

МИХАИЛ ОСЕЕВСКИЙ,
президент «Ростелекома»
Фото: Андрей Любимов/РБК

На что могут рассчитывать нуждающиеся в медпомощи заключенные по закону и на практике → 2

Подписка: +7 495 363 1101
21056
4 630017 020096

Фото: Вадим Кофман/РИА Новости

Губернатор Красноярского края запросил **₽191 млрд** на природоохранные проекты и строительство метро → 5

Российские компании установили 10-летний рекорд по привлечению средств на фондовом рынке → 7

\$2,7 млрдпривлекли компании на сделках
по выпуску акций, депозитарных
расписок и конвертируемых
облигаций в январе–марте

Общество



Фото: Александр Кондратов/РИА Новости

Правозащитники считают большой проблемой зависимость тюремной медицины от системы ФСИН

ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МЕДПОМОЩИ
В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЕ

Рецепты строгого режима

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

ФСИН отказалась допускать к Алексею Навальному его лечащего врача, но перевела его в тюремную больницу. РБК разобрался, на что могут рассчитывать нуждающиеся в медицинской помощи российские заключенные.

19 апреля Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН) заявила, что Алексей Навальный переведен в больницу при ИК-3 Владимирской области.

Ранее он жаловался на боль в спине, потерю чувствительности в ноге и руке, сложности при ходьбе; томография выявила у него две грыжи и протрузию межпозвоночного диска. В марте Навальный потребовал допустить к нему его лечащего врача, заявив, что в ИК-2 Владимирской области, где он содержится, ему фактически не оказывали медпомощи, а из-за профилактического учета в виду «склонности к побегу» его будили по несколько раз за ночь. Поскольку его требование не было удовлетворено, 31 марта Навальный начал голодовку.

РБК опросил экспертов о том, какие права и возможности есть у заключенных, нуждающихся в медицинской помощи, как ФСИН обычно реагирует на необходимость лечить осужденных и подследственных и что происходит с объявившими голодовку.

“ Можно четко говорить, что требования Навального совершенно законные

РУКОВОДИТЕЛЬ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО
ПРАВООЩИТНОГО ЦЕНТРА
АНАСТАСИЯ КОПТЕЕВА

Допускает ли закон осмотр заключенного его личным врачом?

«Мне не совсем понятно, почему такая проблема вообще возникла у Навального и в связи с чем ему препятствуют в доступе к гражданскому медику», — сказала РБК руководитель Забайкальского правозащитного центра Анастасия Коптеева, сотрудничающая с правозащитной организацией «Зона права».

Из закона «Об основах охраны здоровья граждан» и приказов, регулирующих лечебную деятельность ФСИН, следует, что любой осужденный, если у него есть возможность, может попросить за его счет провести ему обследование или консультацию у любого гражданского медика.

«В данном случае законодатель приравнял свободных пациентов и осужденных. Такие вопросы разрешаются регулярно на систематической основе. У меня были десятки таких дел, и это абсолютно работающий закон», — сказала Коптеева. — Существует определенная процедура: сам осужденный или его представитель ходатайствует об обследовании, предоставляет копию договора с медиком. Все, что требуется от ФСИН, — это этапировать его в медучреждение. Если врач готов прибыть к нему в колонию сам, как в случае Навального, то не требуется даже этого».

«Здесь можно четко говорить, что требования Навального совершенно законные», — добавила эксперт.

Закон дает заключенному возможность получить помощь врача, которого он выберет по своему усмотрению, согласуется юрист Комитета против пыток Сергей Шунин. Однако на практике могут возникать трудности: «Все упирается в формулировку «при наличии показаний» и возможность оказания помощи в больнице ФСИН». Обычно вопрос о допуске заключенного к стороннему врачу решают тюремные медики, однако в случае Навального вряд ли решения принимают именно они, полагает правозащитник.

«Право выбора врача [у заключенного] есть. Возможности — практически нет», — сказал РБК руководитель юридического департамента фонда «Русь сидящая» Алексей Федяров. — Чтобы запускали врача со стороны — такого не слышал. Любые причины придумают, чтобы не пускать. Это крайне сложно осуществить».

Можно ли госпитализировать заключенного в гражданскую больницу?

Закон вполне допускает госпитализацию подследственных и осужденных в гражданские медучреждения, однако обязательным условием, кроме медпоказаний, является невозможность оказать нужную помощь в больнице ФСИН. «Очень часто мы встречали случаи, когда и при наличии этих двух условий, которые признавали врачи ФСИН, вообще ничего не делалось, медицинская помощь не оказывалась», — заявил Шунин.

Сначала ФСИН анализирует, может ли она оказать лечение своими силами в одной из медсанчастей или ведомственных больниц; если медики приходят к выводу, что это невозможно, ведомство обязательно обратиться в гражданское медучреждение, заключить с ним договор на лечение конкретного осужденного и оплатить эту работу, пояснила Коптеева.

Например, заключенному забайкальского СИЗО Игорю Толдонову грыжи позвоночника удаляли в краевой клинической больнице. А подследственного Михаила Баранова, которому требовалась высокотехнологичная операция (реконструктивная пластика лица после неудачной попытки самоубийства), по ходатайству правозащитников этапировали в Москву, в Институт челюстно-лицевой хирургии.

Фактически заключенных вывозят в гражданские больницы в двух случаях: если требуется операция либо на освидетельствование с целью определить, может ли больной подследственный содержаться в СИЗО, утверждает Федяров.

ТЮРЕМНАЯ МЕДИЦИНА

По официальным данным ФСИН, сейчас в России 142 тюремные больницы, в том числе 61 туберкулезная, пять психиатрических и семь больниц для сотрудников ФСИН. Кроме того, в системе 623 медицинские части, есть фельдшерские пункты, а также центры медицинской и социальной реабилитации.

В чем проблемы тюремных больниц?

Правозащитники по всей стране часто подают иски о ненадлежащем оказании медпомощи к больницам системы ФСИН, рассказывает Колтеева. Она добавляет, что во многих больницах не хватает элементарных медикаментов, чтобы лечить такие социально значимые и распространенные среди заключенных заболевания, как туберкулез, вирусный гепатит или ВИЧ.

Условия в больницах системы ФСИН могут быть приемлемыми, однако «мы часто сталкивались с тем, что одним осужденным помощь оказывается, а другим в сходных обстоятельствах — почему-то нет», сказал РБК Шунин.

Шунин в качестве правозащитника в течение трех лет инспектировал больницу при ИК-5 Нижегородской области. «Больницы системы ФСИН с трудом справляются с большим объемом поступающих больных. И это если мы берем только доковидные времена. И главная причина этого — нехватка врачей из-за маленьких зарплат и условий, в которых приходится работать самим врачам», — рассказал он. — В целом действия врачей системы ФСИН, за очень малым исключением, со словом «гуманность» у меня абсолютно не ассоциируются. В основном все они несамостоятельны и, образно говоря, каждую таб-

летку согласовывают с начальством».

Правозащитники считают большой проблемой зависимость тюремной медицины от системы ФСИН; ее передачи в подчинение Минздраву требовали члены СПЧ, первый председатель ОНК Москвы Валерий Борщев, руководитель Московской Хельсинкской группы Людмила Алексеева. Последний раз вопрос о выводе медслужбы из состава ФСИН ставил бывший замдиректора ведомства (ныне арестованный) Валерий Максименко — в 2019 году он заявлял, что ФСИН ведет с Минюстом и Минздравом консультации по этому поводу.

Что администрация колонии может сделать с голодающим заключенным?

Российский закон допускает применение к заключенному принудительного кормления, если речь идет об угрозе его жизни, — это закреплено в ст. 101 Уголовно-исполнительного кодекса. «В моей практике оно встречалось в единичных случаях, и речь шла исключительно о медикаментозной поддержке — внутривенных вливаниях», — сказал РБК Шунин.

«Сами фсиновцы стараются как можно реже это применять. Чтобы правильно ввести зонд и не повредить трахею, нужны специалисты, которых [в этой системе] практически нет. Чаще всего происходит так: зэк начинает голодать, и его воспитывают дубинками.

Случай Навального — это просто не такой случай, когда это возможно», — сказал Федяров.

Процедура принудительного кормления через рот — крайне опасная и травматичная, напомнил правозащитник. Так, израильские врачи в 2014 году выступили с открытым письмом против принудительного кормления голодавших заключенных-террористов, когда премьер-министр Биньямин Нетаньяху лоббировал закон, разрешающий эту процедуру. Тем не менее во многих странах принудительное кормление применяется, и ЕСПЧ его допускает, «на что очень любят ссылаться сотрудники ФСИН России», добавил Федяров. ■

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

Международная политика

США УСПЕШНО ОРГАНИЗОВАЛИ КОНФЕРЕНЦИЮ ПО ВОПРОСАМ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

КНР и Россию привлекла к саммиту теплая атмосфера

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Владимир Путин примет участие в организованной Джо Байденом климатической конференции. Зачем эта встреча нужна Москве и Вашингтону и как «зеленый курс» других стран может отразиться на российской экономике, разбирался РБК.

ЗАЧЕМ США СОЗВАЛИ САММИТ

В конце марта президент США Джо Байден пригласил лидеров более 40 стран, включая президентов России и Китая, на видеоконференцию по вопросам изменения климата. Назначенная на четверг, 22 апреля, она станет разминкой перед ноябрьским Всемирным климатическим форумом в Глазго — самой важной встречей по климату после парижского саммита 2015 года.

В Белом доме отмечают, что у нынешнего саммита несколько задач:

- обсудить сокращения объема вредоносных выбросов, чтобы не допустить повышения общемировой температуры воздуха более чем на 1,5°C;

- подготовить план мобилизации средств для достижения нулевого уровня углеродных выбросов со стороны государств и частного бизнеса;
- найти способы извлечения экономических преимуществ из реализации экологической повестки.

Тема защиты окружающей среды — одна из ключевых для новой американской администрации. Ожидается, что во время саммита она представит программу по сокращению выбросов углекислого газа в ближайшие десять лет. Предшественник Байдена республиканец Дональд Трамп свернул участие США в климатических проектах и вышел из Парижского соглашения 2015 года, однако его решение было отменено одним из первых указов Байдена.

Согласно опросу организации Pew Research Center, 90% респондентов из числа сторонников Демократической партии США считают, что государство должно предпринимать больше усилий для борьбы с изменением климата. Среди республиканцев такого мнения придерживаются лишь 39%. В целом же более половины американцев полагают, что страна должна активнее бороться с загрязнением окружающей среды.

КТО ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В САММИТЕ

Помимо Джо Байдена, Владимира Путина и Си Цзиньпина в саммите будут участвовать лидеры ведущих европейских экономик — канцлер ФРГ Ангела Меркель и президент Франции Эмманюэль Макрон.

По итогам 2019 года на США, Китай и ЕС пришлось 49%

выбросов парникового газа (на Китай и США — 42,4%). 18 апреля спецпосланник президента США по климату Джон Керри и его коллега из КНР Се Чжэньхуа заявили, что страны вырабатывают собственные стратегии, направленные на достижение нулевых выбросов в окружающую среду. Они будут подготовлены к форуму в Глазго.

По итогам 2019 года США выбросили в атмосферу около 5,28 млрд т парниковых газов, и в стране намерены добиться углеродной нейтральности к 2050 году. На эти цели планируется выделить \$2 трлн в следующие четыре года. Уровень выбросов в Китае составляет около 10 млрд т. Пекин прогнозирует, что пик выбросов придется на 2030 год, а потом этот показатель будет снижаться. В 2020 году в Китае была объявлена цель достижения углеродной нейтральности к 2060 году.

Объем выбросов парниковых газов в ЕС в 2019 году составил 2,54 млрд т. В Еврокомиссии собираются добиться углеродной нейтральности к 2050 году. С этой целью будет вложен €1 млрд в развитие «зеленых» технологий и произведена декарбонизация металлургического сектора к 2030 году. Кроме того, в ЕС хотят ввести налог на товары с большим углеродным следом — чтобы европейские компании не смогли вывести производство за рубеж и уйти от новых регламентов по защите окружающей среды.

РЕКОРДНЫЕ ВЫБРОСЫ

По данным Международного энергетического агентства, в 2021 году будет зафиксирован рекордный рост объемов выбросов углекислого газа в атмосферу. Ожидается, что на конец года выбросы составят 33 млрд т — на 1,5 млрд т (или на 5%) больше, чем в прошлом году. Это самое большое увеличение за последние десять лет, отмечается в обзоре агентства. По итогам 2020 года, на который пришелся пик пандемии коронавируса COVID-19, выбросы углекислого газа сократились на 2 млрд т.

ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ ДЛЯ РОССИИ

Владимир Путин долго хранил молчание по поводу участия в саммите, но во вторник, 20 апреля, заявил, что все-таки присоединится к нему. «Мероприятие это многостороннее, посвящено климату и экологии, является приоритетом для нашей страны. Именно исходя из этого президент, получив всю полную информацию, принял решение выступить на нем», — пояснил пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. На сайте Кремля говорится, что Путин выступит на саммите в формате видеоконференции и «изложит подходы России в контексте налаживания широкого международного сотрудничества, направленного на преодоление негативных последствий глобального изменения климата».

Уровень парниковых выбросов России оценивается в 1,68 млрд т — это пятый по величине показатель после США, Китая, Евросоюза и Индии.

России следует активнее включиться в экологическую повестку, чтобы не отставать от международных партнеров и выдерживать конкуренцию с ними, говорится в докладе «Поворот к природе: новая экологическая политика России в условиях «зеленой» трансформации мировой экономики и политики», подготовленном факультетом мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. Как отмечают эксперты, современная экологическая политика России не в полной мере отвечает вызовам времени, в частности резкому росту значимости окружающей среды в мировой экономике и международных отношениях. Эксперты призывают российское руководство формировать международную «зеленую» повестку вокруг статуса «экологически чистой» державы. Что касается внутренней экологической политики, то ее стоит формировать вокруг таких целей, как обновление экономики, включая выход на новый технологический уровень, а также улучшение качества здоровья и жизни людей. ■

В США намерены добиться углеродной нейтральности к 2050 году, на эти цели планируется выделить \$2 трлн в следующие четыре года

■ РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин
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, Кирилл Сироткин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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 Химшиашвили

Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»

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

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

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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей
Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: 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 № 0727
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», 2021

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
Electricred.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Инновации

→ 8

Бизнес

Как предприниматель из США усовершенствовал солнечные батареи

АЛЕКСАНДР УСС ЗАПРОСИЛ У ФЕДЕРАЛЬНОГО ЦЕНТРА 191 МЛРД РУБ. НА ПРИРОДООХРАННЫЕ ПРОЕКТЫ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Метро на разлившемся дизельном топливе

Глава КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ попросил правительство **ВЫДЕЛИТЬ** региону **₽191 МЛРД** на экологические проекты в рамках устранения вреда **ОТ АВАРИИ ПОД НОРИЛЬСКОМ**. Более половины суммы приходится на проект строительства **МЕТРО В КРАСНОЯРСКЕ**.

→ 6



Губернатор Красноярского края Александр Усс (в центре) уже составил план мероприятий развития региона на деньги, полученные государством от «Норникеля» за разлив дизтоплива в Норильске

Фото: Вадим Кофман/РИА Новости

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Губернатор Красноярского края Александр Усс попросил правительство выделить региону 190,9 млрд руб. для восстановления окружающей среды и компенсации ущерба от майской аварии у «Норникеля» с разливом дизельного топлива. Это следует из письма, которое он 26 марта направил вице-премьеру Виктории Абрамченко (копия есть у РБК, подлинность подтвердил федеральный чиновник). РБК направил запросы в пресс-службу администрации Красноярского края и Минфин. Представитель Виктории Абрамченко Марта Галичева подтвердила получение и подлинность письма, воздержавшись от дальнейших комментариев.

Усс пишет, что авария «нанесла колоссальный вред окружающей среде». По его словам, с июня по октябрь 2020 года были проведены исследования, по результатам которых зафиксированы случаи высокого и экстремально высокого уровня загрязнения поверхностных вод нефтепродуктами и тяжелыми металлами, а также случаи превышения фоновых концентраций аналогичных загрязняющих веществ в почве и грунтах водных объектов. Экология региона требует комплексного восстановления, указывает губернатор, добавляя, что речь должна идти не только об улучшении экологической ситуации в Норильске и на близлежащих территориях, но и о мероприятиях, улучшающих ситуацию с выбросами загрязняющих веществ в целом в крае.

КАКИЕ ПРОЕКТЫ ПРЕДЛАГАЕТ ГУБЕРНАТОР
Ссылаясь на «приоритет обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды на территории Красноярского края, в том числе в городах Норильск и Красноярск», Усс приложил к письму «перечень мероприятий по восстановлению состояния окружающей среды, а также возмещению вреда», средства на которые он предлагает выделить из федерального бюджета в рамках государственных программ «Охрана окружающей среды» и «Воспроизводство и использование природных ресурсов».

Всего в перечне 50 мероприятий на 191 млрд руб. По количеству основная их часть (35 проектов) относится к Норильску и Таймырскому Долгано-Ненецкому муниципальному району, непосредственно пострадавших от разлива дизельного топлива на ТЭЦ-3. В Красноярске предлагается профинансировать 13 проектов, однако в денежном выражении они оцениваются в две трети от общей суммы.

Согласно перечню Усс рассчитывает привлечь самое крупное финансирование в рамках экологических программ по следующим направлениям:

- 114,5 млрд руб. — на строительство метро в Красноярске;
- 20 млрд руб. — на компенсацию выпадающих доходов Красноярского края по налогу на прибыль в результате снижения налоговой базы после выплаты «Норникелем» штрафа за аварию в размере 146,2 млрд руб. (почти вся сумма ушла в федеральный бюджет);
- 12,5 млрд руб. — на инфраструктуру для перевода автомобилей на газ в Норильске (стояночные боксы, ремонтную базу);
- 5,5 млрд руб. — для создания экологически эффективной инфраструктуры по обращению с мусором в Норильске и Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе, включая приобретение плазменных деструкторов для сжигания отходов;
- 4,2 млрд руб. — на ликвидацию накопленного ущерба окружающей среде на 104 объектах в Норильске площадью 15,3 тыс. га с отходами 2,9 млн т, а также на 52 объектах на Таймыре площадью 447,9 га.

Среди мероприятий перечислены также ремонт и строительство дорог в Красноярске и Норильске, закупка трамваев и троллейбусов для Красноярска, исследование миграции оленей на Таймыре и другие.

Запрашиваемую регионом сумму 191 млрд руб. на экологические проекты сейчас, очевидно, получить не удастся, говорит независимый аналитик по вопросам устойчивого развития Максим Худалов. По его словам, заявленные проекты — «приглашение федерального центра к торгу по поводу судьбы поступлений от «Норникеля», кото-

“ Среди предложенных Александром Уссом мероприятий — ремонт и строительство дорог в Красноярске и Норильске, закупка трамваев и троллейбусов для Красноярска, а также исследование миграции оленей на Таймыре

рые было обещано потратить в том числе и на нужды региона». Он напомнил, что проект строительства метро в Красноярске обсуждался с руководством страны в 2019 году, и тогда его необходимость мотивировалась в том числе экологическими соображениями. В СССР метро строили в городах-миллионниках, и по этому параметру город может рассматривать на такой транспорт. Краю давно обещали помочь федеральными средствами для развития метрополитена, говорит Худалов, указывая, что три станции в Красноярске в общем-то готовы, но засыпаны песком во избежание проседания грунта.

КУДА ДОЛЖНЫ ПОЙТИ ДЕНЬГИ ОТ ШТРАФА «НОРНИКЕЛЯ»
За аварию с разливом дизельного топлива под Норильском в мае 2020 года Росприроднадзор через суд обязал «Норникель» Владимира Потанина выплатить рекордный за всю российскую историю экологический штраф в размере 146,2 млрд руб. Но только 684,9 млн руб. из него досталось бюджету города Норильска (возмещение вреда почвам), основная сумма — 145,4 млрд руб. — выплачена в качестве возмещения вреда водным объектам и направлена в доход федерального бюджета.

Это стало возможным после внесения в конце июля прошлого года поправок в Бюджетный кодекс, согласно которым все платежи по искам о возмещении вреда, причиненного водным объектам, находящимся в федеральной собственности, а также платежи, уплачиваемые при добровольном возмещении вреда таким объектам, будут зачисляться в федеральный бюджет в 100-процентном размере. Госдума в постановлении о принятии поправок рекомендовала правительству направлять полученные от штрафов деньги на экологические проекты.

После того как «Норникель» выплатил штраф, президент Владимир Путин призвал направить эти средства на улучшение экологической ситуации в Норильске и на прилегающих террито-

риях. В середине марта вице-премьер Виктория Абрамченко говорила, что деньги пойдут на экологические проекты в Сибири. «В первую очередь — это Норильск. Вторая очередь — это Красноярский край», — цитировало ее слова ТАСС. По расчетам Росрыболовства, только восстановление непосредственно водных биоресурсов в районе аварии займет до 18 лет и будет стоить около 40 млрд руб. без учета затрат на строительство рыбо-разводных заводов.

Сам «Норникель» собирается вложить в развитие Норильска 81,3 млрд руб. до 2035 года. Соответствующие соглашения компания подписала с властями Красноярского края. Помимо средств «Норникеля» городу также выделяют 24 млрд руб. из федерального бюджета и 14,8 млрд руб. — из средств консолидированного бюджета Красноярского края. На подписании соглашений, Александр Усс заявил, что до 2035 года Норильску потребуется от 120 млрд до 200 млрд руб. ■

При участии Майи Бобенко

Р81,3 млрд
собирается
вложить
«Норникель»
в развитие
Норильска
до 2035 года

ПЛАНЫ НА МЕТРО
В КРАСНОЯРСКЕ

В конце прошлого года Усс оценивал стоимость строительства метро в Красноярске в 65–70 млрд руб., которые он рассчитывал привлечь из федерального бюджета. Проект метрополитена находится на утверждении в Главгосэкспертизе, писал ТАСС. Строительство метрополитена в городе началось еще

в 1995 году, но неоднократно приостанавливалось из-за проблем с финансированием. По планам Усса, метро должно появиться в центральной части города и будет включать в себя восемь-девять станций. В остальных районах города будет развиваться скоростной трамвай, или так называемое легкое наземное метро.

Финансы

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ПРИВЛЕКЛИ \$2,7 МЛРД ИНВЕСТИЦИЙ

Фиксированный рекорд IPO

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Активность российских компаний на рынке акционерного капитала стала рекордной для первых кварталов за десять лет. Такой результат обеспечили всего три сделки, крупнейшая из которых — рекордное для ретейла IPO дискаунтера Fix Price.

За первый квартал 2021 года российские компании привлекли \$2,7 млрд на сделках по выпуску акций, депозитарных расписок и конвертируемых облигаций, свидетельствуют данные обзора российского инвестиционно-

го банкинга от аналитической компании Refinitiv. Это на 121% выше результата для первого квартала 2020 года и лучшее начало года с 2011-го.

Львиную долю результата обеспечило IPO сети дискаунтеров Fix Price, которая привлекла в марте \$1,77 млрд, разместив акции на Лондонской бирже, следует из данных Refinitiv. Владелец компании предложили инвесторам 21% уставного капитала, или более 178 млн расписок (GDR). Компания разместилась по верхней границе \$9,75 за акцию и была оценена в \$8,3 млрд. Сейчас она торгуется на LSE по \$9,59, капитализация составляет около \$8,16 млрд. IPO Fix Price было крупнейшим за всю историю российского ретейла и рекордным по объему после размещения «Русала» в 2010 году. Благодаря сделке Fix Price впервые с 2014 года IPO обогнало по объему привлеченных средств SPO и размещение конвертируемых облигаций одновременно.

Помимо размещения Fix Price на рынке акционерного капитала в первом квартале 2021 года прошли еще две сделки: в феврале Ozon разместила облигации, конвертируемые в депозитарные акции, на \$750 млн. Это более половины суммы, привлеченной компанией на IPO в 2020 году, — тогда Ozon разместилась на \$1,2 млрд. Кроме того, в марте «М.Видео» провела вторичное размещение (SPO), продав акции на \$241,3 млн.

В остальных сферах работы инвестбанков такого результата добиться не удалось: объем сделок слияния и поглощения (M&A) сократился до \$4,8 млрд, на 87% по сравнению с первым кварталом прошлого года. Такой результат объясняется эффектом высокой базы прошлого года: в первом квартале 2020 года правительство объявило о приобретении контрольного пакета Сбербанка у ЦБ за 2,14 трлн руб. (\$33,8 млрд). Крупнейшей сделкой начала этого года стала по-

купка разработчика мобильных игр Nexters SPAC-компанией Kismet Acquisition One совладельца «МузТВ» Ивана Тавриана. В результате сделки Nexters была оценена в \$2 млрд.

Второй по величине сделкой стала покупка Трубной металлургической компанией Челябинского трубопрокатного завода за \$1,13 млрд, третьей — продажа «Русалом» 14% в Быстринском медном проекте «Интерросу» за \$570 млн.

Refinitiv отмечает и увеличение активности российского среднего бизнеса. Показатель объема сделок с его участием вырос на 164% по сравнению с прошлым годом.

Рынок заемного капитала сократился: российские компании за три месяца привлекли на нем \$6,5 млрд, что на 28% меньше, чем в прошлом году. В список крупнейших сделок на рынке долгового капитала вошли размещения «Газпром Капитала» (\$2 млрд), «Газ Финанса» (\$1,211 млрд) и Московского кредитного банка (\$729 млн). ■

Показатель объема сделок с участием среднего бизнеса за первый квартал вырос на 164% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отмечают в Refinitiv

rescore

РБК

ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

НАША СИСТЕМА СКОРИНГА
КОНТРАГЕНТОВ — ЭТО:

01.

Автоматизированный
настраиваемый
алгоритм проверки

02.

Технологии
оценки
на базе ИИ

03.

Учет 100+ факторов
при оценке
платежеспособности

04.

Быстрая оценка
любого количества
контрагентов

RESCORE.ONLINE

*рескор онлайн

реклама, 0+

Инновации

СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ могут вырабатывать больше электричества, если заставить их **ПОВОРАЧИВАТЬСЯ** **ВСЛЕД ЗА СОЛНЦЕМ**, — эта идея превратила обычного инженера в богача.

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИЗ США НАШЕЛ СВЕРХДОХОДНУЮ НИШУ НА РЫНКЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Повернутый на солнце

МАКСИМ МОМОТ

Американский предприниматель Рон Корио превратил в многомиллиардный бизнес производство трекеров для солнечных батарей. Трекеры — механизмы, которые ориентируют панель солнечной батареи на солнце в течение всего дня, — оказались настоящим золотым дном. Десятилетиями совершенствуя мало кому интересные когда-то устройства, Рон Корио дождался своего часа, обеспечив своей компании капитализацию в \$3,7 млрд.

СТАР ТРЕКЕР

«Я помню время, когда люди говорили, что вы не можете заработать себе на жизнь, делая трекеры для солнечных батарей», — вспоминает Рон Корио. — Некоторые даже советовали мне найти «настоящую работу».

В индустрии солнечной энергетики Рон Корио пришел случайно. В 1985 году он работал в Альбукерке (Нью-Мексико) над созданием нового типа системы зажигания для автомобильных двигателей. В это время стартап Wattsun Corporation, занимавшийся «зеленой» энергетикой, попросил его спроектировать модуль фотоэлектрических элементов, позволяющих получать электричество, используя солнечный свет. Корио глубоко погрузился в процесс разработки и спроектировал всю систему — от составных элементов до процесса производства. Видя такую заинтересованность,

Wattsun Corporation в 1989 году пригласила его в штат.

Поступив на работу в компанию, Корио загорелся новой идеей — стал проектировать трекер, который перемещал бы панель солнечной батареи по двум осям. Когда трекер и панель были готовы, компания решила получить для пилотного производства софинансирование от Министерства энергетики. Поначалу все шло вроде бы хорошо, однако в последний момент в таком финансировании было отказано. Как утверждала потом компания — из-за бюрократических проблем.

«Мы пытались понять, куда нашей компании двигаться дальше», — вспоминает Рон Корио. — Пытались продать наш модуль каким-то японским компаниям. Это не получилось». В результате продавать солнечные батареи пришлось кому придется. Основными покупателями стали жители американской глубинки — хозяева домов, расположенных далеко от линий электропередачи. Для многих из них солнечные батареи обходились дешевле, чем бензиновые генераторы. Кроме того, трекеры покупали фермеры — с помощью солнечных батарей у них работали насосы, качавшие воду в поилки для скота.

Прорыв произошел в 1992 году, когда про трекеры, разработанные Корио в Wattsun Corporation, написал журнал Home Power, специализировавшийся на публикациях об использовании альтернативных источников энергии (выходил с 1987 по 2018 год).

Интернет не был широко доступен, и одним из основных источников информации о новых технологиях оставались журналы. Поэтому публикация стала событием. «Трекер Wattsun — самый эффективный трекер для солнечных батарей, которые я когда-либо видел», — писал автор обзора. — Он работает надежно и точно».

Вдохновленный успехом, Рон Корио решил действовать на свой страх и риск. Он занял \$55 тыс. у знакомых, веривших в будущее солнечной энергетики, и выкупил Wattsun Corporation у ее владельцев. Этот шаг был рискованным. В дополнение к неясным пер-

Взгляд со стороны

ОЛЕГ БОГДАНОВ,
ведущий аналитик инвестиционной компании QBF

«Основное условие повышения инвестиционной привлекательности солнечной энергетики — это снижение издержек и себестоимости, повышение эффективности производства. В краткосрочной перспективе, пока традиционная энергетика более эффективна, инвесторы будут выбирать ее. Однако мы видим и новый тренд, обусловленный волной притока средств в инвестиционные ESG-стратегии (то есть в компании, действующие на основе критериев защиты окружающей среды, решения социальных

вопросов, качества и прозрачности корпоративного управления — Environmental, Social, Governance. — РБК). Так, в прошлом году инвестфонды «зеленой» энергетики стали лидерами по доходности. Фонд Invesco Solar с активами на \$3,7 млрд подорожал на 238%, заняв первое место в рейтинге американских биржевых и паевых фондов, инвестирующих в акции. Вторым по доходности стал также биржевой фонд, Invesco WilderHill Clean Energy, подорожавший на 220%. Один из его крупнейших активов — акции компании FuelCell Energy, которая проектирует и производит солнечные электростанции. Акции компании в 2020 году выросли почти на 400%».

спективам у компании было еще \$39 тыс. долгов, так что ситуация была вовсе не радужной. «Я много думал о том, что же я делаю», — рассказывает Корио. — Могу сказать, что я всегда искренне верил в солнечную энергетику». Ему казалось смешным просто сжигать ископаемое топливо, которое в какой-то момент неизбежно закончится. «Вот это и помогло мне идти вперед — моя вера в солнечную энергию и люди вокруг меня, которые разделяли мои взгляды», — объясняет предприниматель. На основе Wattsun Corporation он создал собственную компанию Array Technologies.

В ПРОМЫШЛЕННЫХ МАСШТАБАХ

Новая компания росла очень медленно. В начале, в 1992 году, в штате было всего три сотрудника, в 2003-м — около десяти. Трекеры для солнечных панелей, которые продавал Рон Корио, покупали в основном обычные граждане — те, кто надеялся сэкономить на оплате счетов, поставив солнечную батарею у себя около дома. И хотя его трекеры начали покупать и за границей, в том числе в Канаде и на Фиджи, рынок явно был невелик. Были и неожиданные клиенты. Так, трекеры купил известный американский предприниматель Стивен Фоссет для кругосветного полета на воздушном шаре — солнечные панели питали бортовую электронику. Сразу 36 трекеров приобрел актер Робин Уильямс для своего поместья. Трекеры были специально спроектированы





так, чтобы вместе с панелями солнечных батарей напоминали подсолнухи. Такие покупатели делали компании бесплатную рекламу.

Много сил Корио потратил на то, чтобы максимально упростить свои устройства, — он хотел сократить до минимума количество моторов и сенсоров. Это позволяло покупателям не тратить много сил и времени на поддержание трекеров в рабочем состоянии. Бизнесмен осознавал, что многие владельцы солнечных батарей рассматривают трекеры как дополнительные расходы. Чтобы люди приобретали устройства, они должны заметно повышать выработку электроэнергии и быть недорогими в эксплуатации.

Предприниматель понимал также, что настоящий успех придет только тогда, когда солнечные батареи станут использоваться в промышленных масштабах — для выработки электричества на продажу. Этот рынок только зарождался, но Корио был терпелив и все-таки дождался своего. Первый контракт на поставку трекеров для подобного проекта Array Technologies заключила в 2001 году с BP Solar, подразделением нефтегазового гиганта BP.

Участие в больших проектах вызвало необходимость в модификации технологии. Здесь нужны были трекеры, которые перемещают панель солнечной батареи не по двум осям, а всего по одной. Клиенту требовалось установить сотни панелей рядом друг с другом: если бы они вслед за солнцем перемещались по двум осям,

то накрывали бы друг друга своей тенью на более продолжительное время, чем если бы двигались только по одной оси. Изменения позволили установить на той же территории больше панелей, что обеспечивало выработку большего количества электроэнергии на единицу площади.

Наконец, в 2007 году компания получила заказ, который предприниматель считает особенно важным. Это было участие в создании самой большой на тот момент в США солнечной электростанции в штате Колорадо (Alamosa Solar Project). Проект реализовывала американская компания SunEdison. Для этой солнечной электростанции Корио начал проектировать трекеры, которые могли поднимать и опускать сразу целый ряд солнечных батарей. Однако затем он понял, что системе можно усовершенствовать еще сильнее, если и ряды солнечных батарей будут связа-

↑ Глобальный рынок солнечной энергетики уже к 2026 году вырастет до \$267,7 млрд с \$68,6 млрд в 2019-м, прогнозируют эксперты

Фото: US department of Energy/Flickr

17%

составляла доля компании Array Technologies на рынке в 2019 году, к этому времени она стала вторым в мире поставщиком трекеров для солнечных батарей

“Могу сказать, что я всегда искренне верил в солнечную энергетику. Это и помогало мне идти вперед — моя вера и люди вокруг меня, которые разделяли мои взгляды

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОН КОРИО

ны друг с другом одним механизмом. Это была необычная идея, так что уже на другой день предприниматель подал заявку на патент с предварительным описанием изобретения.

Через неделю, когда новый проект начал вырисовываться, Корио решил пойти на второй крупный риск в своей жизни — после покупки Wattsun Corporation — и позволил в SunEdison. С руководством проекта была назначена встреча, а работы вот-вот уже должны были начаться. Предложение внести такие серьезные изменения в проект прямо перед его началом, как и следовало ожидать, представителям SunEdison не понравилось. Однако предпринимателю удалось убедить их в преимуществах нового варианта. «Я знал, что это была возможность для нас, так что я сделал все, что только мог», — вспоминает он. Так появился трекер DuraTrack — самый известный продукт Array Technologies. Благодаря тому, что движение рядов солнечных панелей управлялось единым механизмом, эту систему было проще установить. Расходы на поддержание ее в работоспособном состоянии также были ниже. Это позволяло снижать стоимость выработки электроэнергии, так что DuraTrack дала компании необходимое конкурентное преимущество. По словам Корио, если бы ему не удалось убедить SunEdison использовать его новую модель в таком масштабном проекте, Array Technologies могла бы ждать крах.

Рон Корио присутствовал при пуске Alamosa Solar Project. Когда запускали его трекеры, он снова проверял в уме все свои расчеты и прикидывал, поднимут ли моторы весь этот вес. Риск был велик, ведь полноценных предварительных испытаний не проводилось. В мастерских для проверки подъема большого числа солнечных панелей нет места, а сжатые сроки не позволяли как следует испытать трекеры на месте. Однако все сработало.

ВТОРОЙ В МИРЕ

По данным исследовательской компании Wood Mackenzie, к 2019 году Array Technologies уже была вторым в мире поставщиком трекеров для сол-

нечных батарей с долей глобального рынка 17%. Компания Рона Корио уступала только Nextracker, подразделению американско-сингапурской Flex, крупного производителя электроники. Одним из своих конкурентных преимуществ Nextracker, доля которого на глобальном рынке оценивается в 30%, считает как раз поддержку со стороны глобальной материнской компании. Среди других конкурентов — китайская Arctech Solar, у которой есть подразделения в США, Японии, Индии, Австралии, Мексике и некоторых других странах. Arctech Solar называют основным поставщиком трекеров для солнечных батарей в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Array Technologies удалось выбрать растущий рынок. Согласно оценкам экспертов, глобальный рынок солнечной энергетики в целом уже к 2026 году вырастет до \$267,7 млрд (с \$68,6 млрд в 2019 году). Основной причиной роста спроса остается возрастающее стремление государств и компаний постепенно отказаться от ископаемых источников энергии. Кроме того, солнечные батареи в отличие, например, от установок гидрогенерации могут размещаться в индивидуальных домах.

В октябре 2020 года Array Technologies провела успешное IPO. Однако 2021 год начался для компании не слишком удачно. С начала года цена ее акций начала снижаться и упала почти наполовину. На рынке такое снижение объясняли объявлением компании о намерении провести допэмиссию акций, что размывает долю существующих акционеров. Кроме того, беспокойство инвесторов вызывает возможное повышение ставок ФРС США, что могло бы привести к замедлению роста технологического сектора.

Впрочем, Рон Корио прошел и через более суровые испытания. Он подчеркивает, что выработка солнечной энергии — это простая технология. По его словам, наилучший вариант — это когда можно будет установить систему и особенно ею не заниматься — она будет просто давать своему владельцу электроэнергию в течение 30 лет, не требуя ремонта. ■

Телеком

Слово «экосистема» уже заезжено

Почему «Ростелеком» не будет делать большой маркетплейс из различных услуг, кто из его «дочек» может выйти на биржу и о других планах на ближайшие пять лет РБК рассказал президент компании МИХАИЛ ОСЕЕВСКИЙ.

АННА БАЛАШОВА

О НОВОЙ СТРАТЕГИИ

Во вторник, 20 апреля, «Ростелеком» представил стратегию на 2021–2025 годы. Согласно плану выручка компании в 2025 году должна достичь 700 млрд руб. (по итогам 2020-го — 546,9 млрд руб.), маржа по OIBDA должна вырасти на 5–7 процентных пунктов (по итогам 2020 года составляла 35,5%), а чистая прибыль увеличится более чем в два раза (была — 25,3 млрд руб.). Необходимость нового плана президент «Ростелекома» Михаил Осеевский объясняет так:

«Почему потребовалась новая стратегия? Редкий случай, когда предыдущая стратегия («Ростелеком» принял ее в 2018 году) реализуется лучше, чем поставленные в ней цели. По ряду операционных и финансовых показателей мы уже в 2020 году вышли на те цели, которые планировали достичь позднее, к 2022 году. Причем я говорю о результатах без учета консолидации Tele2. Это, конечно, является следствием масштабной цифровизации страны и мира».

Новая стратегия включает несколько направлений. Первое — рост в традиционном телеком-бизнесе.

«Традиционные телекоммуникационные сервисы довольно зрелые, какие-то продукты стагнируют, но появляются новые, и в целом это рынки хоть и медленно, но растущие. Мы планируем расти быстрее рынка, увеличивая нашу долю. При развитии широкополосного доступа в интернет важной задачей останется замена медной инфраструктуры, которая еще есть в ряде регионов, на оптическую. Движемся в сторону предоставления клиентам решений на более высоких скоростях — от гига-

бита в секунду — это то, что скоро станет обычным уровнем скорости, и мы развиваем под это инфраструктуру. Еще одним приоритетом останется развитие инфраструктуры мобильной связи, как в тех регионах, где уже присутствует Tele2, так и в новых. Будем строить мобильные базовые станции в рамках расширения универсальных услуг связи. До 2030 года мобильная связь должна появиться в 24 тыс. малых населенных пунктах (от 100 до 500 человек)».

Компания ставит перед собой цель стать крупнейшим оператором по количеству частных клиентов — к 2025-му ее сервисами должны пользоваться 100 млн жителей России. Также планируется «сохранять и укреплять лидерство в работе с корпоративными и государственными заказчиками, операторами связи».

Второе направление стратегии — усиление позиций «Ростелекома» в пяти цифровых сегментах, которые он активно развивает последние годы: центры обработки данных и облачные технологии, информационная безопасность, цифровые регионы и «умные» города, электронное правительство, цифровая медицина.

«Сегодня на рынке ЦОДов наша доля находится в районе 25–27%, хотим выйти на уровень более 30%. «Ростелеком» — Центры обработки данных» («дочка», которая занимается облачными сервисами, хранением и обработкой данных) стал своего рода «единорогом» — по итогам нашей сделки с ВТБ его оценка превышает \$1 млрд (в конце 2020 года ВТБ приобрел 44,8% «Ростелеком-ЦОД» за 35 млрд руб. — РБК). Считаем, что сможем повторить этот успех по некоторым другим направлениям».

Основным источником инвестиций, по словам Осеевского, будет OIBDA компании. По итогам 2021 года,

по его прогнозу, этот показатель может превысить 200 млрд руб. При этом капитальные затраты в процентном соотношении к выручке будут снижаться.

«Берем обязательство перед акционерами увеличивать дивидендные выплаты не менее чем на 5% год к году. Видим, что в мире сегодня такой подход начинает доминировать. При этом мы по-прежнему будем придерживаться консервативной долговой политики, считаем это чрезвычайно важным элементом для устойчивости компании. Еще один важный элемент новой стратегии — постоянная трансформация компании, освоение новых бизнес-процессов, управленческих моделей».

Среди новых направлений, которые будут комплементарны бизнесу «Ростелекома», Осеевский назвал различные продукты, которые могут появиться вокруг портала «Госуслуги» («Ростелеком» является техническим оператором портала) и государственных проектов в целом. Часть из них можно будет коммерциализировать, и компания «смотрит на это очень внимательно».

«Ростелеком» — один из важнейших партнеров государства в реализации нацпрограммы «Цифровая экономика» по самым разным направлениям, не только с точки зрения развития ин-

фраструктуры. Смотрим, как портал «Госуслуги» может быть полезен в бизнес-процессах. Например, дистанционная продажа сим-карт. Сегодня нужно лично с паспортом приходить в салон связи. Думаем над тем, как выстроить решение с использованием Единой системы идентификации и авторизации (ЕСИА) и электронных подписей, для того чтобы человек мог купить карту без похода в офис. Участвуем в создании цифровой образовательной среды в сотрудничестве с Минпросвещения. Строим современную внутришкольную цифровую инфраструктуру, включая Wi-Fi и системы видеонаблюдения. Вместе с Mail.ru Group развиваем образовательную платформу «Сферум». Верим в то, что цифровизация медицины будет выходить за рамки госсектора, станет привлекательна для частных медицинских учреждений. Рассчитываем на развитие телемедицины и что все больше населения привыкнет пользоваться дистанционными медицинскими услугами и электронными рецептами».

ОБ ИТОГАХ ПРЕДЫДУЩЕЙ СТРАТЕГИИ

«Слово «экосистема» уже несколько заезжено, у каждого эксперта есть собственное представление, что это такое.

По словам Михаила Осеевского, сейчас в Единой биометрической системе около 200 тыс. биометрических слепков, тогда как база, которую собрал Сбербанк, содержит миллионы образцов

100 млн жителей России будут пользоваться сервисами «Ростелекома» к 2025 году, согласно стратегии развития компании

Партнерство — по-прежнему наша любимая форма развития и движения вперед. Проведя различные эксперименты, мы поняли, что не любой продукт комплементарен «Ростелекому». Самая простая история — это попытаться сделать такой большой маркетплейс, чтобы абоненты покупали у нас все подряд. Но это не работает так. Все-таки есть продукты, которые никак не встраиваются. Например, одним из наших партнеров является «ЛитРес», мы видим, что абоненты с удовольствием пользуются цифровыми и аудиокнигами, неплохо продаются страховые продукты. Но у нас были эксперименты, которые не пошли, — невозможно заниматься всем. Каждая компания по-своему формулирует стратегии, в том числе решает, хочет ли она управлять разносчиками пиццы или таксистами. Мы — не хотим. Хотим быть высокотехнологичной и инфраструктурной компанией. И это принципиальный подход. Еще один важный критерий — мы хотим инвестировать в те рынки, в которых видим не только потенциал капитализации, но и возможность выхода на положительный денежный поток. Скептически относимся к компаниям, которые долго не могут начать получать прибыль. У меня, как бывшего банкира, это вызывает большие вопросы».

О ПОКАЗАТЕЛЯХ TELE2

«T2 РТК Холдинг» занимает четвертое место на рынке по числу абонентов, но в 2020 году размер его абонентской базы вплотную приблизился к ближайшему конкуренту — «ВымпелКому» (бренд «Билайн»). По словам Осеевского, в ближайший год, возможно в 2022 году, компания выйдет на третье место по количеству абонентов «с потенциалом дальнейшего движения вперед». Но задача стать крупнейшим сотовым оператором в России перед менеджментом не ставится.

«В новой стратегии мы не выделяем отдельно Tele2, отдельно «Ростелеком». Мы уже сегодня продаем конвергентные продукты (объединяющие услуги фиксированной и мобильной связи. — РБК). Совсем недавно проходила рекламная кампания об этом: мы предлагаем нашим клиентам широкополосный домашний интернет, мобильную связь, интерактивное ТВ и онлайн-видеосервис. Еще у нас есть «умный» дом, сервисы для геймеров и другие услуги. В ближайшие пять лет перестанем рассматривать клиентов как потребляющих какие-то отдельные сервисы, будем работать с ними уже как с потребителями всех наших продуктовых решений. Что касается мобильного бизнеса, то нас в первую очередь интересуют не места в рейтингах, а финансовые показатели. Tele2 растет на 15% год к году,



и мы считаем, что у них есть потенциал дальнейшего развития. Из дискаунтера, которым была компания когда-то, она превратилась в одного из лидеров по уровню маржинальности, потребления интернет-трафика в стране». О мобильной связи пятого поколения В начале марта Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) попросил главу правительства разрешить использовать зарубежное оборудование 5G хотя бы на отдельных полигонах, чтобы иметь возможность протестировать технологию, а также ускорить получение эффектов от ее внедрения. Пока в России для развития 5G определены частоты 4,8–4,99 ГГц и 24,25–24,65 ГГц, но одним из условий для их использования является строительство сетей на отечественном оборудовании, которого пока не существует.

По словам Осеевского, компания обсуждала с правительством предложение РСПП по использованию зарубежного оборудования в тестовых зонах в рамках разработки новой стратегии социально-

экономического развития и надеется, что оно найдет отражение в документе.

«Предложение РСПП никоим образом не противоречит политике правительства о создании будущей инфраструктуры 5G на российской аппаратно-программной базе. Мы говорим лишь о том, что, пока эта база будет создаваться, телеком-операторы, а самое главное — индустри-

альные лидеры могли бы отрабатывать прикладные решения и не терять время. Сети 5G, это уже сегодня видно, предназначены не столько для людей, сколько для бизнеса. Все крупнейшие российские компании, их собственники, входящие в бюро РСПП, высказались за необходимость организации такой работы. Ждем соответствующих решений правительства». → 12

ЧТО БЫЛО В ПРЕДЫДУЩЕЙ СТРАТЕГИИ

24 тыс.

малых населенных пунктов планирует обеспечить мобильной связью «Ростелеком» до 2030 года

Стратегия «Ростелекома» на 2018–2022 годы предполагала «переход к платформенной бизнес-модели» по примеру таких компаний, как Amazon, Apple, Google, Alibaba, Facebook и др. Компания планировала, базируясь на большом количестве клиентов, создать широкие партнерства. «Модель, по которой движется не только наш сегмент, но и многие другие, — это формирование экосистем с попыткой, базируясь на якорных продуктах, предложить новые варианты взаимодействия, погрузиться

в другие кошельки [направления бизнеса, отличные от традиционных для «Ростелекома»]», — говорил Осеевский, представляя предыдущую стратегию. В частности, компания планировала запустить экосистему вокруг IPTV, усилить присутствие на рынке ИТ-услуг, инвестировать в развитие искусственного интеллекта, биометрии, промышленного интернета и др. технологий. Выручка «Ростелекома» к 2022 году должна была вырасти до 375 млрд руб. (с 305,3 млрд руб. в 2017-м).

Из жизни Михаила Осеевского

1960

Родился в Ленинграде

1983

Окончил Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина по специальности «инженерная электрофизика»

1993

Стал заместителем управляющего Санкт-Петербургской валютной биржи, а затем управляющим Санкт-Петербургской валютной биржи (занимал должность до 1999 года)

2003

Назначен вице-губернатором Санкт-Петербурга

2011

Занял пост замминистра экономического развития России

2012

Стал заместителем президента — председателем правления банка ВТБ

2017

Возглавил «Ростелеком»

Фото: Андрей Любимов/РБК

Телеком

← 11

ОБ ОТКЛЮЧЕНИИ ИНТЕРНЕТА У ЧАСТИ АБОНЕНТОВ

11 марта закончился срок действия разрешения Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ; основной орган, занимающийся распределением этого ресурса в России) на использование частот 3,4–3,6 ГГц для оказания услуг беспроводного фиксированного доступа в интернет по технологии WiMAX. «Ростелеком», «МегаФон» и ряд других компаний просили комиссию продлить разрешение, но решение до сих пор не принято. Вопрос должны были рассмотреть на заседании комиссии в конце марта, но его перенесли. Минцифры заявляло, что до этого момента операторам не придется выключать передатчики. При этом источники РБК говорили, что силовые ведомства не согласны на продление. Ранее они заблокировали тестирование в этом диапазоне сетей 5G, считая, что они будут создавать помехи для оборудования Минобороны и «Роскосмоса». Михаил Осеевский подтвердил, что компания не отключила абонентов от сети WiMAX в диапазоне 3,4–3,6 ГГц.

«Мы высказывали озабоченность регулятору, потому что технология WiMAX работает, она используется для подключения юрлиц в удаленных районах, и таких абонентов у «Ростелекома» тысячи. Мы не видим никаких проблем с тем, чтобы разрешение было продлено, и ожидаем, что госкомиссия такое решение примет. Сейчас это зона юридической неопределенности, но мы считаем, что отключать абонентов, не имея на то каких-то веских обстоятельств, абсолютно неправильно. Никаких аргументов для этого нет, сейчас работа в этом диапазоне никому не мешает — ни силовикам, ни «Роскосмосу».

ОБ IPO «ДОЧЕК»

В рамках сделки по продаже ВТБ доли в «Ростелеком — Центры обработки данных» стороны объявили, что планируют провести IPO (первичное размещение акций на бирже) этой компании в течение трех лет.

«Пока мы думаем о том, нужно ли выводить еще какие-то дочерние компании

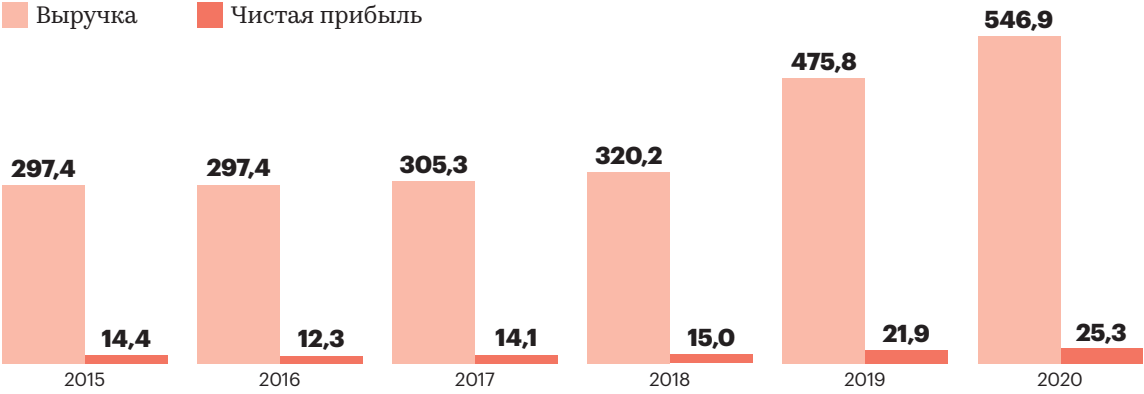
на биржу. Это имеет смысл для тех компаний, у которых потенциальная капитализация составляет несколько десятков миллиардов рублей. То есть еще надо поработать. Не исключаю, что следующей может стать наша компания в области информационной безопасности. Считаем, что эффект от вывода «дочек» на биржу будет позитивным. Такие компании могут торговаться с другими мультипликаторами, чем у «Ростелекома», гораздо более высокими. «Ростелеком» сейчас торгуется с мультипликатором 4,5 к OIBDA, «Ростелеком-ЦОД» пока оценивается на уровне 7,5–8, а у Amazon (среди активов — облачный провайдер. — РБК) это выше 20. Что будет на нашем рынке через несколько лет, посмотрим, но думаю, что этот дар (расхождение. — РБК) между мультипликаторами традиционных компаний и подобных «Ростелеком-ЦОД» всегда будет».

О СОВМЕСТНОМ РАЗВИТИИ БИОМЕТРИИ СО СБЕРБАНКОМ

В начале апреля «Ростелеком» и Сбербанк подписали меморандум о создании совместного предприятия «Центр технологий идентификации». Как говорили источники РБК, эта компания будет развивать Единую биометрическую систему (ЕБС), оператором которой до сих пор был один «Ростелеком».

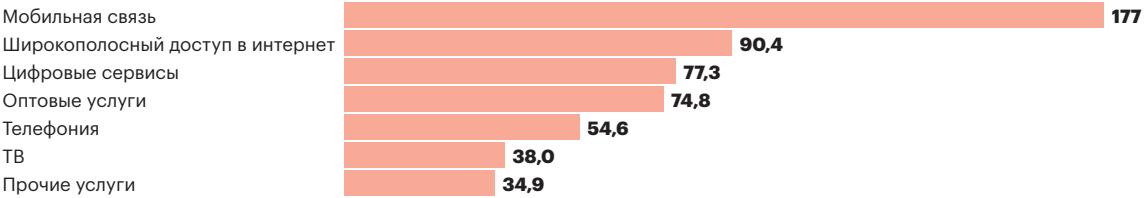
Как пояснил глава «Ростелекома», смысл создания СП — в объединении усилий для ускорения внедрения биометрических технологий как в государственные сервисы, так и в целом на рынок. Он назвал объединение «органичным»: стороны сосредоточат в СП профильные экспертизы, ПО, инфраструктуру, разработки по информационной безопасности. Доли компаний в уставном капитале будут паритетными, также обсуждается возможность вхождения в него государства. Участие государства «станет гарантией, что Единая биометрическая система будет работать и развиваться в интересах всего рынка, кроме того, ЕБС получит статус государственной информационной систе-

Финансовые показатели «Ростелекома», млрд руб.



Источник: отчетность «Ростелекома»

Выручка «Ростелекома» по сегментам бизнеса в 2020 году, млрд руб.



Источник: отчетность «Ростелекома»

мы». Осеевский назвал такую конструкцию уравновешенной. Задачи привлечь других партнеров в СП нет. При этом он подтвердил информацию собеседников РБК о том, что «Ростелекому» и Сбербанку было непросто договориться.

«А как вы представляете встречу двух «слонов»? Она всегда будет непростой. В любом бизнесе много нюансов. И Сбербанк, и «Ростелеком» огромные компании с гигантским опытом, мы исходили из того, что правильнее на берегу договориться, прежде чем прыгнуть в реку».

По словам Осеевского, сейчас в ЕБС около 200 тыс. биометрических слепков, тогда как база, которую собрал Сбербанк, содержит миллионы образцов.

«Я уверен, что в достаточно короткие сроки база ЕБС может выйти на уровень 30–40 млн слепков, что будет огромным шагом вперед — база увеличится на несколько порядков. Рассчитываем, что начало сбора биометрических данных в МФЦ будет также стимулировать рост базы. Большое количество зарегистрированных в системе граждан дает возможность всем, кто захочет использовать биометрические технологии, очень быстро интегрировать их в свой бизнес и начать получать отдачу. Наша задача — ускорить запуск массовых сервисов с использованием биометрической идентификации. Например, оплату по лицу проезда в транспорте или покупок товаров и услуг. Видим большие перспективы для обслуживания, например для дистанционной сдачи экзаменов. В дальнейшем эти технологии можно будет использовать в дистанционном электронном голосовании, где вопрос иден-

“Сегодня на рынке ЦОДов доля «Ростелекома» находится в районе 25–27%, компания стремится выйти на уровень более 30%

тификации очень важен. Есть потребность идентификации граждан в судопроизводстве. Причем не только в уголовных, но и в гражданских судах. Зачастую сегодня людям нужно ехать к мировому судье за 100, 200, 300 км».

Однако на ближайших выборах в Госдуму ЕБС использовать еще не будет, оговорился Михаил Осеевский. СП рассчитывает в перспективе получать плату за каждое использование биометрического образца. Ее размер глава «Ростелекома» не назвал.

«У нас, конечно, есть модель, которая предполагает, что за каждое использование биометрического образца бизнес будет платить по определенному тарифу. Подчеркну: покупатель, частное лицо за это платить не будет. С созданием СП и ростом базы мы видим резервы для снижения текущего уровня тарифов. Мы стремимся перейти на разумные рыночные ставки, в том числе с учетом мирового опыта. Поскольку благосостояние СП будет зависеть от частоты обращений к системе, мы заинтересованы в том, чтобы биометрические технологии максимально быстро внедрялись во все сферы жизни страны — СП будет жить с оборота». ■

При участии Ирины Парфентьевой

ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ «РОСТЕЛЕКОМ»

Публичное акционерное общество междугородной и международной электрической связи «Ростелеком» зарегистрировано 23 сентября 1993 года (тогда — в форме ОАО). Оказывает услуги местной телефонии, широкополосного доступа в интернет, платного телевидения, услуги на базе собственной магистральной сети связи. Владеет центрами обработки данных (ЦОД), является оператором портала gosuslugi.ru, подрядчиком по программам устранения «цифрового

неравенства», подключению к интернету медицинских учреждений и другим государственным проектам. Владеет 100% «Т2 РТК Холдинга» (бренд Tele2). Государство в лице Росимущества владеет 35,91% УК «Ростелекома», «Телеком Инвестициям» Мордашова и Ковальчука принадлежит 19,72%, банку ВТБ — 7,93%, ВЭБ.РФ — 3,16%, «дочке» «Ростелекома» «Мобител» — 1,85%, остальное — free float. Капитализация на Московской бирже — 350,8 млрд руб.