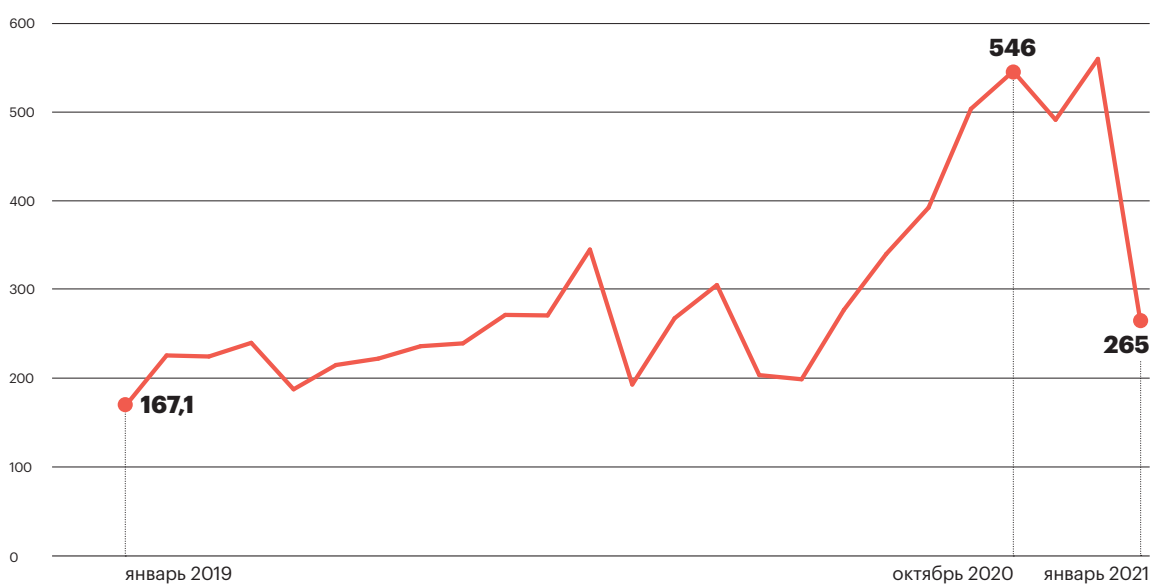
По словам Лазаревой, основной минус для потребителей в такой ситуации — потеря времени и денег, потраченных на оформление необходимых документов.

Затраты на сбор комплекта документов для рефинансирования составляют около 20 тыс. руб., оценивает директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. По его словам, на фоне потенциальной экономии от уменьшения процентной ставки в результате рефинансирования это не так много. Тем не менее потенциальные затраты заемщиков могут быть выше, предупреждает эксперт: «Помимо самой ставки необходимо учитывать и сумму страховых платежей, а также убедиться в возможности возврата части данной суммы при досрочном закрытии ипотечного кредита».

СОХРАНИЛСЯ ЛИ СПРОС НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

В 2020 году российские банки одобрили рекордный объем ипотеки — 1,7 млн кредитов почти на 4,3 трлн руб., оценивали аналитики «Дом.РФ». Доля рефинансирования в выдачах

Объем выданных ипотечных кредитов, млрд руб.



13,7%

достигла доля рефинансирования в выдачах ипотеки в 2020 году, увеличившись на 6,9 п.п.

выросла на 6,9 п.п. и достигла 13,7%. Этой опцией воспользовались 234 тыс. семей.

12 февраля Банк России в очередной раз сохранил ключевую ставку на уровне 4,25% годовых, но глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что цикл смягчения денежно-кредитной политики завершен. Аналитики тогда допускали, что решение регулятора в ближайшие месяцы скажется на ставках по кредитам и депозитам.

«Ставки по ипотечным кредитам, скорее всего, больше не будут снижаться, что в целом создает благоприятные условия для принятия решения о рефинансировании», — говорит младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Ксения Якушкина. Перекредитование имеет смысл, когда основная «часть платежей по кредиту еще представляет собой начисленные проценты», предупреждает она.

Окончание цикла снижения ключевой ставки увеличит спрос на рефинансирование со стороны заемщиков, считает Бородулин. «К середине 2021 года на фоне завершения программы льготной ипотеки или ее продления только в определенных регионах страны (такой вариант предлагает ЦБ. — РБК) общий уровень ипотечных ставок будет иметь предпосылки для роста», — добавляет он.

Средневзвешенные предложения банков по ставкам рефинансирования ипотеки сейчас находятся на исторически низком уровне — менее 7,9%, напоминает старший аналитик рейтингового агентства НКР Егор Лопатин. «Учитывая окончание цикла снижения ставок, спрос со стороны заемщиков на рефинансирование может оказаться значительным, однако, вероятнее всего, его масштабы будут несколько ниже 2020 года, когда каждый седьмой кредит был выдан на рефинансирование на фоне рекордного падения ставок», — указывает он.

Сбербанк видит «стабильный спрос на рефинансирование

ипотеки», говорит его вице-президент и директор дивизиона «ДомКлик» Николай Васев. Его доля от общих выдач Сбербанка составляет около 3%.

В феврале рефинансирование заняло треть от общего числа выданных ипотечных кредитов, сообщил РБК представитель ВТБ, — этой опцией воспользовались около 8 тыс. человек на сумму 17 млрд руб.: «Интерес клиентов к рефинансированию сохраняется на уровне аналогичного месяца прошлого года (+4 п.п.), что вызвано рекордно низким текущим уровнем ставок по ипотеке». «В этом году, по нашим оценкам, спрос на этот продукт сохранится, но уже не будет столь агрессивным, так как высокий спрос на этом рынке в 2020 году был обеспечен рекордным снижением ставок и общим «бумом» ипотеки», — добавил он.

«Во второй половине февраля мы наблюдали снижение числа заявок по рефинансированию ипотеки на 18% по сравнению с первой», — сказал представитель Газпромбанка, отвечая на вопрос о реакции потребителей на изменение политики ЦБ.

Всплеска заявок на рефинансирование не было, хотя доля таких кредитов в выдачах по-прежнему высокая — около 45%, отметил руководитель направления по развитию ипотечного кредитования Райффайзенбанка Антон Красильников.

В Московском кредитном банке не раскрыли данные о выдачах ссуд на рефинансирование, но подчеркнули, что такая опция — лучший способ снизить долговую нагрузку заемщика.

Клиенты, которые рефинансировали ссуды, изначально брали кредиты, когда ставки были выше на 2–3 п.п., а сейчас оснований для роста заявок на рефинансирование нет, считает директор департамента розничных продуктов Абсолют Банка Виталий Костюкевич.

В остальных банках из топ-15 по ипотечному портфелю не ответили на запросы РБК. ■

“ Затраты на сбор комплекта документов для рефинансирования составляют около 20 тыс. руб., оценивает директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин

Металлургия

ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ МОЖЕТ ПРИОБРЕСТИ ЗАВОД В ЧЕЛЯБИНСКЕ

ЧТПЗ меняет покупательские предпочтения

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Покупкой Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ) заинтересовался новый претендент — ТМК Дмитрия Пумпянского. Хотя летом 2020-го ЧТПЗ и подписал соглашение о слиянии с другим своим конкурентом, сделка до сих пор не завершена.

Трубная металлургическая компания (ТМК) Дмитрия Пумпянского, крупнейший производитель труб в России, решила приобрести Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) у миллиардера Андрея Комарова. Об этом РБК рассказали четыре источника, знакомые с переговорами сторон.

Сделка, как утверждают собеседники РБК, готовится, несмотря на то что еще летом прошлого года у ЧТПЗ уже появился покупатель — тогда компания подписала соглашение о слиянии с Загорским трубным заводом (ЗТЗ) Дениса Сафина и однокурсника Владимира Путина Николая Егорова (он владеет 25% компании).

Но, по версии двух собеседников РБК, у ТМК больше шансов приобрести трубный бизнес Комарова. Сделка может состояться уже в марте-апреле, отмечает источник РБК, знакомый с планами менеджмента ТМК. Другой собеседник, близкий к топ-менеджменту ЧТПЗ, также говорит о том, что покупатель будет определен уже в течение двух-трех недель.

Представители ТМК и ЧТПЗ отказались от комментариев. Представитель ЗТЗ заявил, что в результате слияния ЧТПЗ с ТМК может образоваться монопольный игрок на рынке бесшовных труб с 98-процентной долей. По его мнению, от монопольного ценообразования могут пострадать нефтегазовые компании, в том числе государственные, а бюджет недополучит дивиденды от них. Он выразил сомнение в том, что такую сделку одобрит ФАС.

ЧТО ИЗВЕСТНО О ПЕРЕГОВОРАХ

По данным источников РБК, Андрей Комаров (владеет 86,5% ЧТПЗ: 77,26% — напрямую и еще 9,28% — через Bounceward Ltd) решил продать трубный бизнес, чтобы переключиться на другие проекты, в том числе по добыче драгоценных металлов. В мае 2020 года Олег Селезнев, который как минимум 15 лет входил в совет директоров ЧТПЗ, вместе с «Ростехом» приобрел лицензию на месторождение металлов платиновой группы «Федорова тундра» в Мурманской области у канадской Barrick Gold. По словам источников РБК, Селезнев мог действовать в интересах основного акционера ЧТПЗ (официально представитель компании опровергал информацию об участии Комарова в этой сделке), проект разработки этого месторождения оценивается в 83 млрд руб. В октябре проект получил госсубсидию в размере 6,1 млрд руб.

Летом 2020 года стало известно о том, что Комаров начал переговоры о продаже ЧТПЗ с его новым конкурентом — подмосковным ЗТЗ, который планировал финансировать сделку за счет кредита Газпромбанка. Позже эту информацию частично подтвердил и ЧТПЗ, сообщив, что на первом этапе сделки Комаров с партнерами получит 50% ЗТЗ, а затем должна пройти консолидация промышленных активов двух компаний. Но представители ЧТПЗ и ЗТЗ тогда не комментировали распределение долей в объединенной компании между Комаровым, Сафиным и Егоровым.

Источник, знакомый с топ-менеджментом ЧТПЗ, сообщил РБК, что вскоре после объявления о готовящемся слиянии Газпромбанк отказался финансировать сделку. Но недавно все же вернулся к переговорам, утверждает он. РБК направил запрос в пресс-службу Газпромбанка.

Помимо ЗТЗ с Газпромбанком, а также ТМК интерес к ЧТПЗ проявляла и «Северсталь», утверждают собеседники РБК. Компания Алексея Мордашова даже проводила аудит, но в итоге отказалась от сделки, рассказывают два источника, близких к разным сторонам переговоров (представитель «Северстали» отказался от комментариев).

Капитализация ЧТПЗ на Московской бирже

“ В группу ЧТПЗ входят Челябинский трубопрокатный завод, Первоуральский новотрубный завод, завод по заготовке и переработке металлолома «Мета», предприятия по производству магистрального оборудования и нефтесервисный дивизион «Римера»

2 марта составляла до сообщений о возможной сделке 76,9 млрд руб., после нее котировки компании взлетели на 35,4%. Торги во вторник закрылись с ростом акций ЧТПЗ на уровне 14,9%, капитализация компании — 87,4 млрд руб.

По мнению руководителя группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максима Худалова, рынок справедливо оценивает ЧТПЗ — с учетом результатов за 2020 год стоимость группы как раз может достигать примерно 75 млрд руб. Но у Комарова «аппетит по цене сильно выше рынка», говорят два источника РБК, знакомых с ходом переговоров. Этим они и объясняют затянувшийся процесс переговоров по продаже.

ЗАЧЕМ ТМК ПОКУПАТЬ ЧТПЗ

ТМК вместе с ЧТПЗ занимают крупную долю на рынке бесшовных труб нефтяного сортамента (ОСТГ), применяемых в бурении и при эксплуатации скважин для до-

бычи нефти и газа. Худалов отметил, что их объединение создаст довольно мощного игрока на трубном рынке — совместная доля двух компаний на рынке труб составит 41%, а по ОСТГ — 79%.

«Есть опасения, что ФАС не будет рада появлению столь мощного игрока, который может представлять угрозу стабильности нефтегазового сектора страны», — заметил Худалов. РБК направил запрос в пресс-службу ФАС.

Эксперт также указывает, что на фоне падения трубного рынка в 2020 году эта сделка была бы достаточно обременительной для ТМК. Ее чистый долг на конец сентября составил 108,7 млрд руб., а свободные денежные средства достигли 60,8 млрд руб. ТМК за девять месяцев 2020 года сократила отгрузку труб на 29%, до 2,1 млн т, у ЧТПЗ сокращение по итогам года составило 31%, до 1,4 млн т, на фоне снижения экономической активности и спроса на трубную продукцию на внутреннем и международном рынках.

«Думаю, что причина появления ТМК в борьбе за ЧТПЗ заключается в опасениях компании утратить позиции на переговорах с «Газпромом» по заказам на трубы большого диаметра, а также в желании получить инструмент давления на покупателя в поставках ОСТГ, что тоже может быть полезным при переговорах с газовой монополией», — полагает Худалов. Действительно, бизнесу ТМК и ЧТПЗ угрожают усиление конкуренции в секторе ОСТГ и дальнейшее сжатие рынка труб большого диаметра в России. Так, Объединенная металлургическая компания (ОМК) Анатолия Седых объявила о планах запуска в 2021 году нового производства мощностью 500 тыс. т труб нефтяного сортамента в год, а «Северсталь» и люксембургская Tenaris договорились о создании совместного предприятия в Сургуте, которое будет производить 300 тыс. т таких труб в год, но этот проект отложен из-за пандемии коронавируса. Старт работы новых заводов может привести к падению цен на эту продукцию в России, прогнозировала ранее ЧТПЗ. ■

Финансовые показатели группы ЧТПЗ в 2020 году

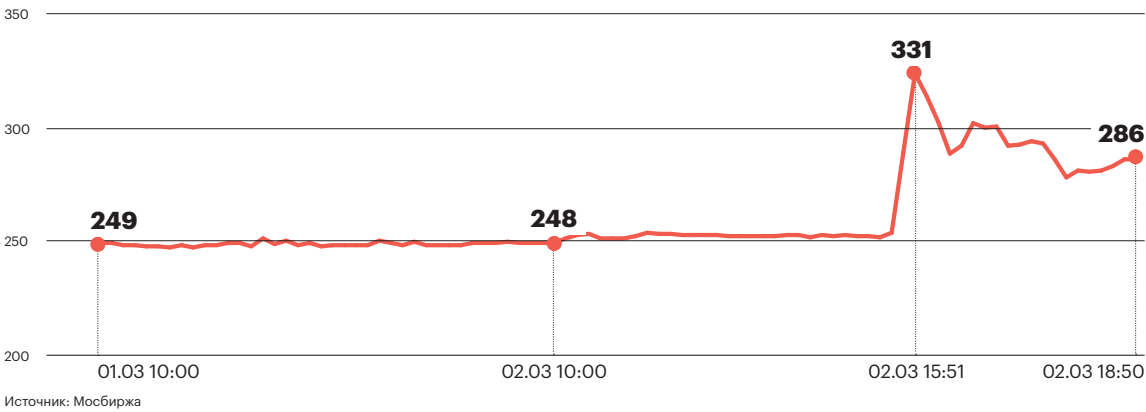
Р138
млрд
составила выручка группы, снизившись на 28%

Р28,5
млрд
доналоговая прибыль, сократившаяся на 10%

Р73,8
млрд
чистый долг компании на конец года

Источник: данные компании

Как менялась стоимость бумаг ЧТПЗ, руб. за акцию



Туризм

КОРПОРАЦИЯ ВЛАДИМИРА ЕВТУШЕНКОВА ГОТОВИТСЯ РАЗВИВАТЬ ЛЮБИТЕЛЬСКОЕ РЫБОЛОВСТВО НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

«Система» закидывает удочку на Камчатку

АФК «СИСТЕМА» готовит проект НА КАМЧАТКЕ, частью которого может стать ЛЮБИТЕЛЬСКАЯ РЫБАЛКА НА ЛОСОСЕЙ. Приток туристов из других регионов может усложнить доступ к рыбалке для жителей Камчатки.



ЕЛЕНА СУХОРИКОВА

АФК «Система» 26 февраля 2021 года учредила ООО «Управляющая компания Камчатка проект», чей основной вид деятельности заявлен как «Рыболовство пресноводное», свидетельствуют данные ЕГРЮЛ. Гендиректором нового юрлица стал Никита Мельников. С 2019-го он возглавляет, в частности, зарегистрированное во Владивостоке ООО «Степь х молоко», которое принадлежит входящему в «Систему» агрохолдингу «Степь»: тогда он договорился с китайскими инвесторами о совместном строительстве в Примор-

ском крае животноводческих комплексов.

Представитель «Системы» отказался от комментариев. Корпорация готовит на Камчатке «масштабный проект», который частично будет связан с туризмом, утверждает источник в АФК, не раскрывая деталей.

Достоверной информации по проекту пока нет, сообщил председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир Галицын. РБК направил запрос в правительство Камчатского края и региональное министерство рыбного хозяйства, а также в Северо-Восточное территориальное управление Росрыболовства.

На Камчатке возможен лишь один вид пресноводного ры-

↑ В июне в камчатские реки заходит самый крупный вид тихоокеанских лососей — чавыча

Фото: Олег Никишин/
Epsilon/Getty Images

боловства — добыча тихоокеанских лососей в реках с использованием рыболовных участков, уточняет президент Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ) Герман Зверев. По его словам, на большинстве таких речных участков ведется промышленный вылов тихоокеанских лососей, 79 речных участков предназначены для любительской рыбалки.

Ранее «Система» называла Камчатку как одно из возможных направлений для развития въездного туризма. В прошлом декабре было объявлено о создании собственной туроператорской компании и платформы для приема иностранных

туристов. Им должны быть доступны туры не только в Москву и Петербург, но и в Карелию, на Байкал и на Камчатку.

КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ЛЮБИТЕЛЬСКОЙ РЫБАЛКИ НА КАМЧАТКЕ

Любительское и спортивное рыболовство на Камчатке — один из наиболее популярных видов активного отдыха. В 2020 году на его долю приходилось 500 т, или около 0,2% всего вылова лососей в регионе, указано в материалах к проекту «Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Камчатского края до 2035 года».

Туризм, связанный с любительской рыбалкой на Камчатке, имеет большие перспективы, хотя из-за сложностей с инфраструктурой такой бизнес требует больших инвестиций, отмечает замдиректора УК «Норебо» Сергей Сенин. Рыбаки-любители едут на Камчатку, чтобы добывать в сезон «трофейную рыбу»: лососи, которую большую часть жизни проводят в море, заходят на нерест в пресноводные реки. Например, в июне в камчатские реки заходит самый крупный вид тихоокеанских лососей — чавыча. Такой вид туризма на Камчатке и на Кольском полуострове пользуется спросом не только у соотечественников, но и у иностранцев: рыбачить они могут по принципу «поймал — отпустил», когда выловленную рыбу выпускают обратно в водоем, уточняет Сенин.

До пандемии рыбалка на Камчатке пользовалась спросом, в частности, у американцев, рассказал РБК сотрудник компании «Траверс-Тур» из Петропавловска-Камчатского, которая специализируется на организации рыболовных туров. Из-за отсутствия дорог до некоторых мест рыбалки можно добраться только на вертолете, стоимость такой поездки на неделю, по словам

“ Камчатские рыбаки-любители неоднократно сообщали властям о нарушении своих прав: в июле прошлого года они жаловались губернатору Владимиру Солодову, что им не хватает путевок на вылов чавычи, потому что основная их часть уходит через коммерческие фирмы туристам из других регионов

собеседника РБК, начинается от 180 тыс. руб.

При этом доступ самих жителей Камчатки к любительской рыбалке ограничен. Согласно правилам рыболовства, утвержденным Минсельхозом для Дальневосточного рыбохозяйственного бассейна, гражданам для рыбалки на рыбопромысловых участках, закрепленных на основании договоров за определенными владельцами, нужна специальная путевка.

Путевки продают коммерческие компании, которые арендуют рыболовные участки у государства, поясняет сотрудник «Траверс-Тура». По его словам, самые популярные реки на Камчатке «проданы». Крупные игроки на рынке рекреационного рыболовства в регионе — турфирма Big River и подведомственное Росрыболовству ФГБУ «Главрыбвод», добавляет Герман Зверев.

Путевка на рыбалку разовая, ее стоимость, по словам сотрудника «Траверс-Тура», меняется каждый год и в среднем может составлять от 200 руб. до 1 тыс. руб.

Камчатские рыбаки-любители неоднократно сообщали властям о нарушении своих прав: в июле 2020 года они жа-

ловались губернатору Владимиру Солодову, что им не хватает путевок на вылов чавычи, потому что основная их часть уходит через коммерческие фирмы туристам из других регионов. По итогам обсуждения было рекомендовано обеспечить распределение путевок в соотношении 85% — жителям Камчатки, 15% — приезжим туристам, сообщалось на официальном сайте правительства Камчатского края.

СЛОЖНО ЛИ ЗАЙТИ НА РЫНОК НОВОМУ ИГРОКУ

Новый игрок, по словам Зверева, может зайти на рынок рекреационного рыболовства на Камчатке, либо купив одного из действующих игроков (это не касается ФГБУ «Главрыбвод», так как госучреждение не может быть выставлено на продажу), либо получив в пользование вновь сформированный рыболовный участок. Но этот вариант — длительная и сложная процедура, которая не позволит получить несколько смежных рыболовных участков. Гендиректор Big River Виталий Колисниченко на вопросы РБК не ответил.

Есть и третий вариант: принять участие в конкур-

сах в 2028 году и по итогам торгов заключить договоры. Наиболее привлекательные, по словам Зверева, участки в трех южных районах края — Усть-Большерецком, Соболевском и Елизовском.

В 2020 году на территории края, по данным минрыбхоза Камчатского края, организацией любительского рыболовства занимались 34 предприятия. Численность рыболовно-туристических компаний, которые проводят рыболовные туры, неуклонно растет (на конец 2020 года на территории Камчатки в общей сложности числилось 105 турфирм), указано в материалах к проекту «Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Камчатского края до 2035 года».

Рекреационное рыболовство может быть привлекательным бизнесом, но пока все проекты на Камчатке в этой сфере —

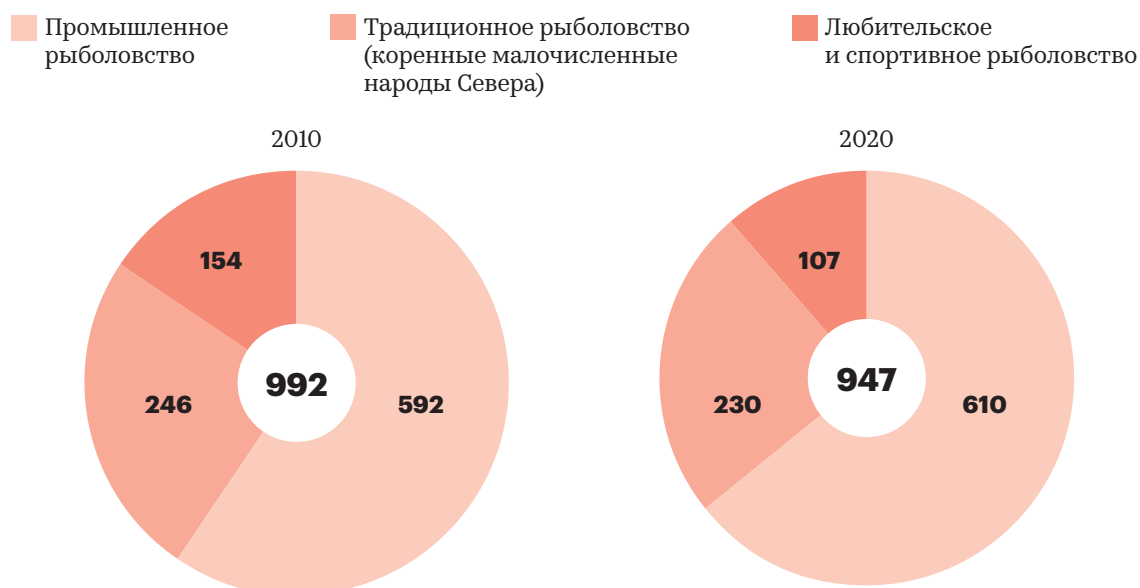
«нишевый бизнес», утверждает Зверев. По его словам, здесь пока нет большого денежного потока, это «туристические бутики», которые позволяют создавать систему коммуникации внутри элиты и приглашать «нужных людей».

Новый игрок на рынке рекреационного рыболовства будет полезен Камчатке, если предложит бизнес-модель по принципу «поймал — отпустил», конкретные проекты рыбоохраны, подключение к общекраевому цифровому сервису «Разовая платная путевка», уверен Зверев. Но если проект будет ориентирован на создание на территории края «очередного элитного «туристического рая» для богатых туристов», это создает риск закрытия возможностей для рекреационного рыболовства для жителей Камчатки, подчеркивает президент ВАРПЭ. ■

₽180 тыс.

на неделю стоит поездка до некоторых мест рыбалки на Камчатке из-за отсутствия дорог — туда можно добраться только на вертолете

Участки для вылова лососевых в Камчатском крае, штук



Источник: проект «Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Камчатского края до 2035 года»

Реклама 18+

Надёжная основа
онлайн-бизнеса
nic.ru

RU center

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

Форум «Мир стекла – 2021»

22 марта



О выставке:

Выставка «Мир стекла» более 20 лет сохраняет позиции одной из крупнейших отраслевых площадок в России и странах Восточной Европы. С ее проведением связано возрождение лучших традиций стекольного производства, продвижение на российский рынок новых технологий, передового оборудования и инструментов для производства и обработки стекла. Участие в выставке «Мир стекла» позволит узнать о новинках рынка и мировых тенденциях, установить деловые контакты, найти поставщиков, увеличить продажи.

В этом году в выставке принимают участие около 100 компаний из России, Бельгии, Великобритании, Венгрии, Германии, Индии, Италии, Испании, Китая, Польши, Республики Беларусь, США, Турции, Франции, Финляндии, Чехии. Иностранные компании будут представлены своими российскими партнерами.

На площади свыше 11 тыс. кв. м представят новейшие технологии изготовления стекла, современные станки, оборудование и инструменты для выпуска широкого спектра стеклопродукции для строительной, мебельной, автомобильной, медицинской, химической, пищевой промышленности и других отраслей. Специалисты ознакомятся с программным обеспечением для производителей и переработчиков стекла, архитекторов, проектировщиков, подрядчиков.

Подробнее: mirstekla-expo.ru

2021 год. Реклама. 18+

Бестселлеры: куда направлен вектор спроса?

25 марта



О чем:

Российский рынок недвижимости из года в год ставит рекорды. 2020-ый год продемонстрировал лучшие результаты по продажам новостроек. Стимулом роста покупательской активности во многом стала льготная ипотечная ставка в 6,5%.

Активность девелоперов остается на высоком уровне, рынок жилой недвижимости пополняется новыми предложениями, покупателям предлагается огромный выбор жилья: от премиальных апартаментов до новостроек комфорт класса. Какие-то объекты продаются медленно, какие-то раскупаются на старте продаж.

Какие предложения сегодня на пике интереса? Что станет ключевым драйвером спроса в 2021 году? На конференции РБК обсудим старт 2021 года, узнаем о том, какие квартиры в каких жилых комплексах покупатели выбирают чаще всего.

Вместе с ведущими девелоперами, лидерами и экспертами рынка недвижимости мы представим рейтинг самых продаваемых новостроек, а также расскажем о том, какими характеристиками должны обладать проекты жилых комплексов, чтобы быть в топе продаж и получать множество положительных отзывов.

Программа: Анжелика Есина — aesina@rbc.ru, +7 910 448-91-44
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772-34-84

2021 год. Реклама. 18+