

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

“Авиакомпаниям
нужно закрываться
или повышать цены

ВИТАЛИЙ ВАНЦЕВ,
совладелец
аэропорта Внуково

Фото: Андрей Любимов/РБК

→ 8

Правоохранительные органы
увеличили число судебных
запросов на телефонные
биллинги и банковскую
информацию → 2

Segezha Group
привлекла ₽30 млрд
в ходе IPO на Московской
бирже → 5



Фото: Андрей Рудаков/Bloomberg

₽73,1
млрд

составила консолидиро-
ванная выручка Yandex N.V.
(головная компания группы
«Яндекс») в первом квартале
2021 года, что на 39% больше
показателя за аналогичный
период 2020-го

Нерекламные
доходы «Яндекса»
превысили 50%

от выручки холдинга → 11



Подписка: +7 495 363 1101

21062
4 630017 020096

Общество

С 2016 года правоохранительные органы стали в 2,5 раза чаще просить суды **О ДОСТУПЕ К БИЛЛИНГАМ** и втрое чаще — **К БАНКОВСКИМ ДАННЫМ**. Число запросов на «ограничение права на тайну переписки» в 2020 году **ВЫРОСЛО ВПЕРВЫЕ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ**.

ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ УВЕЛИЧИЛИ ЧИСЛО СУДЕБНЫХ ЗАПРОСОВ О ЗВОНКАХ И БАНКОВСКИХ СЧЕТАХ

Биллинг о правах

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

СЛЕДОВАТЕЛИ СТАЛИ ЧАЩЕ ЗАПРАШИВАТЬ БИЛЛИНГИ И РЕЖЕ — ПРОСЛУШКУ

За последние пять лет следственные органы стали более чем вдвое чаще просить суды о доступе к данным о соединениях между абонентами сотовой связи. Все последние годы число таких ходатайств поступательно растет, следует из данных судебного департамента при Верховном суде, которые изучил РБК.

Следственное действие «получение информации о соединениях между абонентами и (или) абонентскими устройствами» появилось в УПК в 2010 году, но самая ранняя публичная статистика по нему относится к 2016 году: тогда суды рассмотрели 126,3 тыс. запросов на получение биллингов. Уже в течение 2018 года в суды поступила 251 тыс. таких ходатайств, а в 2020 году — 312,6 тыс.

В то же время количество запросов на прослушку и доступ к переписке снижается. В 2015 году суды рассмотрели 243,8 тыс. ходатайств «о контроле и записи телефонных и иных переговоров», в течение 2017 года их поступило 87 тыс., а в 2020-м — только 34 тыс.

ПРЕЖДЕ СЛЕДОВАТЕЛИ ПРОСИЛИ О РАЗРЕШЕНИЯХ НА ПРОСЛУШКУ, НО НЕ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ИМИ

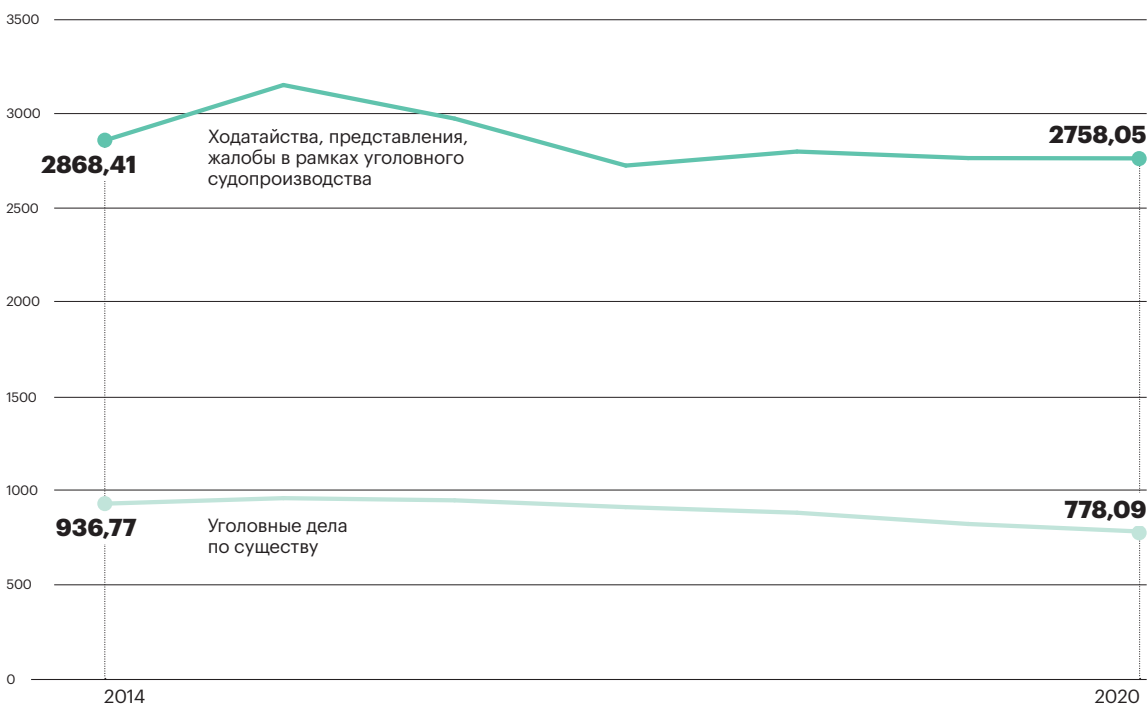
«Изначально прослушка была одним из самых быстрорастущих сегментов — если посмотреть на более раннюю статистику, то с 2007 по 2015 год шел постоянный рост. А с 2015 года пошло падение. Это как раз период бурного развития мессенджеров, люди стали задумываться о безопасности коммуникаций и пользе шифрования. Обычные голосовые звонки и СМС абсолютно не защищены от СОПМ, практически все общение уже переместилось в мессенджеры, большинство из которых используют сквозное шифрование», — говорит руководитель проекта «Сетевые свободы» адвокат Дамир Гайнутдинов.

Рост запросов на биллинг он связывает с тем, что данные о соединениях с базовыми станциями могут дать силовикам много информации, даже если человек не пользуется голосовыми звонками и СМС. «Мобильные телефоны, на которых установлены защищенные мессенджеры, по-прежнему вынуждены соединяться с базовыми станциями. Сведения об установлении соединений между пользовательским оборудованием, о геолокации, о времени соединения с конкретными базовыми станциями — весь этот огромный массив информации сейчас научились обрабатывать гораздо лучше, это чрезвычайно



Фото: Алексей Абанин/Коммерсантъ

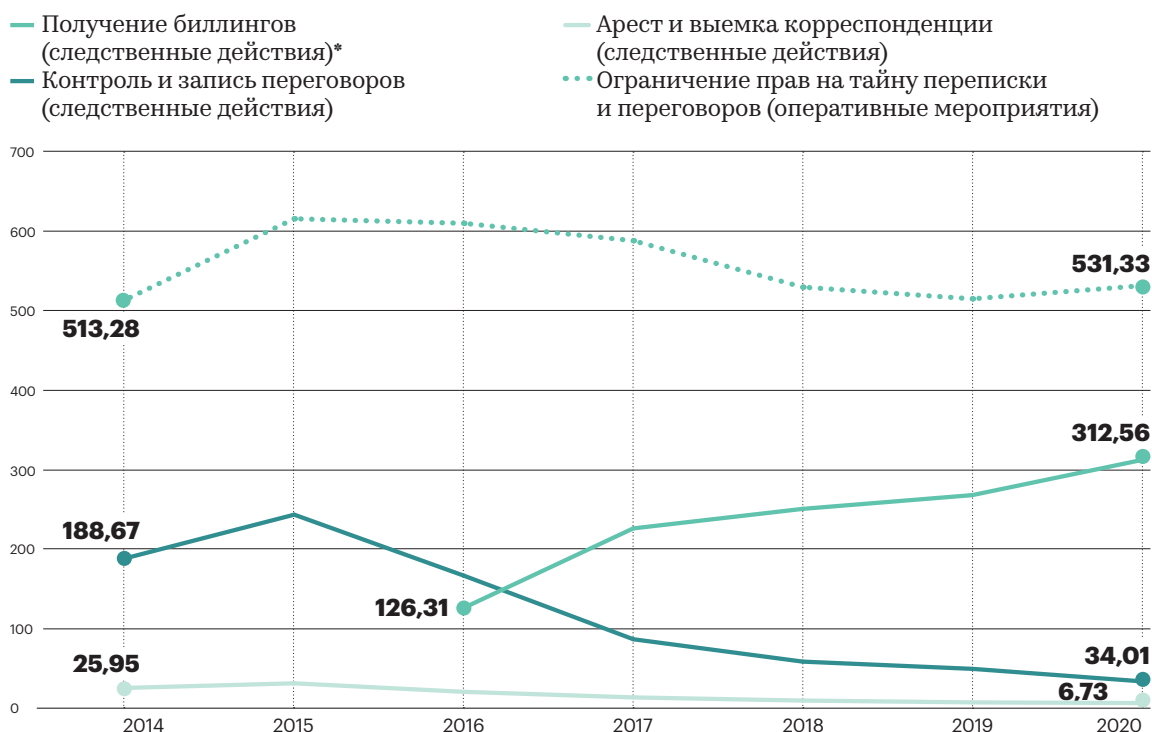
Общее число рассмотренных судами уголовных дел и материалов, тыс.



Источник: судебный департамент при Верховном суде

Как меняется количество судебных запросов на доступ к информации

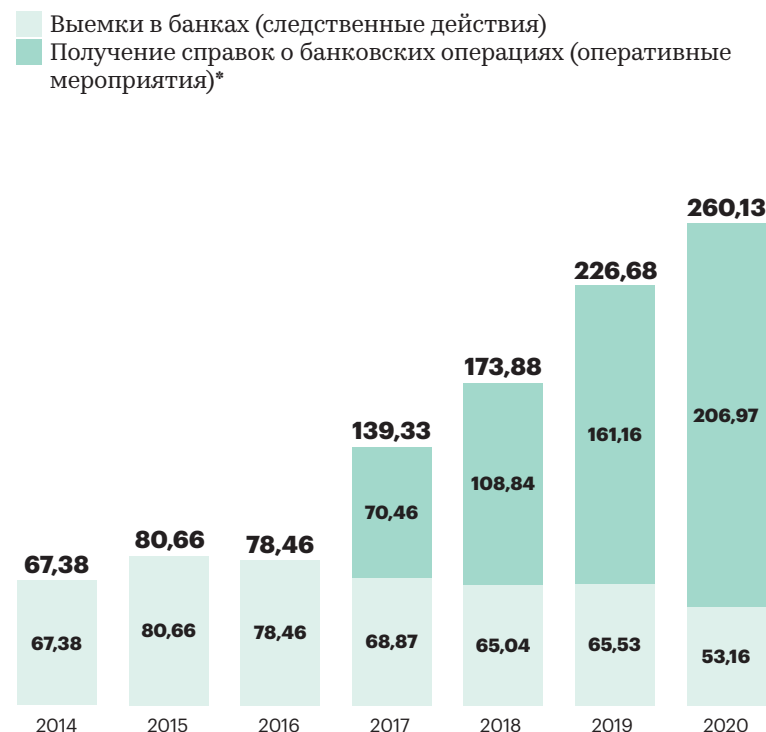
Запросы на прослушку, доступ к переписке и биллингам, тыс.



* Нет данных за 2014–2015 годы.

Источник: судебный департамент при Верховном суде

Запросы на доступ к банковским данным, тыс.



* Нет данных за 2014–2016 годы.

важные и информативные данные. Поэтому тут рост», — поясняет эксперт.

«Рост биллингов и сокращение контроля и записи переговоров — это вещь, которую мы давно предсказывали. Дело в том, что просто раньше не было отдельного следственного действия по биллингам: органы де-юре получали разрешение на прослушку, но этой прослушкой не пользовались. Их интересовали именно биллинги. Потом постепенно количество прослушек упало до тех ситуаций, когда им реально нужна аудиозапись», — объяснил РБК ассоциированный профессор социологии права Европейского университета в Санкт-Петербурге Кирилл Титаев.

«Общая численность сотрудников правоохранительных органов — около миллиона. 240 тыс. разрешений на контроль и запись переговоров [как в 2015 году] означают, что им просто не хватает времени это слушать (особенно если записывается не один разговор, а прослушка длится какое-то время), учитывая, что реально оперативной работой занимаются 15–20% сотрудников», — добавил эксперт.

ЧИСЛО ЗАПРОСОВ НА ПРОСЛУШКУ ОТ ОПЕРАТИВНИКОВ ВЫРОСЛО ВПЕРВЫЕ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА

Данные о биллингах и контроле переговоров касаются действий, которые проводятся следователями. Гораздо чаще о прослушке просят оперативники. Ежегодно суды рассматривают порядка 500–600 тыс. ходатайств об «ограничении конституционных прав граждан на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений, передаваемых по сетям электрической и почтовой связи».

По сути, это оперативно-разыскное мероприятие идентично следственному действию «контроль и запись телефонных переговоров», просто первое осуществляется в рамках проверки, а второе — в рамках уже возбужденного уголовного дела, объяснил РБК адвокат Сергей Шулдеев из адвокатского бюро Q&A.

В 2020 году количество таких запросов в производстве судов выросло впервые после многолетнего снижения. В прошлый раз число ходатайств об ограничении права

Сведения об установлении соединений между пользовательским оборудованием, о геолокации, о времени соединения с конкретными базовыми станциями — весь этот огромный массив информации сейчас научились обрабатывать гораздо лучше, это чрезвычайно важные и информативные данные

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «СЕТЕВЫЕ СВОБОДЫ» АДВОКАТ ДАМИР ГАЙНУТДИНОВ

на тайну переписки и переговоров заметно выросло в 2015 году — сразу на 20%, с 513,2 тыс. до 615,7 тыс.

Аналогичным образом тогда резко выросло количество запросов и на другие оперативные и следственные мероприятия, которые отражаются в судебной статистике. Так, в 2014 году правоохранительные органы попросили санкцию на обыск или осмотр жилых помещений 212 тыс. раз, а спустя год — уже 240 тыс. раз.

ТАКЖЕ ВЫРОСЛО ЧИСЛО ЗАПРОСОВ НА ДАННЫЕ О БАНКОВСКИХ СЧЕТАХ

Еще одна категория данных, которую силовики стали запрашивать гораздо чаще за последние годы, — информация о банковских вкладах и счетах. Если в 2017 году следственные и оперативные органы попросили о разрешении на 139,3 тыс. мероприятий, связанных с ограничением банковской тайны, то в 2020 году — на 260 тыс. При этом количество следственных действий (выемок) скорее снижается (с 80 тыс. в 2015 году до 53 тыс. в 2020-м), тогда как количество оперативных мероприятий (получение справок

по операциям, счетам и вкладам) резко растет от года к году.

Сергей Шулдеев связывает это с тем, что «значительно увеличивается количество преступлений», связанных с использованием банковских счетов, социолог Кирилл Титаев — с тем, что «появилась новая технология и ее осваивают».

Рост количества запросов биллингов и данных о банковских счетах происходит на фоне общего снижения числа осужденных, а также уголовных дел и материалов, которые рассматривают суды. По сравнению с 2015 годом количество дел о преступлениях, которые суды рассматривали по существу, снизилось в 2020 году почти на 200 тыс., а количество ходатайств, представлений и жалоб в рамках уголовного судопроизводства — на 400 тыс. Таким образом, на каждое доходящее до приговора уголовное дело приходится все больше мероприятий, связанных с получением информации, охраняемой банковской тайной, тайной переписки и переговоров. А доля запросов на такую информацию в общей массе судебных материалов растет. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

biztorg.ru Открой свой бизнес под известным брендом

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

АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, город Москва, улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 2, пом. IX, ком. 146
Реклама. 16+

РБКБИЗТОРГ

мой адрес
В Рассказовке
жилой комплекс

(495) 125-40-56
мой-адрес.рф

**КВАРТИРЫ
ДЛЯ БОЛЬШИХ СЕМЕЙ**

• ПЛОЩАДЬ ОТ 147 КВ.М • ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ • 5 МИНУТ ПЕШКОМ ДО МЕТРО

Международная политика

НОВАЯ АМЕРИКАНСКАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ ПОДГОТОВИЛА ПАКЕТ НАЛОГОВЫХ ИНИЦИАТИВ

Джо Байден выставляет социальный счет миллионерам

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН, ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Джо Байден подготовил масштабный план помощи американским семьям, а также серьезную налоговую реформу. В Республиканской партии заявили, что предложенные президентом США меры ударят по карманам американцев и увеличат госдолг.

ЧТО ПРЕДЛОЖИЛ ДЖО БАЙДЕН

В своем первом обращении к обеим палатам конгресса вечером 28 апреля президент США Джо Байден представит экономические инициативы, касающиеся налогообложения и социальной сферы. Но их содержание в общем уже известно. Как пишет издание The Wall Street Journal (WSJ), прежде всего речь идет о повышении максимального размера налоговой ставки на доход для богатых (домохозяйства, имеющие доход более \$1 млн в год) — с 37 до 39,6%. Кроме того, администрация предлагает повысить верхний предел ставки на доход с капитала почти в два раза, с 20 до 39,6%. Ожидается, что эти меры принесут бюджету около \$1,5 трлн в течение десяти лет.

Должен измениться и порядок налогообложения прироста капитала в случае смерти владельца активов. Если цена активов выросла при предыдущем владельце, они будут облагаться налогом, который сейчас наследники не платят. Среди тех, по кому может ударить налоговая реформа, также управляющие в сфере прямых инвестиций. Традиционно их доход складывается из зарплаты и доли от прироста стоимости активов, которыми они управляют. Последняя статья дохода, которая иногда составляет миллионы долларов, сейчас облагается по ставке налога на прирост капитала — сейчас она значительно ниже, чем ставка подоходного налога. Уравнивание ставок будет означать конец фактически существующих налоговых льгот для управляющих с доходом выше \$1 млн. В то же время доходность прямых инвестиций остается одной из самых высоких по всем классам активов, и управляющие «вряд ли уйдут на более зеленые пастбища», считает управляющий директор Probitas Partners Келли Де Понте. Американский президент также представит план помощи американским семьям, сообщает WSJ. Его объем оценивается в \$1,8 трлн, из которых \$1 трлн — дополнительные расходы, \$800 млрд — налоговые льготы. В частности, около \$400 млрд должно быть потрачено на пособия на детей в форме налоговых вычетов или прямой помощи, пишет Politico. Также планируется, что к 2031 году каждый работник в США сможет воспользоваться оплачиваемым отпуском на медицинские

“ Я могу сэкономить вам час времени и уже сейчас резюмировать речь президента Байдена в трех словах: скучно, но радикально

СЕНАТОР ТЕД КРУЗ

нужды или на уход за ребенком, причем ему будут возмещено как минимум две трети от его заработной платы. Еще \$200 млрд пойдет на повышение доступности дошкольного образования. План Байдена помощи семьям — это уже третья по счету масштабная инициатива за период его президентства. Ранее 46-й президент США одобрил пакет помощи американской экономике на сумму \$1,9 трлн. Кроме того, он продвигает программу инфраструктурных инвестиций в таких областях, как широкополосный интернет, мосты и дороги, на сумму \$2,3 трлн.

БУДЕТ ЛИ ПЛАН БЕЛОГО ДОМА УТВЕРЖДЕН

Реакцию республиканцев на предложения Байдена в конгрессе представит Тим Скотт, темнокожий сенатор от Южной Каролины. Его однопартийцы уже выступили с критикой президентского плана. Сенатор Тед Круз отметил, что предложения Байдена ведут к огромному росту налогов и ударят по карманам «трудолюбивых американцев». «Я могу сэкономить вам час времени и уже сейчас резюмировать речь президента Байдена в трех словах: скучно, но радикально», — написал он в колонке на сайте телеканала Fox News. По мнению Круза, хотя предложения Байдена кажутся банальными, они увеличат государственный долг США и повысят зависимость экономики от решений государства. В 2020 году на фоне пандемии коронавируса COVID-19 дефицит бюджета США составил \$3,1 трлн, что в три раза больше, чем в 2019 году, когда этот показатель был равен \$984 млрд. Последний раз США имели профицит бюджета в 2001 году. Издание Politico со ссылкой на собственные источники пишет о надежде республиканцев на то, что Байден проявит готовность идти на уступки при реализации его планов. Лидер республиканцев в сенате Митч Макконнелл заявил, что Байден выиграл выборы в прошлом ноябре благодаря наличию у него имиджа умеренного политика, однако его действия

не оправдывают такой репутации. При этом у демократов есть возможность провести инициативы Байдена собственными силами, учитывая их большинство в палате представителей и сенате. Самые горячие споры должны развернуться вокруг источников финансирования программы Байдена. По оценке Белого дома, налоговые меры затронут абсолютное меньшинство американцев — около 0,3% домохозяйств. Однако даже этого будет достаточно, чтобы изменить инвестиционное поведение богатых семей и оказать влияние на оценку акций и поведение компаний, говорит главный экономист по США и Азии компании Berenberg Capital Markets Мики Леви. По его мнению, идея, что более низкие налоги привели к более медленному экономическому росту, в корне не верна. Эксперт указывает на то, что среднегодовые темпы экономического роста в США в течение длительного времени были стабильно выше, чем в Западной Европе, где участие государства в экономических процессах и налоговое бремя были более значительными. Это действительно так — по подсчетам Bloomberg, с 1992 года американская экономика росла в среднем на 2,4%, в то время как экономика стран ЕС — только на 1,3%. Противники повышения налогов на прирост капитала из республиканской части конгресса уже указывают на то, что эта мера приведет к стимулированию сбережений, снижению инвестиций и в конечном счете — к росту безработицы. Когда на прошлой неделе стало известно о плане повышения налогов в США, рынки отреагировали самым сильным падением за месяц — 22 апреля индекс S&P 500 потерял почти 1%, однако быстро восстановился. «Если падение цен акций на 1% — это все, что происходит после действительно существенного увеличения налогов на прирост капитала, то это не такая уж большая проблема», — отметил нобелевский лауреат, экономист Пол Кругман. ■

■ РБК				
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА	ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК	РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ	Учредитель газет:	Корпоративный коммерческий
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 Химшиашвили	ООО «БизнесПресс» Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015. Издатель: ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 E-mail: business_press@rbc.ru	директор: 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

“ У нас есть цель последовательно растить капитализацию компании и добиться ее удвоения и даже утроения



МИХАИЛ ШАМОЛИН,
президент Segezha Group

Бизнес

ХОЛДИНГ SEGEZHA GROUP ПРОВЕЛ IPO НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ

₽30 млрд в мешках и упаковке

→ 6



Благодаря привлеченным инвестициям Segezha Group сможет модернизировать свои предприятия (на фото: деревообрабатывающий комбинат в г. Сокол Вологодской области)

Фото: Андрей Рудаков/Bloomberg

Лесозаготовка

← 5

SEGEZHA GROUP, подконтрольная АФК «Система» ВЛАДИМИРА ЕВТУШЕНКОВА, в ходе IPO на Московской бирже ПРИВЛЕКЛА 30 МЛРД РУБ. Акции компании оценили по 8 руб. за штуку, или 125,5 млрд руб. за 100%.

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Лесопромышленный холдинг Segezha Group, подконтрольный АФК «Система» Владимира Евтушенкова, в ходе первичного размещения акций (IPO) на Московской бирже, как и планировал, привлек 30 млрд руб. Об этом утром в среду, 28 апреля, сообщила компания на своем сайте. Размещение прошло по нижней границе ценового диапазона (от 7,75 руб. до 10,25 руб.), объявленного ровно неделю назад, — по 8 руб. за бумагу. Исходя из цены предложения, капитализация Segezha Group должна составить 125,5 млрд руб. Новые инвесторы получат 23,9% акций Segezha Group, выпущенных в ходе допэмиссии (3,75 млрд новых акций), а доля «Системы» снизится с 96,88 до 73,7%.

АФК также предоставила одному из организаторов размещения, «Ренессанс Капитал», который является стабилизационным менеджером IPO, еще 15% от размещаемых акций в виде опциона, который инвестбанк может реализовать в течение 30 дней начиная с 28 апреля. В случае реализации этого опциона «Система» сможет получить около 4,5 млрд руб., а ее доля в компании снизится еще примерно на 3,6 п.п., до 70,01%. Еще 2,9% компании принадлежит ее президенту Михаилу Шамолину, 0,22% — председателю совета директоров Segezha Group, управляющему партнеру АФК Али Узденову.

«Выход на IPO — это знаковое событие для Segezha Group. Компания становится публичной и привлекает порядка \$400 млн дополнительного капитала для финансирования стратегии, на-

правленной на дальнейший рост», — отметил Шамолин (его слова приводятся в сообщении компании). «Мы основали Segezha Group семь лет назад с целью построить лесопромышленную компанию мирового уровня в России, в стране, как нам кажется, с наиболее благоприятными условиями в мире для такого рода бизнеса. <...> Успешное завершение IPO позволит нам продолжить инвестировать в расширение бизнеса, а также оптимизировать наш долговой портфель», — добавил он.

ЧТО ИЗВЕСТНО

ПРО SEGEZHA GROUP АФК «Система» приобрела активы Segezha Group в 2014 году, инвестировав с тех пор в компанию 49 млрд руб. Сейчас это один из крупнейших российских вертикально интегрированных лесопромышленных холдингов с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. Ресурсная база компании на конец 2020 года составила 8,1 млн куб. м — это лесные участки, арендуемые на условиях долгосрочной аренды на 49 лет. У нее также есть доступ к дополнительным 2,1 млн куб. м расчетной лесосеки, который зависит от исполнения условий согласованной и утвержденной заявки на реализацию приоритетных инвестиционных проектов (перечень таких проектов утверждает Минпромторг, он позволяет заключить договоры аренды лесных участков без проведения аукциона, а также предусматривает льготы на пользование участками).

Segezha Group управляет 17 предприятиями, которые включают целлюлозно-бумажные комбинаты в Карелии и Вологодской области (Сегежский

❖❖ Выручка Segezha в 2020 году выросла на 17,9%, до 69 млрд руб., OIBDA — на 24,5%, до 17,5 млрд руб. Компания закончила год с чистым убытком на 1,3 млрд руб. против 4,8 млрд руб. прибыли годом ранее

и Сокольский ЦБК), фанерные и деревообрабатывающие комбинаты в Архангельской, Костромской и Кировской областях, а также в Красноярском крае, заводы по производству клееного бруса и перекрестно-склеенных панелей, а также заводы по производству бумажных мешков в России и Европе.

Выручка Segezha в 2020 году выросла на 17,9%, до 69 млрд руб., OIBDA — на 24,5%, до 17,5 млрд руб. Компания закончила год с чистым убытком на 1,3 млрд руб. против 4,8 млрд руб. прибыли годом ранее. Больше половины выручки компании (51,7%) в 2020 году пришлось на производство бумаги и упаковки, почти 28% — на пиломатериалы, более 11% — на фанеру и плиты. По данным Fisher International, она занимает второе место в мире (и первое в России) по производству мешочной бумаги и бумажных мешков для стройматериалов. Компании также принадлежит первое место в России по производству пиломатериалов и пятое место в мире по производству большеформатной березовой фанеры (оценка отраслевых консультантов Vision Hunters). 72% выручки в прошлом году были получены от экспорта. «Положительное влияние на финансовые результаты компании оказала динамика курса валют к рублю год к году: евро укрепился в среднем на 14%, доллар — в среднем на 11%», — указывал Шамолин. «В то же время только около 30% издержек имеют валютный характер, а потому Segezha Group является безусловным бенефициаром слабого рубля», — отмечают в своем отчете аналитики банка «Открытие». «Финансовые показатели группы существенно зависят от валютных колебаний. По нашим оценкам, рост среднего курса евро на 1 рубль дает прибавку к OIBDA на уровне 0,6–0,8 млрд руб. в год, и наоборот», — добавляют они.

По итогам IPO стоимость доли «Системы» в Segezha (73,7%) составила 92,5 млрд руб. Это намного выше прежней оценки доли АФК в лесопромышленном холдинге, отмечают аналитики SberCIB (оценивали пакет «Системы» в 65 млрд руб.). «С учетом рыночной стоимости Segezha Group инвесторы, вероятно, пересмотрят ее оценку как актива АФК «Система», — добавляют они. А аналитики ПСБ считали справедливой оценкой 100% Segezha 117 млрд руб. «В итоге компания разместилась ближе к нижнему диапазону и после старта торгов акции пошли вниз, но опустились незначительно, что в целом соответствует нашей оценке», — заключают они.

НА ЧТО ПОЙДУТ ДЕНЬГИ ОТ IPO

Поступления от IPO будут направлены на финансирование инвестпрограммы и оптимизацию долговой нагрузки Segezha Group. Утвержденный бизнес-план компании включает инвестиционные проекты с капиталовложениями на общую сумму 23 млрд руб. в 2021–2025 годах. В частности, сейчас компания занимается модернизацией Сегежского ЦБК (увеличит объем производства мешочной бумаги примерно на 25 тыс. т в год) и строительством Галичского фанерного комбината мощностью 125 тыс. куб. м. Среди проектов, реализация которых должна начаться в 2021 году, — модернизация Сокольского ЦБК (увеличение объема производства бумаги на 64 тыс. т в год) и Онежского ЛДК (дополнительно 4 тыс. куб. м пиломатериалов в год), обновление российских и европейских предприятий «Сегежской упаковки» (139 млн потребительских бумажных мешков и 180 млн промышленных бумажных мешков в России и еще 90 млн промышленных мешков в Европе).

МУЛЬТИПЛИКАТОР SEGEZHA

₽163 млрд

составила общая стоимость Segezha Group с учетом долга в 55 млрд руб. по итогам прошлого года

С учетом долга по итогам прошлого года (55 млрд руб.) общая стоимость Segezha Group (enterprise value, EV) составила 162,75 млрд руб., или 9,4 показателя OIBDA за 2020 год. С учетом ожидаемого роста OIBDA в 2021 году соотношение EV/OIBDA составит 7, следует из материалов компании, с которыми ознакомился РБК.

Это выше аналогичного мультипликатора (EV / прогнозная OIBDA или EBITDA 2021 года) у таких российских металлургических компаний, как НЛМК (5,7), «Норникель» (5,6), Evraz (5,1) и «Северсталь» (4,6), которые ориентированы на экспорт, как и Segezha

Group. У глобального лидера по производству упаковочных материалов и бумаги Mondi среднее соотношение EV/OIBDA за последние десять лет составило 7,2, а за 2020 год — 10,5, говорится в материалах.

«По мультипликаторам к EBITDA 2020 года мы находимся на уровне международных компаний — Mondi, UPM Paper, International Paper и так далее. Обычно говорят, что российские компании должны торговаться с 20-процентным дисконтом. В этом случае у нас мультипликатор был бы гораздо ниже, но мы от этого ушли», — отметил президент Segezha Group Михаил Шамолин.

Чистый долг Segezha Group по итогам 2020 года увеличился на 26,1%, до 49,6 млрд руб. К 2030 году Segezha Group планирует увеличить расчетную лесосеку в два раза, примерно до 20 млн куб. м, за счет приобретения лесных участков в рамках приоритетных инвестиционных проектов, за счет сделок по слияниям и поглощениям и увеличения объемов лесозаготовки. «Многие сомневались [что IPO Segezha Group пройдет успешно], и, безусловно, были определенные риски», — заявила зампред совета директоров «Системы» Анна Белова. Но ряд компаний задумываются о своей перестройке, добавила она.

ЧТО ИЗВЕСТНО ПРО ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ «СИСТЕМЫ» НА РЫНКЕ IPO

В ноябре 2020 года IPO провела другая портфельная компания «Системы» — онлайн-ритейлер Ozon, который разместил акции на Московской бирже и американской NASDAQ на \$990 млн. В ходе размещения Ozon оценили в \$6,2 млрд. Агентство Bloomberg назвало дебют Ozon на бирже лучшим для российских компаний за девять лет — со времен публичного размещения «Яндекса».

Таким образом, Segezha Group стала четвертой публичной компанией в портфеле «Системы» наряду с Ozon, MTC и Etalon Group. Ранее ей также принадлежала еще одна компания, торгуемая на бирже, — «Детский мир», которая провела IPO в 2017 году. Но осенью 2020 года АФК полностью вышла из капитала «Детского мира».

Президент «Системы» Владимир Чирахов говорил, что из всех активов АФК Segezha Group — наиболее вероятный кандидат на IPO, а к размещению также готовятся «Медси» и агрохолдинг «Степь». «Думаю, что в скором времени будут готовы к публичности наши три компании — агрохолдинг «Степь», «Медси» и «Биннофарм», которая также достаточно агрессивно растет и развивается», — добавил он. ■

«При IPO по высшей границе был риск падения акций»



МИХАИЛ ШАМОЛИН,
президент Segezha Group

Цель Segezha Group удвоить или даже утроить капитализацию. Об этом в блиц-интервью РБК заявил президент компании Михаил Шамолин.

На открытии торгов на Московской бирже вы заявили, что Segezha Group провела IPO на уровне международных конкурентов — Mondi, International Paper и UPM Paper — по мультипликатору к OIBDA за 2020 год (более девяти годовых показателей OIBDA). Несмотря на это, размещение прошло по нижней границе ценового диапазона, который определили организаторы, — по 8 руб. за акцию при диапазоне 7,75–10,25 руб. Значит ли это, что организаторы слишком завысили ожидания? Считаете ли вы итоги размещения успешными?

Да, мы, безусловно, считаем размещение успешным. Верхнюю границу ценового диапазона мы поставили намеренно высоко, и даже на верхней границе подписка портфеля была 1:1 (инвесторы были готовы купить бумаги Segezha на 30 млрд руб. по верхней границе ценового диапазона; по цене 8 руб. за акцию переподписка была в два раза. — РБК). Но в случае реализации IPO по высшей границе диапазона мы оставляли бы мало места для дальнейшего роста котировок и скорее рисковали бы их падением, поэтому решили реализовать по 8 руб. за акцию — уровень, на котором мы достигли отличного мультипликатора и при этом оставили возможность инвесторам зарабатывать.

Что планируете сделать, чтобы капитализация компании достигла верхней границы ценового диапазона, и в какие сроки это может произойти?

У нас нет цели выйти на верхнюю границу диапазона, у нас

есть цель последовательно растить капитализацию компании и добиться ее удвоения и даже утроения. Для этого у нас есть бизнес-план и инвестиционная программа, которую мы намерены последовательно реализовывать.

IPO компании прошло во время обострения отношений России и Запада и риска новых санкций, при этом среди покупателей акций Segezha Group есть институциональные инвесторы из Европы, Великобритании, США. В ходе переговоров насколько их интересовали эти риски?

Институциональные инвесторы участвуют в капитале многих российских компаний, учитывая при этом все риски. Segezha не исключение. Успех размещения заключается в том, что удалось получить международный мультипликатор без классического российского дисконта. Это стало возможным благодаря вере инвесторов в перспективы роста компании.

Компания объявила, что направит привлеченные средства (30 млрд руб.) на реализацию своей инвестиционной программы и сокращение долговой нагрузки...

Инвестиционная программа Segezha на следующие четыре года составляет 64 млрд руб. Поэтому все поступления от IPO пойдут на ее реализацию. Сокращение долга — это просто элемент управления денежным потоком компании и осуществляется финансовым блоком Segezha с максимальной эффективностью.

В этом году компания должна принять инвестрешение по новому мегапроекту — строительству ЦБК в Красноярском крае стоимостью \$2 млрд. Но в материалах

к IPO ничего не говорилось про него. Размещение на бирже может стать дополнительным аргументом для его реализации?

Этот «мегапроект», с нашей точки зрения, является экономически привлекательным, но находится на ранних стадиях проработки, в том числе и по причине необходимости решения ряда инфраструктурных вопросов. Инвестиционное решение планируем принять в течение следующих 12 месяцев.

В меморандуме Segezha Group к IPO говорится, что ее себестоимость производства пиломатериалов вдвое ниже, чем у западных конкурентов. Насколько она может вырасти после того, как компания стала публичной, и с учетом необходимости соблюдать требования ESG?

Основная причина — Segezha имеет собственное сырье (расчетную лесосеку, которая находится в долгосрочной аренде и составляет 8,1 млн куб. м. — РБК), конкуренты покупают сырье с рынка по рыночной цене. Конкуренция за сырье в развитых экономиках намного выше, чем в России, соответственно, выше и цена. Кроме того, в снижении себестоимости Segezha относительно западных конкурентов немалую роль играет девальвация рубля. Требования ESG Segezha соблюдает уже сейчас. 83% лесосеки компании сертифицировано международным агентством FSC, показатель LTIFR (травматизм) — один из самых низких в индустрии, улучшение экологических показателей Сеgezжского ЦБК заложено в текущую инвестиционную программу и уже осуществляется. Таким образом, публичность Segezha не приведет к росту себестоимости и дополнительным инвестициям.

biztorg.ru

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

Открой свой бизнес
под известным брендом

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

РБКБИЗТОРГ

Транспорт

Совладелец Внуково **ВИТАЛИЙ ВАНЦЕВ** рассказал, почему цены на авиабилеты, упавшие в прошлом году, к лету вернутся на уровень 2019-го и продолжат рост, появятся ли новые лоукостеры и сколько компании потеряют из-за закрытия Турции.

Авиакомпаниям нужно закрываться или повышать цены

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

«ИЗ-ЗА КОРОНАВИРУСА МЫ СОКРАТИЛИ ИНВЕСТПРОГРАММЫ НА 1 МЛРД РУБ.»

По данным Росавиации пассажиропоток во Внуково в 2020 году упал почти в два раза, до 12,6 млн человек. Это лучше результатов Шереметьево, но хуже Домодедово. Как снижение сказалося на выручке и прибыльности Внуково?

По выручке мы упали на 40% (до 6,7 млрд руб. — РБК). Если говорить о прибыльности в чистом виде, то мы получили порядка 1 млрд руб. убытка. Но благодаря помощи государства нам удалось это компенсировать за счет субсидий, и реально мы закончили год практически безубыточно (307,7 млн руб. чистого убытка против 919 млн руб. прибыли в 2019 году. — РБК).

Какую господдержку вы получили?

На протяжении прошлого года мы получили около 1,1 млрд руб. от государства. Самые тяжелые месяцы для нас были апрель и май 2020 года. Аэропорты Москвы практически не работали, выполнялись единичные рейсы. В сутки мы обслуживали десять рейсов.

Насколько оказался убыточным авиационный бизнес и как помог это компенсировать неавиационный сегмент — заправка судов, паркинг, коммерческая аренда?

Из-за отмены большого количества рейсов авиационный бизнес очень сильно просел. Но мы не сократили ни одно-

го рабочего места за прошлый год, хотя 50% всех наших затрат — это фонд оплаты труда. Поэтому сильно выросла себестоимость на каждый рейс, доходность упала.

В сегменте неавиационной коммерции другая ситуация. Он гораздо меньше просел, и там фонд оплаты труда не так сильно влияет на себестоимость. Люди продолжали тратить деньги — делать покупки: игрушки в полет, булочки и кофе. Во многом благодаря неавиационной коммерции в прошлом году нам удалось выжить.

Вы сказали, что не сокращали персонал. Как сильно вам пришлось урезать другие расходы?

Как только было объявлено о пандемии и карантине, мы полностью пересмотрели бюджет на 2020 год. В первую очередь сократили инвестиционные программы на 1 млрд руб. и перенесли их на 2021–2022 годы. Посмотрим, будем ли начинать их в этом году или отложим на следующий год. Решение будем принимать в мае. Сегодня ситуация полной неопределенности — далеко не очевидно, как будет восстанавливаться рынок. У нас сегодня одни направления открываются, завтра они же закрываются. Прогнозировать тяжело, работаем, что называется, с колес.

Топ-менеджеры — генеральный директор, все его замы, руководители департаментов — добровольно уходили в неоплачиваемый отпуск, поскольку все-таки нельзя сравнивать зарплаты руководства и рядового состава. Люди у нас ответственные, поэтому они добровольно уходили [в такие отпуска] на два месяца.

Мы не сократили ни одного рабочего места за прошлый год, хотя 50% всех наших затрат — это фонд оплаты труда. Поэтому сильно выросла себестоимость на каждый рейс, доходность упала

«ЛЕТНИЙ ЕГИПЕТ НИКОГДА НЕ ЗАМЕНИТ ЛЕТНЮЮ ТУРЦИЮ»

Из-за роста числа заболевших коронавирусом в Турции российское правительство решило приостановить полеты в эту страну на полтора месяца. Как оцениваете потери российской авиаотрасли из-за такого решения?

В целом за полтора месяца авиационный рынок потеряет порядка 6–7 млрд руб. выручки. Но это не самые большие потери, потому что май еще не пик сезона. Пик начинается в июне—июле, поэтому мы надеемся на восстановление.

В то же время, когда мы говорим про потери выручки, нельзя не говорить о том, какие потери мы понесли бы, если бы туда полетели. Сколько бы вернулось из Турции людей, зараженных коронавирусом, и заразило бы находящихся здесь? Чем бы это закончилось в целом для страны? Новыми локдаунами. Что это было в деньгах для экономики, мы увидели в прошлом году.

Одновременно с закрытием Турции начались разговоры о возобновлении полетов на египетские курорты? Насколько это позволит компенсировать потери на турецком направлении?

Мы ожидали, что Египет откроется три года назад, и с этим ожиданием живем до сих пор. Здесь неправильно говорить о компенсации убытков, потому что летний Египет никогда не заменит летнюю Турцию. Наши сограждане летом в Египет не летают, это зимний курорт, так было всегда.

Как правило, в летний сезон туда летают только те немногочисленные туристы, кто занимается дайвингом. Сезон для Египта — с октября по май. Поэтому мы надеемся, что если летом будет официальное разрешение на полеты в Хургаду и Шарм-эш-Шейх, то как раз в зимнюю программу мы покажем хорошие результаты и авиация получит хороший доход.

До закрытия Египта мы достигли цифры 5 млн туристов на курорты Шарм-эш-Шейха и Хургады в год. Я думаю, этот рынок восстановится достаточно быстро.

Каковы перспективы восстановления авиарынка в России в целом до докризисного уровня? И возобновления международных перелетов, в частности в страны СНГ?

Полеты в страны СНГ мы открываем. Самолеты летают в Армению, Белоруссию, наконец-то чуть-чуть приоткрыли занавес для Узбекистана. Думаю, авиасообщение с нашими ближайшими соседями будет восстановлено на 100% к лету.

У меня гораздо больше пессимизма относительно международных перевозок. Я не уверен, что и в следующем году мы увидим некоторые направления в сетке полетов. Посмотрим, как будет идти вакцинация и развиваться ситуация с заражаемостью в этих странах. Поэтому даже в 2022 году мы не вернемся на цифры 2019 года. В лучшем случае восстановление пассажиропотока произойдет в 2023 году. При этом мы видим рост внутреннего рынка на 16–17% по отношению к 2019 году. И это, конечно, хороший результат.

**Из жизни
Виталия
Ванцева**

1969

Родился
в Хабаровске

1990

Окончил Ленин-
градское выс-
шее военное то-
пографическое
училище

1992

Начал работать
в аэропорту
Внуково

1997

Окончил Акаде-
мию экономики
и международных
экономических
отношений, назна-
чен замгендирек-
тора аэропорта

2001

Стал главой
Внуково

2005

Ушел с поста
гендиректора,
избран предсе-
дателем сове-
та директоров
Внуково

2017

Виталий Ванцев
совместно с быв-
шим топ-менедже-
ром «Якутии»
Павлом Удодом
развивает авиа-
компанию
«Азимут»



Фото: Андрей Любимов/РБК

«НЕ ОЖИДАЛ ТАКОЙ СКОРОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ»

Как оцениваете меры поддержки отрасли со стороны государства в прошлом году?

Я в отрасли 25 лет и могу сказать, что, честно говоря, не ожидал в прошлом году такой скорости принятия решения по поддержке авиационной отрасли в целом.

Выделили 20 млрд руб. для авиакомпаний и 10 млрд руб. для аэропортов. Была выработана формула (предполагала компенсации авиакомпаниям и аэропортам за потери пассажиров по сравнению с 2019 годом. — РБК) и представлена в правительство. Мы получили деньги практически через неделю после подачи документов. Благодаря такому взаимодействию с государством, учитывая прозрачные для всех формулы, не было никаких споров и недовольных.

С учетом того что из 15 крупнейших компаний в 2020 году прибыль «привезла» только «Победа», можно ли сказать, что и другим перевозчикам стоило последовать ее примеру и приостановить полеты?

Нельзя всех равнять под одну гребенку. Не все компании могли остановить. Если у вас базовый аэропорт Москва, то тогда логично останавливаться. Но если у компаний есть большие региональные программы, завязанные в том числе на Москву, им все равно приходилось летать и поддерживать эти единичные рейсы в столицу. Есть часть пассажиров, которые через Москву попадают в другие пункты их программы. Но и те компании, которые летали на Москву, сильно порезали свое расписание. Это касается и «Сибири» (S7), и «Уральских авиалиний», у которых большое присутствие в регионах. Этим они отличаются от «Победы», у которой, в общем-то, базовый аэропорт Внуково и основные полеты происходят напрямую.

Если бы национальный перевозчик «Аэрофлот» не продолжал летать, то авиасообщение в стране вообще остановилось бы. У «Аэрофлота» не было другого выхода, они должны были летать. Он выполняет социальную задачу, за это государство поддержало его в прошлом году в полной мере (компания провела допэмиссию на 80 млрд руб., из них правительство предоставило 50 млрд руб. — РБК).

«Авиакомпании находятся между молотом и наковальней — плохо и снижение тарифа, и его увеличение»

«Я НЕ ПОМНЮ ТАКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 25 ЛЕТ»

Как вы оцениваете состояние российских авиакомпаний после пандемийного года и первого квартала 2021 года? Ожидаете ли ужесточения конкуренции между ними? Приведет ли это к банкротствам или созданию альянсов?

Про банкротство я не скажу, очень сложно [прогнозировать]. Но я думаю, что появятся альянсы и новые бизнес-модели у многих авиакомпаний, потому что, конечно, пандемия — это серьезная встряска. Многие пересмотрели свои программы.

Что касается конкуренции, то уже больше некуда ее увеличивать. Даже в 2019 году были разговоры на авиационном рынке о том, что слишком много лишних кресел. А вы представляете, какое их количество появилось

сейчас на внутреннем рынке в результате остановки международных программ? Все эти самолеты сегодня летают, нет самолетов на земле. Просто вместо того, чтобы летать на международных рейсах, они летают на внутренних рейсах. Конкуренция такая, какую я не помню за все последние 25 лет. Сейчас, наверное, впору сокращать парк воздушных судов, но никто этим не занимается. Все, наоборот, ожидают прихода воздушных судов в соответствии с теми слотами, которые были раньше согласованы.

Если компании сами не хотят сокращать количество рейсов и свободных кресел, какие еще могут быть итоги такой конкуренции на внутреннем рынке?

Я ожидаю, что многие существующие авиакомпании будут менять модель классического перевозчика на лоукостовую, по крайней мере

Транспорт

“ В этом году на 15 воздушных судах мы планируем перевести 2 млн пассажиров. В принципе мы планируем развить авиакомпанию до 5 млн пассажиров, но это будет зависеть от того, как будут открываться разные направления

← 9 внутри страны. Правильный посыл у стратегии «Аэрофлота», которая предполагает, что в классике они оставляют международные перевозки, а весь внутренний рынок отдадут своему дочернему лоукостеру «Победа». Думаю, что многие авиакомпании, посмотрев на «Аэрофлот», захотят такой же микс реализовывать у себя.

Ваш базовый перевозчик «Победа» после майских праздников начнет летать из Шереметьево. Теперь пассажиры компании смогут выбирать из двух московских аэропортов. Не опасаетесь такой конкуренции?

Ни в коем случае. Во Внуково у «Победы» устоявшийся рынок. «Аэрофлот» передает свои воздушные суда в «Победу» для полетов из Шереметьево и из классических бортов с бизнес-классом [с 158 креслами] делает полный эконом с 189 креслами. Это те же самые пассажиры «Аэрофлота», которые теперь полетят на «Победу». Такого большого развернутого международного транзита, который предоставляет Шереметьево, сегодня не может предложить ни один аэропорт страны. И многие пассажиры [«Победы»] захотят воспользоваться этим предложением, поэтому, конечно, будет определенный переток. Но мы посмотрим, откуда будет этот переток. Скорее всего, он в меньшей степени коснется пассажиров аэропорта Внуково.

«ЦЕНЫ НА АВИАБИЛЕТЫ ПОЙДУТ ВВЕРХ В 2022 ГОДУ»

Несмотря на большое количество свободных емкостей, интернет-агрегаторы зафиксировали рост стоимости билетов на апрель—июнь этого года от 15 до 120% на отдельных направлениях. Ожидаете ли вы увеличения цен? Или, наоборот, они должны пойти вниз?

Я не ожидаю увеличения цен, но и снижения, правда, тоже, потому что снижать уже дальше некуда. На многих направлениях компании летают ниже себестоимости. Если какое-то время это можно себе позволить для поддержания доли рынка, то рано или поздно эта история заканчивается.

Но при такой большой конкуренции увеличивать тариф очень тяжело. Это может привести к падению загрузки. Поэтому авиакомпании находятся

между молотом и наковальней — плохо и снижение тарифа, и его увеличение. Здесь каждая компания ищет золотую середину.

Представляете, в какой непростой экономической ситуации находятся авиакомпании? Я уверен, что летом произойдет возврат цен до уровня 2019 года, а после этого они пойдут вверх в 2022 году. Это очевидные вещи, есть законы экономики, с ними спорить абсолютно бессмысленно — либо нужно закрываться, либо повышать тарифы. Но поднимать нужно очень грамотно и аккуратно, чтобы не потерять загрузку.

17 января в непростой ситуации оказался аэропорт Внуково — туда должен был прилететь самолет из Берлина вместе с Алексеем Навальным. Но по техническим причинам этого так и не произошло, потому что щетка снегоуборочной машины съехала и застряла в снегу, поэтому аэропорт был закрыт на прием самолетов на некоторое время. Это совпадение или было решение авиавластей о переносе аэропорта прилета из-за большого числа сторонников, которые приехали встречать Навального?

Это была случайность. Никому в здравом уме и твердой памяти не придет в голову это делать просто так. Я напомним, что в ту неделю в середине января из-за большого снегопада закрывались и Шереметьево, и Домодедово (они не успевали убирать полосу), а мы принимали борты в качестве запасного аэропорта. Но мы тоже идеальны, и у нас бывают моменты, когда происходят какие-то сбои.

В тот день Москва стояла [из-за снегопада], аэропорты работали, поэтому, конечно, от такого напряжения всякое могло произойти. Но эту щетку вытащили достаточно быстро — в течение 15 минут. Самолет уходит на запасной аэродром по решению командира корабля. Только он может принять решение покрутиться в воздухе в зависимости от наличия запасного топлива или уйти на запасной аэродром. Вместе с ним ушло на запасной [аэродром] еще три борта. Но один [из них] развернулся и вернулся во Внуково, потому что мы уже освободили полосу и сообщили об этом. Очень простая история. Если бы не этот пассажир, вы бы мне этот вопрос никогда в жизни не задали. Это же жизнь.

«С ЗАПУСКОМ СТАНЦИИ МЕТРО «ВНУКОВО» ПАССАЖИРЫ ПОЛУЧАТ ВОЗМОЖНОСТЬ ДОБРАТЬСЯ ДО АЭРОПОРТА ЗА 60 РУБ.»

В 2022 году будет достроена Калининско-Солнцевская линия метро, и у Внуково появится своя станция. Какие вы связываете с этим планы по росту пассажиропотока и финансовых показателей? Запуск станции планируется в первом квартале 2023 года. Безусловно, это будет знаковым событием для дальнейшего развития аэропорта Внуково. Пассажиры получат уникальную возможность, которую не предоставляет ни один аэропорт страны, — добраться из любой точки Москвы до аэропорта за 60 руб. Причем добраться гарантированно — про пробки на дорогах говорить не буду, на железной дороге тоже иногда бывают сбои.

Повлечет ли это увеличение пассажиров? Я думаю, да. Удобства — они же все оцениваются, особенно когда за эти удобства не приходится дорого платить. Если сравнить билет на метро с «Аэроэкспрессом» от Киевского вокзала (500 руб.), разница почти в десять раз. Для многих это существенно. Поэтому я думаю, что пассажир будет выбирать аэропорт Внуково, а следом за пассажиром и авиакомпания.

Мы будем стремиться к тому, чтобы увеличивать пассажиропоток сначала до 30 млн, а потом и до 40 млн. 40 млн — это тот проект, ради которого построен аэропорт Внуково. К реализации этой цели мы и будем в дальнейшем стремиться и будем это делать качественно, чтобы пассажиры говорили нам спасибо. Если бы у нас с вами интервью было в 2019 году, я бы вам мог называть точные даты [когда планируем достичь этих показателей]. Сегодня нет базы для построения таких планов.

У вас есть опцион на выкуп госпакета в аэропорту Внуково (25,1%), который действует до 2022 года. Условия этого опциона сохраняются или из-за пандемийного 2020 года он продлен?

В мае 2019 года мы направили правительству оферту с предложением реализовать опцион и выкупить 25% за 7,3 млрд руб. Эта цена устраивала правительство и в 2019 году, а в сегодняшних условиях — более чем. Сейчас мы находимся в стадии реализации плана. У нас есть одна небольшая проблема, но я уверен, что мы ее в ближайшее время решим. У государства должна остаться «золотая» акция в аэропорту, но пока нет механизма передачи этой акции, поскольку международный аэропорт Внуково не является стратегическим предприятием.

Но это техническая проблема, принципиальных разногласий с правительством у нас

нет. Надеюсь, что к лету мы эту проблему уже решим (Внуково будет включен в перечень стратегический предприятий. — РБК) и приступим непосредственно к реализации оферты.

Для реализации опциона вы будете использовать собственные средства или привлечете деньги у банков?

Это будут собственные деньги акционеров, и, естественно, мы будем привлекать средства [в банках]. Мы уже провели переговоры на эту тему со Сбербанком и получили от них подтверждение, что они готовы нас поддержать, когда это будет необходимо.

С 2018 года обсуждается продажа доли во Внуково с Qatar Airways. Они по-прежнему заинтересованы инвестировать в аэропорт?

Катарцы принципиально заинтересованы. Мы ведем с ними переговоры, находимся в постоянной переписке, но деталей пока нет. У нас очень много сегментов бизнеса, которые работают на аэропорт Внуково, но находятся в других руках, — во время консолидации активов нам очень важно было, чтобы у государства осталось 25% плюс одна акция, поэтому мы не стали вносить в объединенную компанию все активы — привокзальную площадь, парковки, карго, цех бортипитания и т.д.

Когда мы выкупим пакет акций у государства, мы все это объединим, и это будет иное предприятие с точки зрения денег. Тогда уже мы будем детально прорабатывать с катарцами вопрос стоимости пакета и посмотрим, насколько их это устроит.

Вы рассматривали возможность привлечения других партнеров, помимо Qatar Airways?

Конечно, у нас есть и другие предложения, но с ними у нас подписан NDA, поэтому их раскрыть я не могу. Новый соинвестор может появиться в 2023–2024 годах.

Какой у вас план по увеличению пассажиропотока «Азимута», который в 2020 году перевез 1,22 млн пассажиров, на ближайшие пять лет?

В этом году на 15 воздушных судах мы планируем перевести 2 млн пассажиров. В принципе мы планируем развить авиакомпанию до 5 млн пассажиров, но это будет зависеть от того, как будут открываться разные направления. На 90% это будут региональные рейсы, но мы планируем дальше развивать международную маршрутную сеть из Ростова. Мы должны увеличить парк до 22 самолетов Superjet, плюс будет еще шесть Airbus 220-300 на 150 кресел, как раз для международных полетов. ■

**При участии Артёма Кореняко
Полная версия интервью — на сайте rbc.ru**



Помимо растущего сегмента такси и доставки еды еще одним значительным направлением для «Яндекса» в будущем может стать финтех, считает эксперт

Фото: Александр Казаков/Коммерсантъ

НЕРЕКЛАМНЫЕ ДОХОДЫ СОСТАВИЛИ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ВЫРУЧКИ КРУПНЕЙШЕГО РОССИЙСКОГО ИНТЕРНЕТ-ХОЛДИНГА

«Яндекс» выехал на колесах

В первом квартале этого года нерекламная выручка «Яндекса» впервые превысила рекламную. Это произошло БЛАГОДАРЯ РОСТУ ТАКСИ, КАРШЕРИНГА, ДОСТАВКИ ЕДЫ, а также консолидации «Яндекс.Маркет».

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ,
ДАРЬЯ ЧЕБАКОВА

Консолидированная выручка Yandex N.V. (головная компания группы «Яндекс») в первом квартале года составила 73,1 млрд руб., что на 39% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Об этом говорится в сообщении компании, поступившем в РБК.

В нем отмечается, что доля нерекламной выручки впервые превысила долю рекламной и составила 51%. При этом выручка от рекламы составила 35,9 млрд руб., что на 12% выше, чем за аналогичный период прошлого года.

Основная часть нерекламных доходов пришлась на сегмент такси (в него входит такси, каршеринг и фудтех) — его доля в консолидированной выручке «Яндекса» достигла 28%. Доходы этого сегмен-

та в первом квартале выросли на 57%, до 20,7 млрд руб.

Еще 15% в общую выручку принесли продажи товаров (включает прямые продажи на «Яндекс.Маркет», доходы «Яндекс.Лавка», где используется модель прямой розничной продажи непосредственно потребителям, а также доходы от продажи устройств). Доходы этого сегмента увеличились на 814% по сравнению с первым кварталом 2020 года, до 10,9 млрд руб. Этот рост был в основном обусловлен консолидацией «Яндекс.Маркет».

Летом прошлого года «Яндекс» и Сбербанк объявили о разделе совместных активов: банк выкупил у интернет-компании 25% в «Яндекс.Деньги» за 2,4 млрд руб. и продал ей 45% «Яндекс.Маркет» за 42 млрд руб. при общей оценке компании около 87,3 млрд руб.

Оставшиеся 7,6% выручки «Яндексу» принесли медиа-

51%

доля нерекламных доходов «Яндекса» в общем объеме выручки в первом квартале 2021 года

сервисы, облачные и образовательные услуги и др.

Скорректированный показатель EBITDA «Яндекса» в первом квартале достиг 10,4 млрд руб., что превышает прошлогодний показатель на 5%. Скорректированная чистая прибыль снизилась на 43%, до 2,2 млрд руб.

«Яндекс» изменил прогноз по итогам 2021 года — выручка компании должна достичь 315–330 млрд руб., говорится в ее сообщении. Ранее компания ожидала годовую выручку на уровне 305–320 млрд руб.

«Яндекс» с момента основания основную часть выручки зарабатывал на рекламе, но в последние несколько лет у компании появилось несколько других быстрорастущих сегментов бизнеса. В итоге доля рекламы в общей выручке начала сокращаться. Так, по итогам 2019 года на рекламу приходилось 69% выручки, а по итогам 2020-го — уже 58%.

Прошлый год для рекламного рынка стал одним из худших за последние 20 лет. Общие расходы на рекламу в России снизились на 4% по сравнению с предыдущим годом, до 473,4 млрд руб., заявляла Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР). До этого показатель снижался только в 2009 году на фоне глобального финансового кризиса и в 2015-м — после резкой девальвации рубля. Негативная динамика прогнозировалась и для интернет-рекламы. Например, банк UBS ожидал сокращения затрат на интернет-рекламу на 5%. Из-за большой зависимости «Яндекса» от рекламных доходов аналитики ожидали, что «Яндекс» может снизить общую выручку по итогам 2020 года. Однако негативный прогноз не оправдался: в прошлом году общая выручка интернет-площадок от рекламы, по данным АКАР, выросла

на 4%, до 253 млрд руб., а выручка «Яндекса» от продажи интернет-рекламы выросла на 4%, до 126,45 млрд руб.

Старший аналитик Газпромбанка Анна Куприянова говорит, что тенденция на увеличение нерекламной выручки «Яндекса» развивалась уже давно. «В четвертом квартале 2020 года по разным методикам подсчета доля нерекламной выручки уже превысила долю рекламной», — отметила Куприянова. Но, по ее мнению, «Яндекс» по-прежнему не избавился от рекламной зависимости, так как «реклама — это все еще основной бизнес, генерирующий кеш и позитивную EBITDA».

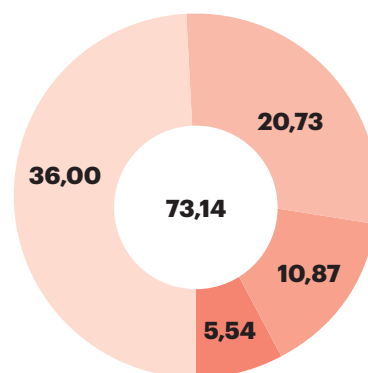
По словам старшего аналитика Альфа-банка Анны Курбатовой, они ожидали паритета между рекламными и нерекламными доходами «Яндекса» в первом квартале, но динамика нерекламных доходов оказалась лучше ожиданий. «Доля рекламных доходов в выручке «Яндекса» в будущем определенно продолжит снижаться на фоне более быстрого роста рынков потребительских онлайн-сервисов (e-commerce, онлайн-медиа) и быстро растущих продаж пользовательских устройств по сравнению с рынком онлайн-рекламы», — прогнозирует Курбатова.

При этом директор департамента анализа рынка акций «Атона» Виктор Дима предполагает, что помимо растущего сегмента такси и доставки еды в будущем еще одним значительным сегментом для «Яндекса» может стать финтех. До недавнего времени развитию финансовых услуг и сервисов компании мешали ограничения по соглашению со Сбербанком, но после «развода» с последним они исчезли.

В августе прошлого года «Яндекс» подал заявки на регистрацию нескольких десятков торговых марок финансовой тематики: «ЯБанк», «ЯТрейд», «ЯВалюта» и т.д., а позднее зарегистрировал и одноименные домены. 10 марта «Яндекс» объявил о запуске сервиса безналичной оплаты Yandex Pay. В середине марта этого года издание The Bell со ссылкой на свои источники сообщило о том, что компания ведет переговоры о покупке банка «Акрополь» у гендиректора группы «Связной» Евгения Давыдовича ради банковской лицензии для самостоятельного развития финтех-направления. ■

Структура консолидированной выручки «Яндекса» в I кв. 2021 года, млрд руб.

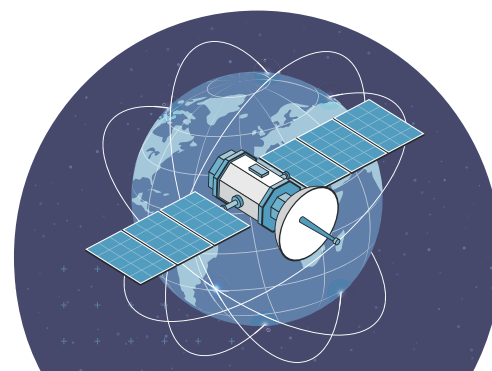
- От продажи интернет-рекламы
- Относящаяся к сегменту такси
- От продажи товаров
- Прочие доходы



Источник: данные компании

Форум «Связь-2021»

15-18 июня,
ЦВК «Экспоцентр»



13:00 – 14:30

Пленарная сессия: «Трансформация телеком отрасли: движение на высоких скоростях»

Пандемия COVID-19 поставила серьезные вызовы перед телеком-отраслью и стала триггером развития цифровых технологий и усиления партнерских объединений на новом, качественном уровне, развития научных и технологических разработок. Со стороны государства и банков последовали ответные меры поддержки отрасли — программа льготного кредитования направлена на ускорение цифровой трансформации телекома.

Как оставаться конкурентоспособным игроком на рынке, на какие технологические решения стоит делать ставку в новых реалиях, какие инструменты государственной поддержки предлагает регулятор бизнеса? Как сохранить бизнес на высоких скоростях в динамично меняющемся мире?

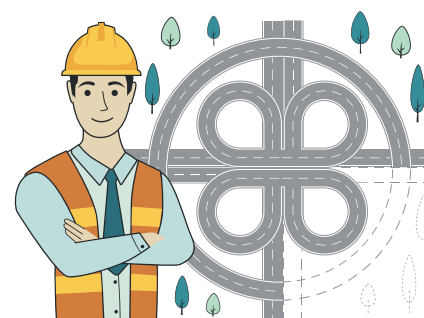
Подробнее: sviaz-expo.ru

*Ковид-19

2021 год. Реклама. 18+

Правовые вопросы в сфере недвижимости

27 мая



О чем:

Новые экономические реалии проверяют на прочность рынок и вызывают ответные меры защиты со стороны регуляторов. В правовом поле неспокойно: арендаторы и арендодатели, застройщики и подрядчики, девелоперы и регуляторы пытаются найти баланс интересов и выстроить новый формат отношений в новом мире. Какие юридические последствия произвел экономический шторм? Что нового в судебной практике? С какими проблемами сталкиваются юристы компаний застройщиков, на что обратить внимание в повседневной практике?

Программа: Юлия Веселова — jveselova@rbc.ru, +7 985 173 32 03
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

2021 год. Реклама. 18+