

ИНИЦИАТИВА**Власти предложили освободить оборонные предприятия от выплаты дивидендов**

с. 6 →

ИНТЕРВЬЮ

Лейла Маммедзаде — об уголовном деле против руководства группы «Сумма»

с. 8 →

ПРОЕКТ

На рынке отходов появится универсальная управляющая компания

с. 10 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
15 октября 2018
Понедельник
№ 178 (2902)**Анатолий Чубайс,**
председатель правления
УК «Роснано»Как не задушить
возобновляемую
энергетику

МНЕНИЕ, С. 11 →

ФОТО: Андрей Рудаков/Bloomberg

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 12.10.2018

1141,35 ↑
пункта

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 12.10.2018, 20:00 мск

\$79,58 ↓
за баррель

Международные резервы

России ЦБ, 05.10.2018

\$459,2 ↓
млрдКурсы
валют ЦБ
13.10.2018\$1 =
₽65,98 ↓€1 =
₽76,50 ↓**ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО** Минэкономразвития определило меры по улучшению условий для ведения бизнеса

Правительство включает климат-контроль

ОЛЬГА АГЕЕВА,
АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Упрощение проверок, сокращение отчетности и снижение административного давления — таковы первые отобранные чиновниками и бизнесом меры по улучшению делового климата. Однако к коренным изменениям они не ведут, уверены эксперты.

Минэкономразвития определилось с инструментами улучшения условий для ведения бизнеса в России — министерство подготовило первый комплекс мер в рамках плана «Трансформация делового климата» (ТДК). В пакет вошли около ста инициатив из нескольких сотен, предложенных бизнесом. РБК ознакомился с материалами министерства.

Некоторые из этих инициатив вынесены на обсуждение правительственной подкомиссии по обеспечению устойчивого развития экономики под руководством главы Минэкономразвития Максима Орешкина, подтвердил РБК представитель МЭР. Заседание подкомиссии пройдет сегодня.

План «Трансформация делового климата» правительство вписало в «Основные направления» своей деятельности до 2024 года. Как говорится в документе, ТДК — это «новый механизм оперативного реагирования федеральных органов государственной власти на запросы бизнес-сообщества», который должен стать одним из ключевых инструментов правительства по созданию условий для экономического роста.

Как писал РБК, план, в частности, призван снять законодательные барьеры при ведении бизнеса. Формат ТДК предполагает открытый сбор предложений от предпринимателей и регионов. За несколько месяцев от них поступило более 700 инициатив, которые предлагалось включить в план.

окончание на с. 7 →



ФОТО: Виталий Белоусов/РИА Новости

Среди мер, которые Минэкономразвития (на фото: глава министерства Максим Орешкин) предлагает для улучшения бизнес-климата в России, — цифровизация госуслуг и переход на электронный документооборот

КАМПАНИЯ

Избирком и конкурента просят отозваться

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

Глава Хакасии Михаил Развожаев попросил отозвать оба поданных в республиканский суд иска об отмене регистрации кандидата в губернаторы от КПРФ Валентина Коновалова. Политологи уверены, что попытка снятия усилила позиции коммуниста.

Рекомендация главы республики

Временно исполняющий обязанности Губернатора Хакасии Михаил Развожаев попросил избирком республики отозвать иск об отмене регистрации кандидата в губернаторы от КПРФ Валентина Коновалова.

«Я сегодня встретился с главой избирательной комиссии и попросил его, чтобы комиссия еще раз взвесила все «за» и «против» и вынесла взвешенное решение», — заявил он в эфире телеканала «Россия 1» в субботу, 13 октября. «Народ Хакасии сам в состоянии определить достоинства и недостатки каждого из кандидатов», — заключил он.

Избирком Хакасии пока не сделал никаких заявлений по этому поводу. Секретарь комиссии Ольга Кулюкова не ответила на звонки РБК.

Ранее ситуацию в республике прокомментировала глава Центризбиркома Элла Памфилова. Она подчеркнула, что обращение избиркома Хакасии в суд с просьбой снять с выборов Коновалова «может нанести непоправимый ущерб избирательному процессу в республике». Представители ЦИК были недоступны для оперативного комментария в течение выходных.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 2 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Александра Николаева**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректура: **Марина Колчак**Продюсерский центр: **Юлия Сапронова**Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,**Ирина Парфентьева, Анна Пустякова**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Илья Носырев**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзяцкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашивили

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Брук

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

Ольга Ковгунова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 2067

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

Верховный суд Хакасии рассмотрит дело о регистрации Валентина Коновалова

Избирком и конкурента просят отозваться

→ О КОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Второй тур выборов главы Хакасии должен пройти 21 октября с участием кандидатов от КПРФ Коновалова и от Партии роста Александра Мяхара.

«Поставили судью в тупик»

Представитель штаба Коновалова Артем Прокофьев сказал РБК, что приветствует заявление Развожаева, потому что «позиция избиркома Хакасии и кандидата от Партии роста Александра Мяхара (подал отдельный иск о снятии Коновалова в Верховный суд республики) была абсолютно неправовая».

В Верховный суд Хакасии поступило два исковых обращения об отмене регистрации кандидата Коновалова. Региональный избирком подал иск на основании представления прокуратуры Хакасии, которая обнаружила ошибку в написании названия выдвинувшего Коновалова избирательного объединения в регистрационных документах. Также, прокуратура указала, что они не были заверены подписью Коновалова как руководителя регионального отделения КПРФ.

Также в суд с иском о снятии коммуниста с выборов обратился соперник Коновалова во втором туре Александр Мяхар. Он пожаловался на агитационный видеоролик Коновалова, который, по его мнению, нарушает выборное законодательство, в частности агитирует против других кандидатов и распространяет о них негативные комментарии.

Комментируя обращения в суд от избиркома и Мяхара, Прокофьев выразил мнение, что «они даже судью поставили в тупик своими исками — настолько это выглядело нелепо». Представитель штаба Коновалова пояснил, что избирком Хакасии обратился с Верховный суд республики с иском о снятии кандидата по представлению региональной прокуратуры, так как по закону сам уже не имел права этого делать, пропустив отведенные для этого сроки (отменять регистрацию кандидата избирком мог в течение десяти дней со дня регистрации кандидата). При этом, как выяснилось, прокуратура вынесла рекомендацию после обращения от избиркома, а именно от члена комиссии с правом совещательного голоса Владислава Нечкина, подчеркнул Прокофьев.

Александр Мяхар в разговоре с РБК заявил, что Развожаев может рекомендовать избиркому отозвать исковое заявление, но, во-первых, «он не может решать за суд»; во-вторых, даже если Развожаев повлияет на решение избиркома и тот отзовет иск, на рассмотрение искового заявления от



ФОТО: Валерий Матвицкий/ТАСС

По мнению врио губернатора Хакасии Михаила Развожаева, народ республики сам в состоянии определить достоинства и недостатки каждого из кандидатов

самого Мяхара «временный глава республики повлиять не может».

Уже после разговора с РБК с Мяхаром встретился глава Хакасии, который попросил его отозвать иск. «Я считаю, что конкуренция должна быть основана на соревновании программ развития, конкретных идей и планов их реализации. Конечно, кандидату Коновалову нужно было бы принести извинения и вопрос был бы исчерпан. Но если в силу воспитания или политических убеждений Валентин Олегович [Коновалов] этого не делает, я попросил Александра Владимировича [Мяхара] принять мои извинения за сложившуюся ситуацию и поступить по-мужски — отозвать иск, дать людям сделать свой выбор», — рассказал об этой встрече врио губернатора.

Сценарии развития событий

Следующее заседание суда по обоим искам запланировано на понедельник. Коновалов в ответ подал в Абаканский городской суд иск об отмене представления прокуратуры. Коммунист также обратился с ходатайством о приостановлении производства по делу в Верховном суде республики. Его ходатайство удовлетворили, в связи с чем на заседании Верховного суда в пятницу было принято решение о переносе рассмотрения иска избиркома на понедельник.

На данный момент теоретически возможны несколько вариан-

тов развития событий. Если оба кандидата — Коновалов и Мяхар — останутся в гонке, победит набравший большинство голосов. В случае снятия обоих кандидатов выборы переносятся на сентябрь 2019 года.

Также возможен вариант, при котором Мяхар снимет свою кандидатуру и в выборах будет участвовать один Коновалов. Дата голосования в таком случае будет

Если оба кандидата — Коновалов и Мяхар — останутся в гонке, победит набравший большинство голосов. В случае снятия обоих кандидатов выборы переносятся на 2019 год

перенесена на 11 ноября. Если на выборах останется только один кандидат, то для победы он должен будет набрать более 50% голосов. Если этого не происходит, выборы назначаются снова.

Еще возможный сценарий — в случае отмены регистрации Коновалова Мяхар принимает в них участие как единственный кандидат.

Мяхар сказал РБК, что его дальнейшие планы по участию в выборах будут зависеть от решения Верховного суда Хакасии.

Представитель штаба Коновалова, юрист Артем Прокофьев,

уверен, что процессуально Мяхар со своим иском о снятии коммуниста проиграл — независимо от решения суда в понедельник. «Решение не сможет вступить в силу до 21 октября — дня выборов в случае, если Мяхар не снимается. А если Мяхар снимется, то он перестанет быть истцом — тогда иску также конец», — пояснил представитель штаба коммуни-

ста. Коммунисты могут затянуть процесс путем подачи апелляции на решение суда, соглашается сопредседатель движения «Голос» Григорий Мельконьянц, ссылаясь на Кодекс административно-судопроизводства.

«Заставить играть по правилам»

Попытки снять Коновалова работают на него, считает политолог Ростислав Туровский. «Его позиция в глазах электората не ухудшается, наоборот, он может выгодно

обыграть это в свою пользу, демонстрируя, что на него оказывается давление, но он не сдастся», — объясняет он.

Видимо, главная задача власти в данном случае — максимально осложнить работу Коновалова на посту главы республики и поставить под вопрос легитимность его избрания на случай, если оно все же произойдет, уверен Туровский.

«Думаю, что главная задача Москвы сейчас — не снять Коновалова с выборов, а осложнить обстоятельства его победы и, возможно, обставить ее определенными условиями — сделать его более системным игроком, заставить играть по своим правилам», — объяснил эксперт, добавив, что изначально кандидат от КПРФ в силу молодости и достаточно радикальной позиции не был похож на склонного к серьезным компромиссам.

Представители штаба Коновалова в прошедшие выходные ездили в Москву в командировку, сообщил РБК знакомый с ходом кампании Коновалова.

В первом туре 9 сентября Валентин Коновалов занял первое место, набрав почти 45% голосов, обойдя действующего главу региона Виктора Зимины, который набрал 32,42%.

Оба кандидата должны были принять участие во втором туре 23 сентября, но за два дня до него Зимин снял свою кандидатуру. Выборы были перенесены на 7 октября, вместо Зимины в них должен был принять участие занявший в первом туре третье место (11,23%) кандидат от «Справедливой России» Андрей Филягин. Однако и Филягин снял свою кандидатуру, после чего выборы назначили на 21 октября. Соперником Коновалова стал набравший наименьшее число голосов в первом туре (6,61%) кандидат от Партии роста Александр Мяхар. ■

При участии
Евгении Кузнецовой,
Владимира Дергачева

«Я из команды Матвиенко и Козака»

11 октября президент России Владимир Путин назначил врио губернатора Курской области Романа Старовойта. На следующий день после назначения экс-глава Росавтодора, успевший 11 дней проработать на посту замглавы Минтранса, рассказал РБК о работе в Петербурге с будущими федеральными чиновниками, знакомстве с Аркадием Ротенбергом и аудите работы предшественника.

— Вы собираетесь проводить аудит работы команды предыдущего губернатора Александра Михайлова?

— Пока железобетонной такой цели перед собой не ставлю, но, как правило, когда дела принимаешь, необходим анализ предшественников, анализ целей и задач, которые для себя ставило руководство региона. Может быть, возникнет необходимость в их корректировке, но это надо делать очень аккуратно. Я прекрасно понимаю, что команда работала, работала долгие годы и это не самый плохой регион по показателям. Хотя потенциал гораздо выше.

— Губернатор накануне отставки подписал себе ряд социальных гарантий, к примеру обеспечил себе бесплатные похороны и билеты до Москвы с супругой. Вы будете менять или пересматривать эти льготы? Как вы к этому относитесь?

— Я видел в средствах массовой информации это сообщение. Для меня, честно говоря, довольно



ФОТО: Рамиль Ситдиков/РИА Новости

странное вышло распоряжение, поэтому сейчас не готов комментировать его реализацию. Я в любом случае, перемещаясь по своим карьерным ступеням, с уважением относился к предыдущим руководителям. И опыт Александра Николаевича буду использовать и рассчитываю на обмен мнениями, какие-то подсказки и советы как старшего товарища, который долгие годы руководил регионом.

— С вами в регион приедет команда из Росавтодора и Минтранса? Вы кого-то из аппарата возьмете?

— Сейчас не готов ответить на этот вопрос, но я командный игрок, и, наверно, я буду использовать членов своей команды. Хотя уверен, что в Курской области найдутся амбициозные, молодые, перспективные руководители, которые готовы и мотивированы для того, чтобы поработать в регионе.

— По своей карьерной биографии вы скорее чиновник, нежели публичный политик. Не опасаетесь идти на выборы с учетом ситуации со вторыми турами?

— Знаете, у меня девиз такой — работу нужно

работать, а оценки будут давать и дают люди. Если говорить про федеральные автомобильные дороги, оценки дают пользователи в первую очередь. Вся деятельность чиновника направлена не на перекарывание бумажек и изготовление нормативно-правовых актов, а на улучшение жизни людей. Поэтому, мне кажется, здесь никакого конфликта не должно быть. Если то, что мы будем делать, будет воспринято положительно, значит, мы на правильном пути.

— Вы до переезда в Москву работали в Петербурге. Пересекались в то время с будущими президентом, премьером, вице-премьерами?

— Я работал в администрации Петербурга в бытность губернатора Валентины Ивановны Матвиенко. И, безусловно, отношу себя к команде Валентины Ивановны. У [экс-министра транспорта России] Максима Юрьевича Соколова я был первым заместителем, когда он в Петербурге возглавлял комитет по инвестициям и стратегическим проектам. Курировал строительство и реализацию таких крупных объектов, как автомобильный кластер Toyota, Nissan, Hyundai, road-show аэропорта Пулково ваш покорный слуга проводил в Лондоне, Западный скоростной диаметр, многие другие проекты. Поэтому, конечно, опыт как управленца, в том числе на региональном уровне, полученный при совместной работе с Валентиной Ива-

новой, — мой багаж.

В аппарате правительства я работал, когда председателем правительства был Владимир Владимирович [Путин], а курирующим заместителем при реализации проекта подготовки к зимней Олимпиаде в Сочи был Дмитрий Николаевич Козак. Поэтому могу, наверно, отнести себя и к команде Дмитрия Николаевича Козака, и президента. Это вехи пути. На каждом этапе я приобретал опыт, навыки, которые, судя по всему, руководство приняло решение попробовать реализовать в одном из ключевых регионов.

— Вы занимались инвестициями?

— Был небольшой холдинг: и строительная компания, и один из первых негосударственных пенсионных фондов. Соответственно, несколько компаний по управлению активами — это и инвестиции в ценные бумаги, и работа на бирже. То есть довольно широкая была история. Но в 2005 году я принял решение уйти из бизнеса, и одновременно мне случайное предложение сделали друзья: сказали про вакансию начальника отдела по работе с инвесторами в администрации Санкт-Петербурга, где планируется подписание меморандума с Toyota, — нужен был опыт строителя и инвестиционными. Сходил на собеседование, мне понравилась команда Соколова, Валентины Ивановны, те условия, которые были созданы тогда.

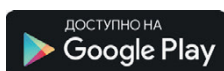
За Toyota пошли и другие проекты. Один из последних, который был реализован, — это строительство Крымского моста.

— Вас в экспертной среде называют человеком, близким к братьям Ротенбергам. Насколько вы близко с ними знакомы?

— Я знаком только с Аркадием Романовичем как с владельцем генерального подрячика строительства мостового сооружения. Но мы познакомились лично буквально в конце реализации олимпийского объекта — дублера Курортного проспекта. Перед вводом его в эксплуатацию там были проблемы, и в одном из совещаний он принимал участие. Это было первое знакомство, потом мы несколько раз виделись при реализации объектов строительства моста. Я не знаю, что значит «близко — не близко», я генеральный заказчик, он генеральный подрячик. Абсолютно рабочие отношения. Тем более что я возглавлял штаб стройки моста и он еженедельно до сих пор заседает по четвергам. Большинство заседаний я сам проводил, там уровень со стороны генерального подрячика, субподрядчиков был много ниже, чем бенефициар. Он [Аркадий Ротенберг], безусловно, осуществлял контроль, можно сказать ежедневный, за ходом реализации, но на уровне технических специалистов мы больше общались со строителями, генподрядчиком и множеством субподрядчиков.

Новый номер скоро в продаже

Также в цифровых киосках



Пять вопросов о переделе церковного имущества на Украине

Кто пожнет лавры

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

РПЦ предупреждает об опасности передела церковного имущества на Украине после решения Вселенского патриархата о предоставлении автокефалии украинской церкви. РБК разобрался, каким образом может измениться статус культовых объектов.

1.

Что решил синод?

Сегодня в Минске соберется синод Русской православной церкви, на котором он решит, чем ответит на действия Вселенского (Константинопольского) патриархата. В четверг, 11 октября, синод Константинопольского патриархата подтвердил намерение предоставить автокефалию украинской церкви, а также отменил решение 1686 года, которым Константинопольский патриарх Дионисий передал Киевскую митрополию в управление Москве, — то есть тем самым признал Украину своей канонической территорией. Об этом говорится в официальном заявлении Вселенского патриархата.

Синод также установил каноническое общение с двумя украинскими церквями — Украинской православной церковью Киевского патриархата (УПЦ КП) и Украинской автокефальной православной церковью (УАПЦ). Таким образом, с патриарха УПЦ КП Филарета (Денисенко) была снята анафема, наложенная Русской православной церковью в 2008 году.

2.

Кто оспаривает статус-кво?

Вопрос о том, что будет с собственностью существующих на Украине православных церквей после возникновения единой поместной церкви, является одним из самых болезненных в теме возможной автокефалии УПЦ. Филарет неоднократно заявлял, что после того, как украинская церковь станет независимой, здания, которые сейчас занимает Украинская православная церковь Московского патриархата (УПЦ МП), в том числе лавры, перейдут в собственность новой поместной церкви. Так, в августе в интервью телеканалу «Прямий» он заявил, что у Московского патриархата вообще нет никакого имущества на территории Украины.

Представители РПЦ, в свою очередь, неоднократно говорили о том, что попытки передела собственности приведут к насилию и даже «кровопролитию».

На Украине действуют три православные церкви, и до вечера четверга только одна являлась канонической, то есть признанной другими поместными церквями, — УПЦ МП. Она входит в состав РПЦ, но с 1990 года является самоуправляемой. Эта церковь также является крупнейшей и не поддер-



Сейчас и Киево-Печерская, и Почаевская лавры находятся в пользовании Украинской православной церкви Московского патриархата, но их собственником является государство

живает автокефалию. По данным Министерства культуры Украины на начало 2017 года, УПЦ МП имела в своем распоряжении по всей стране 11 392 храма и собора, к ней относилось 12 328 общин верующих (при этом всего у РПЦ вместе с приходами за рубежом 36 878 храмов и иных помещений, где совершается божественная литургия). В ведении православной церкви Киевского патриархата — 3784 храма и 5114 общин. Ее главу Филарета Москва считает раскольников. Третья по численности общин и храмов на Украине — УАПЦ: у нее 1195 общин и 868 храмов.

В пользовании УПЦ Московского патриархата также находятся Киево-Печерская и Почаевско-Успенская лавры — они имеют особое культурное и религиозное значение. Киево-Печерская лавра является одним из четырех уделов Богородицы наравне с греческим Афоном. По словам Филарета, когда украинская церковь получит независимость, «то лавру — и одну, и другую — передадут украинской церкви». «Потому что это украинская святыня», — заявил он в августовском интервью.

Решение об автокефалии грозит еще больше расколоть Украину, теперь по конфессиональному признаку, и спровоцировать массовые попытки захвата храмов и монастырей под предлогом «добровольного перехода» в искусственно созданную структуру, заявил РБК председатель Отдела внешних церковных связей Московского патриархата митро-

полит Иларион. «Лидер раскольников Денисенко уже сейчас открыто заявляет о притязаниях на Киево-Печерскую и Почаевскую лавры; раздаются угрозы националистов о том, что на Покров — 14 октября — они пойдут громить и отнимать эти монастыри. Такие действия неминуемо приведут к всплеску насилия», — сказал он.

3.

Кому принадлежат лавры?

И Киево-Печерская, и Почаевская лавры находятся в пользовании УПЦ МП, но их собственником является государство. Это подтверждается данными государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество Украины.

Первые решения о передаче лавр в пользование православной церкви относятся к концу 1980-х — началу 1990-х годов. Председатель Синодального информационно-просветительского отдела УПЦ МП архиепископ Климент в разговоре с РБК ссылается на решение президиума Верховного совета УССР от 1988 года. Тогда, в тысячулетнюю годовщину русского православия, УПЦ МП были переданы в пользование комплекс зданий и сооружений Дальних пещер Киево-Печерской лавры. Два года спустя, в 1990 году, УПЦ МП получила и комплекс Ближних пещер.

Архиепископ Климент подтверждает — риск того, что государство начнет «передел собственности и захват святынь», существует. «Если сегодня эта тема

звучит, очевидно, что нет ничего невозможного, — сказал он РБК. — Государство пишет законы для себя, и, я думаю, мы никогда не сможем спорить с государством». «Киевский патриархат не может претендовать на то, что у него не отбирали», — пояснил позицию в разговоре с РБК глава пресс-службы УПЦ МП Василий Анисимов. Он указывает, что после распада СССР преемником разоренной РПЦ на Украине является УПЦ МП, поэтому только она исторически может владеть церковным имуществом в стране.

В июле 2013 года кабинет министров Украины под руководством Николая Азарова передал 79 зданий и сооружений лавры, среди которых были лабиринты Ближних и Дальних пещер, в «безвозмездное пользование» Украинской православной церкви Московского патриархата. При этом тогдашний министр культуры Украины Леонид Новохатько, комментируя это решение, подчеркивал, что «все объекты заповедника остаются в государственной собственности», а те, что перечислены в перечне, «передаются в бесплатное пользование».

Верхняя лавра по-прежнему относится к заповеднику, ею управляет Министерство культуры Украины.

4.

На каких условиях Украинская православная церковь Московского

патриархата пользуется лаврами?

Никакой конкретики об условиях пользования в решениях кабинета не приводится. В начале октября этого года директор департамента по делам религии и национальностей Министерства культуры Украины Андрей Юраш в интервью изданию «Главком» заявил, что и Киево-Печерская и Почаевская лавры были переданы УПЦ в аренду на 50 лет.

Кроме того, по словам Юраша, договоры об аренде могли быть заключены с нарушениями, и это возможное основание для их пересмотра, причем во внесудебном порядке. «Здесь нет оснований для суда. Государство предоставило аренду, и в прерогативах государственных органов решать его дальнейшую судьбу, — сказал он. — Этот вопрос в компетенции кабинета министров». РБК направил запрос в Министерство культуры Украины на имя Андрея Юраша с просьбой сообщить подробности условий договоров аренды, а также уточнить, оговорены ли условия досрочного расторжения. Юраш ответил, что этот вопрос находится в компетенции управления охраной культурного наследия Минкультуры Украины, но там на запрос РБК не ответили.

В соответствии с законом «О свободе совести и религиозных организациях» на Украине нельзя арендовать культовые сооружения, говорит украинский историк Елена Сердюк, до 2015 года — генеральный директор национального за-

поведника «София Киевская». «Начиная с лютеранской кирхи и заканчивая кенассами и синагогами наше законодательство не предполагает договоров аренды, только пользования», — говорит она.

Статья 17 этого закона гласит, что культовое имущество, которое находится в госсобственности, может быть передано религиозным организациям в безвозмездное пользование либо возвращено в собственность по решению местных органов власти. Поэтому никакого договора аренды быть не могло, говорит Юрий Решетников, в 2009–2010 годах возглавлявший департамент по делам религии и национальностей Министерства культуры Украины. По его мнению, вопрос о возможной передаче прав пользования лежит не в правовой, а в политической плоскости.

Юраш имел в виду «срочный безоплатный договор пользования», объяснил РБК адвокат юридической фирмы «Ильяшев и партнеры» Дмитрий Грибов. В соответствии с законодательством Украины культовые сооружения государственной формы собственности передаются в пользование на договорных условиях, добавляет он. «Если договором не предусмотрено безоговорочное право на его расторжение в одностороннем порядке, то его расторжение возможно только в судебном порядке», — добавляет юрист.

Активы УПЦ на территории Киево-Печерской лавры

Киево-Печерская лавра — одна из главных православных святынь и один из древнейших монастырей в Киевской Руси. Она была основана в 1051 году при Ярославе Мудром. На территории лавры находятся мощи десятков святых, а также могилы богатыря Ильи Муромца и Нестора Летописца (традиционно считается автором «Повести временных лет»). Мужской монастырь за-

нимает Нижнюю лавру, Верхняя лавра — государственный заповедник. «Вход на территорию монастыря (Нижняя лавра) всегда был бесплатным и остается таковым», — говорится на сайте лавры. Монастырь принимает пожертвования. Вход на территорию заповедника (музейного комплекса) Верхней лавры платный (входной билет стоит 30 гривен — около 70 руб.). «Плата за вход

взимается в пользу государственного музейного комплекса», — указано на сайте монастыря. На территории лавры находятся несколько мастерских — иконописная, столярная, просфорная, свечная, швейная и гончарная. Они занимают корпуса, которыми пользуется УПЦ, и предлагают на продажу продукцию, которая реализуется в магазинах на территории лавры. Также

в лавре находятся три гостиницы для паломников. Стоимость двухместного размещения на одну ночь — 1000 гривен (около 2300 руб.), сказали РБК в отделе бронирования одного из корпусов. При них же располагаются несколько трапезных. Согласно решению правительства эти гостиницы и кафе — в ведении УПЦ.

То есть, если украинская церковь получит томос, приходы УПЦ МП, если они захотят, смогут проголосовать о переходе к другой церкви, причем решение будут принимать сами прихожане, а не епископы. По словам Филарета, после дарования автокефалии к независимой церкви присоединятся более половины всех приходов Московского патриархата, а это около 5600 храмов. Более того, говорит он, и большинство епископов Московского патриархата настроены перейти к новой поместной церкви.

Оценить масштабы возможного перехода можно с помощью социологических данных. По данным исследования, проведенного Центром Разумкова весной 2018 года, прихожанами церкви Киевского патриархата считают себя 28,7% опрошенных граждан республики, церкви Московского патриархата — 12,8%. Прихожанами Украинской автокефальной церкви назвали себя 0,3% опрошенных, 23,4% заявили, что они «просто православные», а 1,9% затруднились с ответом. В Московском патриархате, впрочем, данные этих опросов не признают. «[Эти данные] совершенно не соответствуют действительности», — ранее говорил РБК председатель синодального отдела по взаимоотношениям церкви с обществом и СМИ Владимир Легойда. ■

Глава юридического отдела УПЦ МП отец Александр Бахов отказался сообщить РБК, оговорена ли в договоре о пользовании возможность его расторжения в одностороннем порядке, переадресовав вопрос в синодальный отдел информационно-просветительского отдела УПЦ. Председатель этого отдела архиепископ Климент посоветовал за подробностями об условиях пользования УПЦ Киево-Печерской лаврой обратиться в Национальный Киево-Печерский историко-культурный заповедник. В юридическом отделе заповедника не смогли оперативно ответить

РБК, может ли договор пользования быть расторгнут в одностороннем порядке.

«Исторически эти здания принадлежали УПЦ МП. Было принято решение вывести полностью все государственные организации и передать все в безвозмездное пользование УПЦ. И оно было выполнено, и сейчас эта церковь на законных основаниях пользуется этими зданиями. За исключением тех зданий, которые остались под музеем. Это была никакая не аренда, здания были переданы в безвозмездное пользование. Это была, по сути дела, реституция

(возвращение незаконно захваченного имущества. — РБК)», — заявил РБК бывший премьер-министр Украины Николай Азаров, комментируя подписанное им решение о передаче лавры в пользование УПЦ.

5. Что будет с остальным имуществом?

В случае с церквями украинское законодательство считает собственником храмового здания общину (в России, например, храмовым зданием управляет епархия).

ПРЕМИЯ
РБК 2018

Отражение российского бизнеса

подробней на rbc.ru/awards

CBRE
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР ПРЕМИИ

Реклама 16+

ИНИЦИАТИВА Правительство подготовило новую меру поддержки предприятий ОПК

Дивиденды ставят в оборону

МАКСИМ СОЛОПОВ,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ИННА СИДОРКОВА,
ПЕТР КАНАЕВ

Предложение освободить предприятия ОПК от уплаты дивидендов вошло в проект правительственного плана по ускорению темпов роста инвестиций. Это попытка нейтрализовать эффект санкций и стимулировать производство гражданской продукции.

Прибыль на инвестпроекты

Предложение освободить от выплаты дивидендов предприятия оборонной промышленности содержится в проекте действий по ускорению темпов роста инвестиций в основной капитал и повышению до 25% их доли в ВВП (есть у РБК). Подготовку пакета мер для увеличения инвестиций в российскую экономику координировало Министерство экономического развития по поручению правительства.

Подлинность документа подтвердили РБК два источника, знакомые с его содержанием.

В документе, в частности, предлагается освободить организации оборонно-промышленного комплекса от выплаты дивидендов «в части направления чистой прибыли на реализацию инвестиционных проектов». Среди исполнителей предложения указаны Минфин, Минобороны, Минэкономразвития и Минпромторг.

В пресс-службе Минэкономразвития не ответили на запрос РБК. В департаменте информации и массовых коммуникаций Минобороны РБК разъяснили, что не могут комментировать предложение, поскольку вопрос не относится к сфере компетенции ведомства. В Минпромторге не смогли оперативно предоставить комментарий.

В госкорпорации «Ростех» РБК сообщили, что пока не знакомы с данной инициативой, но подобные меры поддерживают.

«Это хорошая идея, — заявил РБК заместитель гендиректора госкорпорации «Ростех» Дмитрий Леликов. — Конечно, здесь необходим разумный баланс, учитывающий интересы акционеров. Но, безусловно, это может быть эффективным механизмом развития — не только для оборонных предприятий, но и в целом для государственной промышленности».

Дивиденды оборонки

В Росимуществе, куда отчисляются дивиденды с акций предприятий, принадлежащих государству, РБК

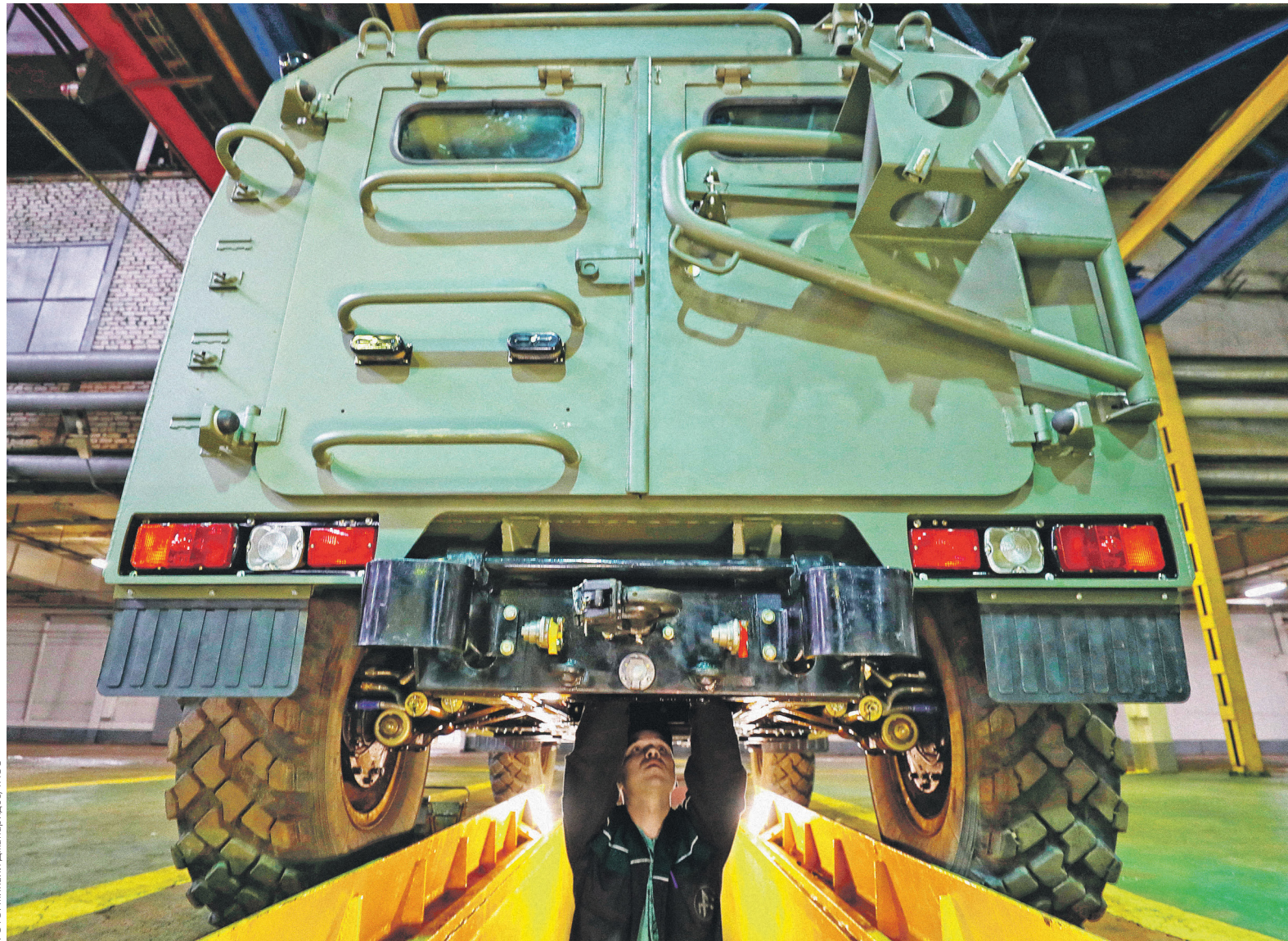


ФОТО: Михаил Джалпаридзе/ТАСС

Крупнейшие предприятия ОПК выплачивают дивиденды в размере сотен миллионов рублей. Эти средства могут быть направлены на инвестиции

сообщили, что пока не получали соответствующих предложений. По словам собеседника в ведомстве, размер дивидендов крупнейших предприятий ОПК исчисляется сотнями миллионов рублей.

Объединенная судостроительная корпорация в 2017 году перечислила Росимуществу чуть более 100 млн, производитель С-400 концерн ВКО «Алмаз-Антей» — 272 млн, поставщик автоматизированных систем управления для военных кораблей и подводных

лодок концерн НПО «Аврора» — 372 млн, производящий гидроакустические системы для ВМФ концерн «Океанприбор» — 125,5 млн.

По словам двух собеседников РБК в крупнейших оборонных холдингах, высвобожденные средства станут для предприятий в том числе источником инвестиций в производство гражданской продукции.

В декабре 2017 года президент России Владимир Путин поставил задачу довести к 2020 году долю

гражданской продукции оборонных предприятий не менее чем до 17% от общего объема производства, к 2025 — до 30%, к 2030 году — до 50%. В качестве приоритетных рынков для диверсификации предприятий ОПК выбраны авиация, судостроение, медицина, телекоммуникации, космические технологии, робототехника и топливно-энергетический комплекс.

Генеральный директор «Ростеха» Сергей Чemezov ранее заявлял, что программа позволит нивели-

ровать риски, связанные с возможностью расширения санкций со стороны США и других государств. «Поставленные в непростые условия организации российского ОПК будут вынуждены не только осуществлять диверсификацию производства с упором на гражданскую продукцию. Они будут также обеспечивать готовность перевода экономики на работу в условиях военного времени, выполнение мобилизационных заданий», — говорил глава госкорпорации.

В связи с этим Сергей Чemezov предложил выделить из федерального бюджета в 2019–2030 годах дополнительные 300 млрд руб. на программу Внешэкономбанка по субсидированию оборонных предприятий, осваивающих производство гражданской продукции. Еще в 2017 году ВЭБ и «Ростех» объявили о запуске совместного предприятия по конверсии, которое продвигает высокотехнологичную гражданскую продукцию, производимую организациями ОПК. ▀

Что такое план ускорения инвестиций

План ускорения инвестиций, который поручил подготовить президент Владимир Путин по итогам своего послания Федеральному собранию, предусматривает несколько направлений — от улучшения инвестиционного климата до раз-

вития инфраструктуры и финансовой поддержки компаний. Согласно поручению Путина, доля инвестиций в ВВП должна достичь 25% (сейчас порядка 21%). Минэкономразвития предлагает разогнать инвестиционную ак-

тивность за счет мер, распределенных на пять ключевых блоков. Это улучшение инвестиционного климата и снижение издержек для бизнеса, развитие инфраструктуры, повышение эффективности госкомпаний и развитие конкурен-

ции, увеличение финансового обеспечения инвестиционной активности, а также рост инвестиций в секторе энергетики, промышленности и транспорта.

ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО Минэкономразвития определило меры по улучшению условий для ведения бизнеса

Правительство включает климат-контроль

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Затем эти меры рассматривались экспертами, чиновниками, представителями компаний и бизнес-объединений — часть идей отсеивалась, остальные попали в текущую версию плана. Меры разделены на «белый» список и список разногласий, следует из материалов МЭР.

Список будет дополняться новыми инициативами каждые полгода (ближе к осенней и весенней сессиям Госдумы). Первый пакет включает предложения по 13 направлениям, каждое из которых ведет отдельная экспертная группа: налоги, контрольно-надзорная деятельность, таможенное администрирование, человеческий капитал, производительность труда и т.д.

Как планируют трансформировать бизнес-среду

Многие из мер, которые вошли в «белый» список плана, объединяет стремление к цифровизации госуслуг и переходу на электронный документооборот. Так, в налоговом блоке Минэкономразвития предлагает ввести формат «одного окна» при подаче отчетности. В июне правительство уже одобрило такой принцип для бухгалтерской отчетности, которую предприятиям сейчас приходится подавать и в Росстат, и в ФНС (теперь ее будут собирать только налоговики).

При этом передавать финансовые показатели требуется не только в ФНС и Росстат. «Другие государственные информационные системы — например, ГИС ЖКХ, промышленности, ценообразования в строительстве — включают часть показателей финансовой отчетности», — рассказала РБК вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Мария Глухова, курирующая налоговое направление ТДК. Именно для таких случаев планом и предлагается создать единое окно.

В плане также предусмотрена возможность подачи единой заявки на подключение ко всем коммуникациям. Сейчас для присоединения к электросетям, газу, теплу и воде предприниматель должен обратиться в четыре инстанции.

Кроме того, авторы плана намерены разрешить предпринимателям оплачивать задолженность компании уже после ликвидации юрлица. «Если компания закрывается с долгами, возможность учредить новую ограниченна. Но бизнес может потерпеть неудачу не только из-за недостаточной квалификации, но и из-за внешнеполитических причин или форс-мажора. Мера даст бизнесу «право на ошибку» и шанс начать все с начала», — пояснила РБК Глухова.

В блоке развития человеческого капитала и роста производительности труда предлагается учитывать потребности работодателей

при госаккредитации образовательных программ, а также разрешить коммерческим предприятиям образовательную деятельность.

Для совершенствования таможенного администрирования предложено перейти на электронный документооборот при пограничном контроле, причем как на национальном уровне, так и при взаимодействии в рамках ЕАЭС.

Целый блок предложений предполагает создание новых сервисов ФНС — например, отдельного сайта для проверки оснований отказа в регистрации юрлица и сервиса предупреждений о попытках мошенников изменить данные компании. А в контрольно-надзорном блоке МЭР предлагает актуализировать вопросы в проверочных листах (сейчас такие листы используются при проведении проверок компаний, но вопросы в них могут быть неконкретными или субъективными). Снижение числа обязательных требований, выполнение которых проверяют надзорные органы, должно помочь снизить коррупционные риски, отмечают в МЭР.

Спорные предложения

Первичный фильтр инициативы проходили на заседаниях экспертных групп — предложений было много, отмечает федеральный чиновник, но их зачастую отклонял сам бизнес. Впрочем, споры бизнес-сообщества и чиновников проходили бурно — «бумаги летали», говорит собеседник РБК. Меры, по которым договориться пока не удалось, попали в список разногласий. «Мы надеемся, что часть мер, которые оказались в серой зоне, после обсуждения будут приняты», — отмечает Глухова.

Например, спор вызвала возможность регистрировать компании по адресу другого юрлица: как утверждает Минэкономразвития, по опыту других стран связь с предпринимателями, в первую очередь почтовую, могут обеспечивать компании, оказывающие юридические и бухгалтерские услуги (именно по их адресу и будет регистрация). «По этому проекту баланс интересов пока не соблюден, и решение, которое устроило бы и силовиков, и бизнес, не найдено. Пока [разногласия] неустраимы. Скорее всего, из-за жесткой позиции ФСБ, ФНС и Росфинмониторинга проект отправят на доработку», — говорит федеральный чиновник. Не решен и вопрос перехода на отправку корреспонденции по электронному, а не почтовому адресу — этот пункт также оказался в таблице разногласий.

Не удалось договориться и об увеличении срока, после которого начнут действовать новые формы налоговой отчетности. Бизнес предлагает отодвинуть его с одного до трех месяцев. «Число требований к отчетности растёт. Успеть

адаптировать электронные системы непросто, особенно для большой компании. За три месяца объективно можно успеть», — отмечает Глухова.

Впрочем, пока эту инициативу можно отнести к числу «полумер», считает директор Центра оценки регулирующего воздействия НИУ ВШЭ Даниил Цыганков. «В ноябре 2014 года, чтобы изменения не принимались постоянно, Минэкономразвития предлагало две даты вступления в силу всех нормативных актов, регулирующих бизнес, — 1 апреля и 1 октября ежегодно, при этом они должны вступать в силу не ранее чем через шесть месяцев после опубликования», — напомнил Цыганков.

РБК направил запрос в ФНС с просьбой пояснить позицию ведомства по пунктам плана, которые вызвали разногласия.

Один из спорных вопросов в рамках таможенного блока — возбуждение административных дел вне зависимости от размера экономического ущерба, что приводит к задержке товаров минимум на месяц. МЭР предлагает увязать наказание за нарушения со степенью экономической опасности и общим ущербом, а также внедрить упрощенный порядок привлечения к админи-

стративной ответственности (или освобождения от нее) в этих случаях. А в контрольно-надзорном направлении разногласия вызвала, в частности, мера по ограничению возбуждения административных дел без предшествующих этому проверок.

15 октября чиновники и бизнес должны снять разногласия по спорным пунктам плана, а затем Минэкономразвития направит документ в правительство, объясняет чиновник. Утвержден план должен быть в виде распоряжения кабинета. «По всем мероприятиям будет применяться принцип «двух ключей» — без положительной оценки бизнеса ни одно из мероприятий не будет считаться исполненным», — отметил собеседник РБК. Новый цикл обсуждения предложений начнется с января.

Но этого недостаточно

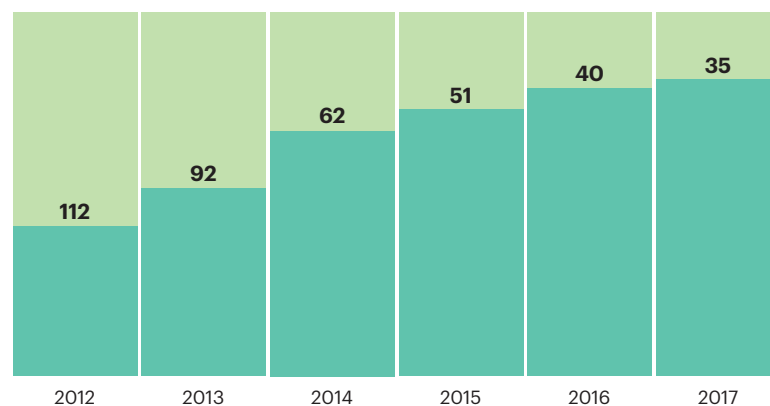
План не предполагает структурных перемен и существенного изменения условий ведения бизнеса, заявила РБК профессор РЭШ Наталья Волчкова. «Это полезные, но технические меры, которые не создадут условий для настоящей трансформации делового климата и экономического развития страны», — уверена она.

Еще шаг в Doing Business

Самые важные пункты плана «Трансформация делового климата» — меры, связанные с информатизацией, говорит федеральный чиновник. «Это прямо отражается на позиции России в рейтинге Doing Business. Бизнесу важно зайти в одно окно, дать пакет документов в цифровом виде и через десять дней гарантированно получить то, что ему нужно», — поясняет собеседник РБК. При этом план Минэкономразвития по деловому климату отвечает более широким целям, чем Doing Business, подчеркивает он. Согласно майским указам 2012 года, в 2018 году Россия должна достичь 20-й строчки в Doing Business. Рейтинг этого года еще не опубликован, в прошлом году Россия находилась на 35-м месте. При этом уровень качества регуляторной среды — более широкий показатель, который также рассматривает Всемирный банк, — пока по-прежнему остается в отрицательной зоне (Россия находится в замыкающей трети стран по этому индикатору).

Рейтинг Всемирного банка Doing Business

Как менялась позиция России



Источник: Всемирный банк

Отбор для ТДК смогли пройти предложения по точечным, а не по структурным изменениям, согласен Цыганков. «Вероятно, для запуска ТДК Минэкономразвития выбрало проходные меры, которые не вызовут серьезного аппаратного сопротивления», — отметил он.

Но даже эти частные изменения, по его словам, попали в план «в усеченном виде» — в частности, идея запретить возбуждение административных дел в обход проверок. «Разрушают бизнес, как известно, не административные дела, а уголовное преследование, когда идут выемки документов и техники, а предпринимателя отправляют в СИЗО», — указал Цыганков.

При этом в документе есть и нереализованные ранее идеи. Например, сократить число требований во время плановых проверок для снижения нагрузки и коррупционных рисков. «Это выполнение домашнего задания «открытого правительства» (упраздненной площадки, которой руководил министр без портфеля Михаил Абызов. — РБК), которому так и не удалось добиться принятия нового закона о контроле-надзоре», — заключил Цыганков.

Инициативы из списка не защищают бизнес от одностороннего вмешательства государства, обратила внимание Волчкова. «Для бизнеса крайне важна возможность существовать в предсказуемых условиях с точки зрения государственного регулирования. Законопослушный предприниматель должен быть уверен, что завтра к нему не придут и не скажут, что он должен заплатить столько-то, потому что у него есть сверхприбыли. Предложенные меры хотя и снижают определенные издержки на прохождение процедур регулирования, но не гарантируют законопослушным предпринимателям, что никто не будет ставить им палки в колеса и они не потеряют свой бизнес», — указала Волчкова.

Продвижение в Doing Business — «важное достижение, но при этом мы не видим, что оно оказало значительное влияние на экономическое развитие», отметила Волчкова, наоборот, наблюдается замедление темпов экономического роста. «Конечно, есть внешние, не зависящие от Минэкономразвития факторы, но и внутренние не способствуют тому, чтобы компании с удовольствием инвестировали средства в развитие бизнеса», — указала эксперт.

Параллельно с утверждением новых мер Минэкономразвития следует проанализировать, почему принятые технические улучшения налогового администрирования и надзора не привели к кратному росту инвестиций, считает Наталья Волчкова. «Возможно, тогда будет ясно, что является сдерживающими факторами в реальном улучшении условий ведения бизнеса», — отметила эксперт. ■

Лейла Маммедзаде — об аресте главы группы «Сумма» и перспективах компании

«В день ареста Магомедова по всей стране прошло около ста задержаний»

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Управляющая активами Зиявудина Магомедова Лейла Маммедзаде, экс-глава группы «Сумма», рассказала РБК, что стало с компанией после его ареста, почему ушла в отставку, как удалось продать долю в Новороссийском морском торговом порту (НМТП) и что будет с другими активами.

— Существует несколько версий уголовного дела против братьев Зиявудина и Магомеда Магомедовых — официальная (хищения и вывод активов за рубеж), попытка сбить цену или помешать сделке по НМТП, «дагестанская» (бизнесмены не слишком активно помогали в антикоррупционной кампании в республике), упоминается также Сулейман Керимов (якобы он отомстил Магомедовым, которые якобы слили компромат на Керимова французским властям). Какая версия у вас? Почему это вдруг с ними произошло?

— Я знаю Зиявудина Магомедова как исключительно яркого, талантливого визионера, способного увлечь, вдохновить новыми идеями, большого и масштабного человека. Я твердо уверена, что он невиновен и вся эта история — одно большое недоразумение.

Что касается непосредственно эпизодов, которые вменены Зиявудину и Магомеду, мне сложно дать оценку по существу, потому что они все случились в период, когда я не работала в «Сумме» — в 2013–2015 годы. Относительно версий и «теорий заговора» — тяжелейший вопрос. У меня своей теории нет, если бы она была, мне было бы гораздо легче, я понимала бы, как лучше оперировать в сложившемся поле.

— Правда, что вас задержали в «Кофемани» на Большой Никитской?

— Правда. Я пришла на встречу в «Кофеманию» вместе с коллегой. И тут он мне говорит: ничего себе! Я поворачиваюсь, а там толпа вооруженных людей в масках, один из них обратился ко мне: вы Маммедзаде? Вы задержаны. Сначала я решила, что происходящее — попытка помешать сделке по НМТП, которую мы должны были закрыть на днях. Мы сели в этот замечательный автозак и поехали ко мне домой на обьезд. Стучусь в дверь, ее открывает няня моих детей: я стою на лестнице, а за мной — десять сотрудников ФСБ в масках. Думаю, мои соседи долго этого не забудут!

Но обыск продолжался всего пару часов, никакого ада не было, потом поехали на беседу [в Следственный департамент МВД].

— Сколько у вас было бесед со следователями?

— У меня было два дня бесед, 30 и 31 марта у нас были интенсивные дискуссии, мы прошли по всем эпизодам и в целом по деятельности «Суммы». Следователи вели себя очень профессионально и исключительно вежливо, хочу отметить.

— Эти беседы действительно продолжались за полночь?

— Они были долгие. Можно было их прервать, но я отказалась. Мне скрывать — то, собственно говоря, было нечего. Я представила все справки. Во время первого эпизода [уголовного

дела] я вообще рожала в больнице, во время второго — была в декретном отпуске и т.д. Когда стало очевидно, что у меня есть документальные свидетельства того, что меня физически там (в компаниях «Суммы»). — РБК) не было, на этом все вопросы закончились. Не было объективных причин, для того чтобы меня задерживать.

— Как вам удалось закрыть сделку по продаже доли в НМТП на фоне ареста Магомедовых? Была версия, что цель ареста — помешать продаже компании.

— Точно могу сказать, что это (уголовное дело против Магомедовых. — РБК) не связано с НМТП, потому что иначе сделку сейчас не закрыли бы на таких условиях. «Транснефть» поступила совершенно корректно, сделку мы за-

«Несмотря на личные амбиции, Зиявудин Магомедов пришел к выводу, что, как «Сумма», мы можем дать НМТП гораздо меньше, чем «Транснефть»

крыли в конце сентября. Все корпоративные процессы были завершены, все одобрения получены. Сделка была заключена на коммерческих условиях. Это не был distressed sale. Для меня как профессионального менеджера это предмет гордости — в непростых условиях суметь закрыть такую сделку. Это крупнейшая сделка в области инфраструктуры в Российской Федерации за последние годы.

Разговор о продаже доли начался где-то в 2017 году. Перед портом была поставлена задача перевода всех акционеров в российскую юрисдикцию. Мы обсуждали это с Зиявудином Магомедовым, а он, как большой патриот, понимал важность этого стратегического государственного поручения и, несмотря на личные амбиции, пришел к выводу, что, как «Сумма», мы можем дать НМТП гораздо меньше, чем «Транснефть». Так и было принято решение о выходе из состава акционеров Новороссийского порта.

Я всегда была сторонницей того, что «Транснефть» является natural owner (естественным владельцем. — РБК) для НМТП. Это очень опытная госкомпания, которая хорошо знает жизнь порта, я отношусь с уважением к руководству компании и ее управленческим навыкам, да и половина грузооборота НМТП — нефтяной поток, который контролируется «Транснефть-сервисом».

Когда произошли мартовские события, сделка была уже практически завершена — были согласованы основные условия. Но после этого (ареста Магомедовых. — РБК) она была поставлена на паузу. Важно отметить, что я сама ушла из «Суммы» в апреле, потому что стало понятно, что прежняя деятельность невозможна. Диалог возобновился ближе к концу лета, когда обе стороны («Сумма» и «Транснефть»). — РБК) обратились ко мне с вопросом, готова ли я помочь завершить продажу [доли в НМТП]. С учетом того что я была в этой сделке изначально, знала всех участников, в том числе коллег из «Транснеф-

ти» по совместной работе в совете директоров, конечно, мне, как менеджеру, было интересно завершить начатое. Естественно, я согласилась.

— За сколько вы продали долю в НМТП? Действительно за \$750 млн, как сообщила «Транснефть»? Или она раскрыла только часть суммы сделки, а именно объем потребованных займов?

— Сделка была совершена по цене \$750 млн. Сумма в той же категории, что была изначально. Мы считаем эту цену справедливой и правильной, учитывая значительный потенциал роста стоимости актива. «Транснефть» повела себя честно и порядочно в сложившейся ситуации.

— Как шли переговоры?

— С моей стороны команда была крохотная, могу отметить, что значительную часть работы проделал Дэнис Кант Мандал (бывший директор по взаимодействию с активами группы «Сумма»). — РБК). Стороны встретились друг с другом, пересмотрели все корпоративные и юридические документы, внесли ряд поправок, была обговорена сумма, и после нескольких недель интенсивной проработки мы были готовы. Это, конечно, потребовало значительных усилий, учитывая ограниченные ресурсы, но в целом все произошло достаточно быстро.

— Арест акций НМТП, наложенный судом по требованию следствия, был причиной приостановки переговоров с «Транснефтью»?

— Это несвязанные вещи. Кроме того, сами акции компании НМТП не были арестованы. Насколько мне известно, были арестованы только счета, в том числе операционные счета внутри Новороссийского порта и его дочерних предприятий. К счастью, эти вопросы были разрешены достаточно быстро и это не повлияло на жизнедеятельность компаний.

В чем обвиняют Магомедовых

Зиявудина и Магомеда Магомедовых арестовали 31 марта 2018 года. Их подозревают по одной из наиболее тяжких статей УК — 210-й («Организация преступного сообщества или участие в нем»). Им также вменяется несколько эпизодов мошенничества и растраты. Всего в деле семь эпизодов,

в частности, по данным следствия, принадлежащий «Сумме» подрядчик «Глобалэлектросервис» похитил 650 млн руб. у Федеральной сетевой компании, а еще 1,15 млрд руб. структуры группы якобы незаконно получили при подготовке строительства к чемпионату мира стадиона «Арена Бал-

тика» и аэропорта Храброво в Калининграде. По данным МВД, в общей сложности они похитили из федерального и региональных бюджетов 2,5 млрд руб. Каждому из подозреваемых грозит до 25 лет колонии или даже пожизненное заключение. Магомедовы отрицают все обвинения.

— В связи с арестом Магомедова некоторые эксперты говорили, что группе сейчас сложно что-либо продавать, потому что его обвиняют по 210-й статье УК, которая подразумевает конфискацию имущества. Продавцам нужно было запрашивать разрешение от регулирующих органов на эту сделку?

— Насколько мне известно, разрешения на продажу не запрашивалось. Никаких формальных или неформальных запретов на продажу этого актива не существовало — он не был ни заложен в банке, ни арестован. Хочу подчеркнуть, что Зиявудин Магомедов все еще находится под следствием, дело даже не внесено в суд и нет приговора, поэтому говорить о таких вещах, как конфискация, просто язык не поворачивается.

— Что сейчас собой представляет «Сумма»? Как принимаются решения в ее основных активах?

— Возможно, стоит внести некоторую ясность относительно того, что такое «Сумма». Она никогда не была ни холдингом в классическом понимании этого слова, ни управляющей компанией. «Сумма» была местом рождения новых идей, новых проектов, генератором идей развития, консультировала и помогала административно и технологически. В день, когда арестовали Магомедова, одновременно по всей стране прошло около ста задержаний, вызовов на разговор, арестов и т.д. Масштаб стал понятен через несколько недель. Стало очевидно, что ситуация за несколько дней не разрешится, а потребуются большие времена. Мне также стало очевидно, что в такой ситуации продолжение самой «Суммы» в том формате, в котором она существовала, некорректно и неправильно. Было принято решение, что мы уходим из «Суммы», а она пока сосредоточится на хозяйственных нуждах. Я и моя команда в этих непростых условиях сосредоточились на поддержке менеджмента активов, в которых я оставалась председателем совета директоров, — FESCO и Якутской топливно-энергетической компании (ЯТЭК), а также в гораздо меньшей степени Объединенной зерновой компании (ОЗК). В этой компании я лишь член совета директоров, и будущее «Суммы» в ОЗК, и мое будущее в этой компании, как мне представляется, будет меняться.

— Не было попыток вас как-то напугать — заставить продать активы по дешевке или вообще отдать задаром?



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Из жизни Лейлы Маммедзаде

1975

Родилась в Баку

2002

Окончила Техасский университет A&M по специальностям «финансы» и «нефтяное дело», затем работала в крупнейших иностранных компаниях

2010

Назначена вице-президентом по управлению активами в группе «Сумма»

2013

Стала креативным директором Russia Restaurant Group (развивала сеть кондитерских «Пафф-поинт» в Москве)

2016

Назначена исполнительным директором группы «Сумма»

2017

Стала гендиректором группы «Сумма»

2018

Ушла в отставку с поста гендиректора группы «Сумма»

— Не было никаких угроз, шантажа, наездов. Ничего такого. Все ведут себя предельно корректно. Хочу отметить исключительно конструктивный подход банков, особенно ВТБ, с которым мы в постоянном диалоге. Для сохранения сложившихся отношений мы сосредоточены на том, чтобы активы работали правильно, чтобы не было никаких претензий и конфликтов.

— Кто сейчас занимается строительными активами «Суммы», с которыми связана часть обвинений в отношении братьев Магомедовых?

— Я ими занималась очень коротко в 2012 году. С тех пор я не работала с ними ни в советах директоров, ни в менеджменте, и поэтому, честно, не знаю. Насколько я понимаю, они находятся в процессе банкротства.

— Одним из совладельцев этих активов назывался Давид Каплан. Участвует ли он в каких-то других проектах «Суммы» как акционер или как управляющий?

— Он действительно был совладельцем этих активов, я об этом знала еще в предыдущие годы. Не знаю, может быть, он уже вышел [из капитала строительных компаний]. Я могу сказать, что в FESCO, ЯТЭК и ОЗК, в советах директоров которых я нахожусь, Каплан не присутствует.

— А Магомед Магомедов активно участвовал в деятельности «Суммы»?

— Я Магомеда видела два раза в жизни. Первый раз случайно встретилась с ним на приеме РФПИ в рамках Петербургского экономи-

ческого форума в 2017 году. Подошла, говорю: я работаю у вашего брата. Он говорит: приятно познакомиться. И все! А второй раз в офисе «Транснефти», когда уже все условия сделки [по НМТП] согласовали и была последняя встреча. Тогда Зиявудин сказал, что Магомед должен сесть в центре, потому что он старший. Вот и все мое общение.

Магомед действительно никогда не являлся совладельцем «Суммы», единственный их общий проект с Зиявудином, о котором мне было известно, — НМТП, где у Магомеда даже не было представителей в совете директоров. **— При подготовке сделок с активами «Суммы» вы должны советоваться с Зиявудином Магомедовым?**

— Никаких сделок внутри «Суммы», насколько я понимаю, сейчас нет, но потенциально сделки возможны внутри активов. Например, у ЯТЭК была сделка с китайцами (компания вела переговоры с китайской CFC о строительстве газохимического комплекса. — РБК). Она сейчас полностью заморожена по двум причинам: китайцы оказались в сложной ситуации, плюс у самой ЯТЭК очень высокие долги (14 млрд руб.) при EBITDA 3 млрд руб.

Жизнь меня сделала антикризисным менеджером. Сначала я разрывала ситуацию по FESCO, у которой в 2016 году долг равнялся восьми показателям EBITDA (по итогам реструктуризации в 2017 году кредиторы компании согласились на реструктуризацию задолженности, было списано около 30% долга, или \$250 млн. — РБК). Сейчас с ЯТЭК.

До того как все случилось (арест Магомедова. — РБК), предполагалось, что акционер может оказать финансовую помощь ЯТЭК. Речь шла о большом газохимическом заводе — производстве метанола. Сам проект очень хороший, я в него твердо верю, но он потребует \$1 млрд или, если даже часть проектов сократить, минимум \$750–800 млн. Очевидно, что для ЯТЭК, учитывая ситуацию [с Магомедовым] и долговую нагрузку, сейчас увеличить долг и инвестировать в такой проект было бы совершенно безответственно. Второй потенциальный проект, о котором мы можем говорить, это продажа 25% «Трансконтейнера», принадлежащих FESCO. Я сама на многих конференциях неоднократно говорила о том, что мы, как FESCO, безусловно, заинтересованы в приобретении [дополнительных акций] «Трансконтейнера». Но мы сейчас все откладываем в сторону, потому что приобретения совершенно неуместны и неправильны. Мы уже публично заявляли о том, что ведем переговоры о выходе из «Трансконтейнера». Я предполагаю, что мы находимся в финальной, завершающей части этой дискуссии. Все возможные деньги, которые мы получим в результате этой сделки, пойдут на погашение долгов FESCO. Я очень рассчитываю, что к концу 2018 года соотношение долг/EBITDA компании снизится к тем значениям, которые мы обещали банкам. **— Если рассмотреть совсем пессимистический сценарий, что в ближайшее время Магомедов остается под арестом, как вы видите будущее «Суммы» и ее активов?**

— Я очень надеюсь, что ситуация с Магомедовым разрешится в позитивном русле и он сам решит, что дальше делать с активами. Желаю ему, чтобы он нашел в себе силы пережить всю эту историю. Я твердо верю в то, что его не осудят, и даже не хочу об этом рассуждать.

— Безотносительно исхода дела Магомедова, в каком направлении вы бы предложили развивать эти активы?

— Моя задача, как профессионального управленца, на ближайшие год-два — провести большую домашнюю чистку в хозяйстве, привести активы в лучшее состояние и построить фундамент для следующего стратегического рывка. Например, FESCO обязательно вырастет в национального чемпиона транспортно-логистической отрасли по технологическим инновациям и операционной эффективности.

В целом признаюсь, что это был невероятно сложный для меня период. К таким вещам подготовиться невозможно, аресты акционеров не бывают в карте рисков — для меня, как рыночного менеджера, это, конечно, был большой шок. Но сейчас, спустя полгода, можно сказать, что проделана титаническая работа усилиями всего нескольких человек, хоть это и кажется невозможным. Это, конечно же, новый антикризисный опыт, который, я надеюсь, мне не пригодится впредь. ■

Полный текст интервью читайте на сайте rbc.ru

ПРОЕКТ Минприроды предложило создать универсальную управляющую компанию на рынке отходов

Мусор доверят единому интегратору

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Минприроды разработало план создания единой управляющей компании в сфере обращения с отходами. Госкомпания будет распределять средства от экологического сбора, финансировать инвестиционные проекты и покупать активы в мусоропереработке.

Новая госкомпания

Минприроды подготовило проект указа о создании государственной управляющей компании, которая будет заниматься формированием комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО). Об этом РБК рассказал источник, близкий к ведомству, и подтвердил участник рынка переработки мусора, знакомый с подготовкой документа.

Представитель Минприроды подтвердил, что работа над документом ведется. РБК направил запрос в аппарат вице-премьера Алексея Гордеева, курирующего экологию.

Создание единой компании-интегратора, которая будет сопровождать управление отраслью отходов, в рамках нацпроекта «Экология» анонсировал 6 августа глава Минприроды Дмитрий Кобылкин. Ее учредителем выступит правительство.

Источник, близкий к Минприроды, говорит, что компания разработает единую схему размещения ТКО, которая консолидирует данные о мощностях, местах хранения, маршрутах транспортировки и планы по созданию новых объектов (обработка, утилизация, хранение отходов), одновременно являясь оператором этой схемы. Госкомпания также будет координировать территориальные схемы обращения с отходами, разработку стимулирующих мер, а также реализацию госпрограмм и предло-



Объем финансирования комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами на срок до 2024 года составляет 291 млрд руб., из федерального бюджета — около 104 млрд руб.

жений по формированию госполитики в сфере обращения с отходами.

Кроме того, новая компания будет главным распорядителем бюджетных средств от экологического сбора, который с 2020 года может быть заменен на экологический налог, добавил собеседник РБК.

По словам председателя Росийского экологического общества Рашида Исмаилова, за 2018 год план 2,4 млрд руб. по экологическому сбору был уже выполнен летом, ожидается существенное

перевыполнение. Объем финансирования комплексной системы обращения с ТКО на срок до 2024 года составляет 291 млрд руб., из федерального бюджета — около 104 млрд руб. Создание в России современной отрасли переработки мусора потребует инвестиций на уровне 5 трлн руб., оценивали ранее в Минпромторге.

По словам представителя Минприроды, предполагается, что госкомпания сможет приобретать активы и участвовать в инвестпроектах в области ТКО.

Источниками доходов будут имущественные взносы, доходы от участия в инвестпроектах и коммерческих организациях, сказал представитель Минприроды. По его словам, также возможно привлечение финансирования за счет выпуска «зеленых» облигаций, займов и кредитов. Ежегодные поступления из федерального бюджета будут складываться из экологического сбора, средств нацпроекта «Экология» и целевых субсидий, добавил он.

Координатор «мусорной» реформы

Новая госкомпания будет взаимодействовать с частными региональными операторами, поскольку они уже сейчас используют территориальные схемы, сообщил представитель Минприроды. По данным аналитической службы НАКДИ, по состоянию на август 2018 года в 71 субъекте России выбран региональный оператор по обращению с твердыми коммунальными отходами, еще в 14 регионах такие операторы еще не выбраны.

Владелец компании — оператора переработки мусора «Хартия» Игорь Чайка сказал РБК, что план по созданию такой госкомпании — «важный и своевремен-

ный». «Сейчас на федеральном уровне нет единого интегратора, который взял бы на себя функцию комплексного модернизирования всех процессов в столь сложной и актуальной на текущем этапе развития теме обращения отходов», — заметил он. Новая структура может взять на себя взаимодействие с профильными ведомствами, стандартизацию процессов, правовых инициатив и выработку мер финансовой поддержки участников рынка, рассчитывает Чайка.

Рашид Исмаилов из Российского экологического общества говорит о необходимости единого центра компетенций и принятия управленческих решений. «Нужна координация действий всех игроков. Одно из ключевых направлений будущей компании — это администрирование экологического сбора. Сейчас есть сложности как с его сбором, так и с эффективностью распределения», — добавляет он. По словам Исмаилова, «мусорная» реформа идет очень болезненно — нужен мониторинг и корректировка правил игры. «Уверен, что со временем будут возникать новые вызовы, необходимость структурирования и запуска новых проектов в этой сфере. Нужно управлять этими рисками и быть в проактивной повестке. Этим будет заниматься новая компания», — заключает он. ■

4 трлн руб. на экологию

Национальный проект «Экология» реализуется в рамках майского указа президента Владимира Путина о национальных целях и стратегических задачах развития России на период до 2024 года. Он включает в себя 11 направлений: «Чистая страна», «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами», «Инфраструктура для обращения с отходами

I и II классов опасности», «Чистый воздух», «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», «Сохранение уникальных водных объектов», «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма», «Сохранение лесов» и «Внедрение наилучших доступных технологий» (НДТ). Финансирование нацпроекта составит

4 трлн руб. на 2019–2024 годы, из них более 3 трлн руб. — внебюджетные средства. Из федерального бюджета должно быть выделено около 700 млрд руб., еще 300 млрд руб. — из бюджетов регионов. По данным Минприроды, ежегодно в России образуется более 70 млн т твердых коммунальных отходов (ТКО), из них утилизируется всего 7%. Более 90% ТКО

размещается на полигонах либо пополняет несанкционированные свалки, которых сейчас более 22 тыс. Как следует из нацпроекта «Экология», к 2024 году на переработку должно направляться 60% ТКО (сейчас — только 7%). К 2022 году должно быть введено в промышленную эксплуатацию 21,7 млн т мощностей по обработке ТКО, к 2024 году — 371 млн т.

МНЕНИЕ

Как не задушить возобновляемую энергетику

России не нужно догонять других по уровню использования возобновляемых источников энергии, но господдержка этого направления позволит создать новую отрасль, без которой страна рискует потерять свое место на мировом энергорынке.

Отрасль возобновляемой энергетики, которая долгие годы существовала в лучшем случае «на бумаге», на наших глазах обретает плоть и кровь. Появляются новые виды генерации и технологии машиностроения, которые никогда не существовали в России. Сейчас страна находится на исторической развилке: строить свою энергетику исключительно на углеводородах или оставить стратегический задел для возобновляемой энергетики.

Пока мнения по поводу будущего возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в России высказывают в основном крупные теплогенерирующие компании и промышленные потребители, то есть те, кто думает скорее о сохранении текущих доходов или расходов, чем о технологическом развитии энергетики. Поэтому я хочу от лица непосредственного участника новой отрасли рассказать о том, что уже сделано в России для развития ВИЭ и какими будут технологические риски для страны, если мы пустим ситуацию на самотек.

Запад догонять не нужно

Переломным для развития ВИЭ стал 2015 год, когда мировой ввод мощностей в этом сегменте опередил вводы традиционной энергетики (построено 54 ГВт ВИЭ против 46 ГВт угольной, газовой и атомной генерации). На этом дискуссия о необходимости новых видов генерации можно считать завершенной. Психологическая точка пройдена, и тренд необратимо будет расти, захватывая последние «сомневающиеся» страны.

В России создана и действует государственная система поддержки развития ВИЭ. И мы в этом далеко не одиноки: госмеханизмы стимулирования ВИЭ действуют в 170 странах. Мир принял решение о необходимости возобновляемой энергетики.

Но хотя мы, к счастью, успели запрыгнуть на подножку уходящего поезда, доля ВИЭ в выработке электроэнергии у России ничтожна. В то время как Германия дошла до 35% ВИЭ в общей структуре выработки, а Китай, Бразилия, Япония и Канада поставили цель — 20–30% к 2030 году, мы в России захлеб спорим о развилке между 1,8 и 2,4% к 2035 году.

Нужно ли нам догонять Запад? Нет. Российские условия дают углеводородной энергетике гораз-

до более длительную перспективу, чем в Европе. Но если игнорировать мировые тенденции, мы скоро столкнемся с глубокой деградацией едва сформировавшихся компетенций и наработанных технологий.

Холодно, но солнечно

Вопреки бытовым стереотипам природный потенциал для основных видов ВИЭ у нас не хуже, а местами лучше стран — лидеров в этой области. Россия — страна холодная, но не темная. Континентальный или резко континентальный климат способствует высокой инсоляции, а холодные температуры повышают КПД солнечных модулей. По количеству солнечных часов в году Берлин (Германия — один из лидеров по солнечной энергетике) опережают не только южные регионы России, но и Челябинск, Саратов, Бурятия, Алтай и другие. По ветропотенциалу Россия — страна номер один в мире.

Термическая переработка твердых бытовых отходов (ТБО) в электроэнергию, также отнесенная к ВИЭ в России, — практически нетронутый сегмент: сжигается около 1% отходов из образующихся ежегодно 60 млн т. Можно по-разному относиться к классификации такой генерации, как ВИЭ, но в реальности без мер господдержки мусорная проблема не решается: действующие предприятия недогружены либо находятся в предбанкротном состоянии. Тем временем мир научился перерабатывать ТБО в электроэнергию: в США таким образом утилизируется 8% отходов, в Великобритании — 10%, в Швеции — 50%.

Как работает господдержка Благодаря системе поддержки ВИЭ в России, запущенной в 2013 году и рассчитанной до 2024 года, к концу действия программы в России сложится новая высокотехнологичная отрасль экономики размером до 1 трлн руб., или 0,1% ВВП. В области ВИЭ правительство удалось создать столь же работоспособную систему мер поддержки, как, например, в автомобилестроении или фармацевтике. Ее основу мы заложили еще в РАО «ЕЭС» в 2007 году, когда определили источником финансирования новых объектов генерации оптовый рынок, а не федеральный бюджет и исключили население. Без этого, безусловно, непростого для рынка решения не существовало бы ни ВИЭ-генерации, ни нового энергомашиностроения.

За развитие ВИЭ по договорам поставки мощности (ДПМ) платят потребители оптового рынка. Мы посчитали, какую нагрузку несет промышленность за формирование новой хай-тек-индустрии, — максимальный рост конечной оп-

товой цены электроэнергии составит 3,3% к 2025 году, что ниже текущих уровней инфляции.

По проверенным образцам

Почему я считаю эту плату допустимой и предлагаю ее сохранить и после 2024 года? Для начала подчеркну, что вся конструкция ДПМ-2 (включая всю возобновляемую энергетику) вообще не увеличивает уровень сложившейся цены для конечного потребителя. Наоборот, отказ от ДПМ-2 или его части мог теоретически снизить сложившуюся цену, которая, как известно, и так уже одна из самых низких в мире. Система господдержки ВИЭ преследует сразу две цели — создание генерации на базе солн-

«Термическая переработка твердых бытовых отходов в электроэнергию в России — практически нетронутый сегмент: сжигается около 1% отходов из образующихся ежегодно 60 млн т»

ца, ветра, малых ГЭС и ТБО, а также локализацию производства основного оборудования для каждого из видов генерации. И нет сомнений, что обе цели будут достигнуты. К 2024 году по уже отыграным тендерам будет построено более 5 ГВт генерации на основе энергии солнца и ветра. Благодаря механизму ДПМ ВИЭ удалось привлечь в строительство этих объектов более 700 млрд руб.

Получить плату за объекты новой генерации можно только при выполнении требований по локализации оборудования. Первой родилась индустрия оборудования для солнечной генерации, стартовавшая с совместного с «Реновой» и «Роснано» проекта «Хевел». Начав с трансфера швейцарской поликремниевой технологии, завод перешел на российскую разработку с одним из самых высоких в мире КПД — более 22% — и увеличивает мощность до 250 МВт в год. Следом возникли независимые от нас игроки — китайский «Солар Системс» и «Хелиос Ресурс» с собственными производствами солнечных панелей.

В ветроэнергетику пришли крупные инвесторы: «Росатом» с лицензией Lagerwey, Фонд развития ветроэнергетики (создан «Роснано» и Fortum) с технологией Vestas, итальянский «Энел» на базе решений Siemens Gamesa. Конкуренция ведет к удешевлению проектов для рынка: конкурсный

механизм, заложенный системой господдержки, привел к снижению удельной цены по ветру в два раза в 2018 году — со 130 тыс. до 66 тыс. руб. за 1 кВт установленной мощности.

В области термической переработки ТКО выбрана технология прямого сжигания с системой высокой очистки, которую локализует в России швейцарско-японская Hitachi Zosen.

Какие этапы должны пройти ВИЭ после трансфера зарубежных технологий? Как показал пример солнечной энергетики, следом в процессе повышения эффективности и снижения стоимости рождается российский продукт, на основе отечественных НИОКР. А дальше начинается экспорт оборудования ВИЭ, усовершенствованного в России.

Солнечная энергетика, как первая из стартовавших, уже дошла до экспорта через все описанные этапы. Ветер и переработка ТБО догоняют, но к 2024 году пройдут те же стадии становления. Уверен, что в перспективе Россия способна выйти на мировой рынок технологий ВИЭ.

Что будет после 2024-го

В рамках действующей программы ВИЭ уже практически полностью распределены. Сегодня встает вопрос: как реализовать потенциал нового сектора экономики за пределом 2024 года?

В качестве базового параметра энергостратегии мы предлагаем использовать момент достижения «сетевого паритета», когда стоимость киловатт-часа электроэнергии, выработанной ВИЭ, сравняется со стоимостью киловатт-часа топливной генерации. Эти показатели неизбежно сближаются, и ряд европейских стран уже достигли паритета стоимости «зеленой» и газовой генерации. В России ВИЭ сможет уверенно существовать на рыночных условиях позже, ближе к 2030 году, в силу низкой стоимости углеводородного топлива. Для сохранения уже созданного кластера после окончания действующей программы поддержки необходимо гарантировать спрос на мощности ВЭС и СЭС на зарекомендовавших себя условиях ДПМ ВИЭ. Отказ от продления приведет к свора-

чиванию созданных производств оборудования мощностью 1,3 ГВт, умиранию спроса на НИОКР объемом 3–4 млрд руб. в год, закрытию образовательных программ. Это будет иметь драматические последствия для технологического развития страны.

По расчетам «Роснано» и других инвесторов в ВИЭ, для сбалансированного, самовоспроизводимого кластера, включающего в себя генерацию, промышленность, науку и образование, требуется ввод не менее 10 ГВт мощности в горизонте 2025–2035 годов. Таким образом, установленная мощность ВИЭ в энергосистеме составит 15 ГВт, или 5% генерации.

Конечно, надо ужесточать требования к инвесторам по уровню капитальных затрат, дорабатывать меры промышленной поддержки — от поддержки экспорта до поддержки потребителя, особенно в розничном рынке. Но если Россия сохранит эти технологии и компетенции, то после 2035 года ДПМ ВИЭ экономически будут уже не нужны.

Социальный эффект

Разумеется, развитие ВИЭ в России будет иметь позитивное влияние на целый ряд смежных отраслей. Приrost нетопливной генерации неизбежно приведет к сокращению выбросов — ежегодно на 6 млн т к 2024 году, а с ростом установленной мощности ВИЭ экономия будет увеличиваться. Это станет дополнительной возможностью по выполнению обязательств России в рамках Парижского соглашения по климату.

С финансовой точки зрения механизм ДПМ ВИЭ — надежный инвестиционный инструмент с гарантированной доходностью. Его активное применение для вложения средств НПФ позволит снизить риски пенсионной системы. Мы ожидаем, что вскоре НПФ смогут этим инструментом воспользоваться: в мае 2018 года ЦБ наконец выпустил проект нормативного акта, разрешающий НПФ входить в инвестоварищества, существующие в том числе в возобновляемой энергетике.

Но все-таки важно понимать следующее. В 2020-е годы в мире будет пройден пик потребления угля, в 2030-е годы — нефти, в 2040-е годы — газа. И если Россия не будет развивать собственное конкурентоспособное «зеленое» энергомашиностроение, с ролью одного из ключевых игроков на мировом энергорынке России можно будет попрощаться.

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



Анатолий Чубайс,
председатель правления
УК «Роснано»

ФОТО: Андрей Рудakov/Bloomberg

Российский рынок безалкогольных напитков

15,25

млрд л — объем продаж безалкогольных напитков в 2017 году. В структуре натуральных продаж лидируют прохладительные напитки — 6,03 млрд л

142,9

млрд руб. — объем продаж ароматизированных и подслащенных напитков в 2017 году (164,6 млрд руб. в 2016-м)

38,4

руб. за л составили потребительские цены на газированные напитки (кроме минеральной воды) в 2017 году (36,4 руб. — стоимость литра в 2016-м)

\$143
МЛН

составил импорт в Россию минеральной и газированной воды с добавлением сахара в 2017 году (\$119 млн — импорт в 2016-м). \$126 млн — экспорт минеральной и газированной воды в 2017 году (\$113 млн — экспорт в 2016-м)

102,75 млрд

руб. — российская выручка главного игрока на рынке безалкогольных напитков «Пепсико Холдингс» в 2017 году (на 14,7% меньше, чем в 2016-м). Выручка компании «Кока-Кола Эйчбиси Евразия» — второе место на российском рынке — 69,99 млрд руб. (на 15,4% меньше, чем в 2016-м)

60,9% —

доля минеральной и газированной воды с добавлением сахара от всех импортированных в 2017 году безалкогольных напитков. 84,1% — доля минеральных и газированных сладких напитков в структуре экспорта из России в 2017 году

Источники: ФТС, «Лаборатория трендов», «Анализ рынка безалкогольных напитков в России в 2013–2017 гг.», BusinesStat

ПОТРЕБРЫНОК Производитель Jim Beam ищет российских партнеров для выпуска газировки

Японцы вновь просачиваются в безалкогольный сегмент

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА

Японская Suntory намерена возобновить в России производство принадлежащего ей бренда газировки Orangina. Компания расторгла лицензионный договор с выпускавшей напиток Московской пивоваренной компанией и ищет нового партнера.

Представители японской Suntory Holdings в сентябре приезжали в Россию, чтобы провести консультации с местными производителями безалкогольных напитков, рассказал РБК источник в отрасли. По его словам, Suntory, в частности, интересовалась компанией «Аквалайф», выпускающей воду и лимонады под брендом «Напитки из Черноголовки». Эту информацию подтверждает источник, близкий к «Аквалайфу», уточняя, что японцев интересовали прежде всего производственные мощности «Аквалайфа». Его гендиректор Алексей Четвергов от комментариев отказался.

О визите японской делегации компании в Москву знает и президент Союза производителей безалкогольных напитков Максим Новиков. По его словам, руководство союза провело встречу с представителями Suntory: японцам рас-

сказали о тенденциях развития российского рынка безалкогольных напитков, его структуре, перспективных нишах и национальной специфике.

В самой Suntory не подтвердили и не опровергли интерес к российскому рынку, сообщив, что «всегда изучают различные возможности для расширения и покупки, но никакого конкретного решения в данный момент не принято».

На российском рынке Suntory была представлена одним из своих главных брендов — цитрусовой газировкой Orangina. Ее с 2009 года разливали на своих заводах Московская пивоваренная компания Евгения Кашпера (собственные бренды «Хамовники», «Жигули. Барное»). У нее был исключительный лицензионный договор по 31 декабря 2020 год на выпуск Orangina. Но в мае этого года стороны расторгли договор «по взаимному согласию», следует из материалов Роспатента.

Помимо возобновления производства Orangina японцы размышляют о выводе на российский рынок других своих безалкогольных брендов, указывает источник РБК.

Представитель Московской пивоваренной компании отказался от комментариев. Газировку Orangina можно было купить, в частности, в магазинах «Ашан»

и «Азбука Вкуса», но сейчас этот напиток в них не продается, уточнили РБК представители этих сетей. Последняя поставка, по словам представителя «Азбуки Вкуса», была в апреле этого года. В исследовательских компаниях GfK и «Ромир», которые фиксируют покупки россиянами продуктов питания, сообщили, что не располагают данными о покупках напитка Orangina.

На рынке безалкогольных напитков высокая конкуренция: с одной стороны, сильны позиции двух гигантов, Coca-Cola и PepsiCo, с другой — достаточно много небольших нишевых производителей, отмечают в исследовательской компании Nielsen, не раскрывая доли отдельных производителей и брендов. За год, с июля 2017-го по июнь 2018 года, объем этого рынка составил, по оценке Nielsen, 9 млрд л в натуральном выражении и 370 млрд руб. — в денежном.

Крупнейшим сегментом являются газированные напитки (к которым относится и Orangina), на них приходится 30,2% всего рынка в натуральном выражении, следует из данных Nielsen. За год, закончившийся в июне 2018-го, продажи газировки выросли на 5,6% в натуральном выражении и на 6,5% —

в денежном. Одним из драйверов роста продаж всех безалкогольных напитков была теплая погода на фоне низкой базы холодного лета 2017 года, уточняет представитель Nielsen. Кроме того, по его словам, продажи газировки стимулируют запуски «здоровых» новинок — например, напитков без сахара или с его пониженным содержанием.

Максим Новиков называет наиболее перспективной ни-

шей на рынке так называемые функциональные напитки, которые используют, к примеру, для восстановления сил после физических нагрузок или поддержки иммунной системы. Эта категория пользуется спросом у потребителей с доходом выше среднего уровня, отмечает эксперт. ▀

При участии
Ольги Дубравицкой

Чем известна Suntory

Suntory Holdings была основана Тори Синдзиро в 1899 году, ее штаб-квартира находится в Осаке. Холдинг является старейшим дистрибьютором алкоголя в стране и стал, по собственным данным, третьим крупнейшим производителем премиального алкоголя в мире, после того как в 2014 году купил американского производителя бурбона Jim Beam за \$16 млрд. В портфеле Suntory бурбон Maker's Mark, виски Kakubin, Hakushu, Hibiki, Teacher's, коньяк Courvoisier, текила Sauza, она также выпускает пиво Premium Malt's и вино. Однако больше половины выручки Suntory приносят продажи не алкоголя, а продуктов и безалкогольных напитков — минеральной воды, газировки, соков, холодного чая, кофе, энергетических и спортивных напитков.

В 2009 году Suntory стала владельцем бренда Orangina, купив европейскую Orangina Schweppes за \$3,3 млрд. В пересчете на доллары выручка всей Suntory Holdings в 2017 году превысила \$19,2 млрд, скорректированная EBITDA — \$3,1 млрд, чистая прибыль — \$1,9 млрд. На Европу приходится лишь 14% всех продаж холдинга.

ФИНАНСЫ Три вопроса о повышении ставок по вкладам

Депозиты подорожали вслед за кредитами

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

За неделю сразу несколько крупных банков подняли ставки по розничным вкладам. Это происходит из-за оттока средств населения и ужесточения денежно-кредитной политики. Рост стоимости денег для банков толкает вверх и кредитные ставки.

1. На сколько выросли ставки по депозитам?

Банки продолжают активно поднимать ставки по вкладам как в рублях, так и в долларах. Крупнейший банк страны Сбербанк в пятницу, 12 октября, второй раз за год поднял ставки по всем рублевым вкладам на 0,15–0,5 п.п. Диапазон ставок в итоге составил 3,4–5,15%. В последний раз банк поднимал ставки по вкладам 24 августа, и это стало первым таким решением с декабря 2014 года.

В пятницу банк также заменил свой самый доходный промовклад «Онлайн» со ставкой 6,5–6,7% годовых на вклад «Рекордный», на котором рубли можно разместить под 6,5–7,15% годовых.

Другой госбанк, ВТБ, 12 октября также улучшил условия по двум промовкладам — «Максимум» и «Максимум онлайн» — в среднем на 0,6 п.п. Максимальная доходность по промовкладам составляет 7,10–7,2% годовых с учетом капитализации процентов.

Крупнейший частный банк — Альфа-банк — в пятницу повысил ставки по всей линейке розничных вкладов в рублях и долларах. Максимальное увеличение доходности по вкладам составило 0,65 п.п. Максимальная процентная ставка по депозиту в рублях выросла до 8,01% годовых, в долларах — до 3,52% годовых.

Днем ранее, в четверг, Россельхозбанк повысил ставки рублевых вкладов на 0,1–0,55 п.п., до 6–8% годовых, по вкладу «Доходный». Доход 7–8% годовых банк начисляет по вкладам от двух до четырех лет в конце срока.

Газпромбанк во вторник, 9 октября, повысил ставки по двум долларовым вкладам. Так, диапазон ставок по самому доходному долларовому вкладу «Инвестиционный доход» увеличился сразу на 0,95–1,15 п.п., доходность по нему теперь составляет 3,45–3,95% годовых, свидетельствует мониторинг исследовательской компании Frank RG. По вкладу «Сбережения» доходность составляет 1,8–3%, а повышение составило 0,75–0,80 п.п.

Банк «ФК Открытие» повысил ставки по линейке розничных рублевых вкладов на 0,2–0,4 п.п., а максимальная ставка по самому доходному вкладу «Открытый» колеблется от 7,7 до 8,2% в зависимости от суммы.

РБК опросил другие крупнейшие по объему депозитов физлиц банки относительно их планов повысить ставку по вкладам и ожидает ответа.

2. Почему банки так активны?

Повышение ставок происходит на фоне оттока средств физлиц с банковских вкладов. Согласно статистике ЦБ, в сентябре вклады населения снизились на 0,8%, до 26,9 трлн руб., в августе отток составил 0,6%. Отток, по словам зампреда ЦБ Василия Поздышева, был вызван не только «медийным эффектом» от обсуждения плана «девалютизации», но и из-за тарифной политики банков, которые еще весной снизили ставки по вкладам. «Крупные банки уже стали пересматривать свою политику, и мы ожидаем, что в октябрьской динамике вкладов вернется в норму», — говорил Поздышев. Вклады физлиц в иностранной валюте в долларовом эквиваленте, по данным ЦБ, снизились за сентябрь на 0,7%. Отток с валютных счетов был и в августе — объем валюты на счетах физлиц и корпоративных клиентов трех крупнейших российских госбанков (Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка) сократился на \$7,4 млрд.

На ставки оказывает влияние сразу несколько факторов, сре-

ди которых сентябрьское решение ЦБ поднять ключевую ставку на 0,25 п.п., до 7,5%, и текущие потребности банков в фондировании, говорит младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Вячеслав Путиловский. «Сейчас мы имеем активный рост объемов розничного кредитования и ипотеки, начавшееся ужесточение монетарной политики Банка России, а также определенную нервозность населения, в частности в отношении валютных вкладов», — отмечает эксперт. Комментарий ЦБ в пользу повышения ставки был достаточно жестким и указал на существенное усиление проинфляционных рисков, а также на намерение регулятора оценивать целесообразность дальнейшего повышения ключевой ставки, напоминает директор по аналитике корпоративно-инвестиционного блока «ФК Открытие» Дмитрий Харлампиев.

Если в течение последних двух лет ставки снижались, то сейчас идет смена тренда — ЦБ поднимает ставку, что также движет ставки в банках вверх, говорит генеральный директор Frank RG Юрий Грибанов. С другой стороны, если ставка ЦБ в первую очередь влияет на рублевые вклады,

то отток средств населения с валютных вкладов в августе-сентябре заставляет банки повышать ставки и по долларовым вкладам, говорит эксперт. Динамика ставок по рублевым вкладам будет зависеть от инфляционных рисков и решения ЦБ на конец года, которое сейчас не является однозначно предсказуемым для рынка, говорит Грибанов. Что касается ставок по долларовым вкладам, то тут ключевую роль будет играть финальное решение США по санкциям, считает он. Если не будет реализован сценарий с блокировкой корреспондентских счетов госбанков в иностранных банках, то это может успокоить население и ставки могут начать, наоборот, снижаться, рассуждает эксперт.

3. Продолжат ли расти ставки по кредитам?

По мнению Вячеслава Путиловского, до конца года ставки по банковским вкладам в рублях в среднем могут увеличиться еще в пределах 1 п.п. в случае, если не будет шоковых сценариев аналога 2014–2015 годов. Он добавляет, что удорожание фондирования для банков, очевидно, ведет к ро-

сту кредитных ставок — именно это наблюдается сейчас и будет происходить в среднесрочной перспективе.

Ставки по кредитам действительно уже начали расти. В конце сентября госкорпорация «Дом.РФ» (бывшее Агентство ипотечного жилищного кредитования) повысила ставки по ипотечным кредитам на покупку жилья на вторичном рынке с 9–9,25 до 10–10,25%. Выросли также ставки на покупку жилья в новостройках (на 0,25–0,5 п.п.) — с 8,75–9,25 до 9,25–9,5%.

По мнению Дмитрия Харлампиева, нельзя исключать, что серьезные инфляционные риски и внешние условия, например ужесточение санкционного режима, более агрессивное ужесточение политики ФРС США, а также реакции на них финансовых рынков, могут подтолкнуть Банк России к дальнейшему повышению ставок, а следовательно, повышению стоимости фондирования. «Однако, учитывая высокие текущие темпы расширения розничного и ипотечного кредитования в последнее время, умеренное повышение ставок едва ли окажет заметное негативное влияние на спрос в данных сегментах», — считает эксперт. ■

Какие крупнейшие банки повысили ставки по рублевым вкладам в октябре*

Банк	Ставка, % годовых	Изменение, процентные пункты
Сбербанк, промовклад «Рекордный»	6,5–7,15	Новый вклад
ВТБ, промовклад «Максим»/«Максимум Онлайн»	7,10/7,3	Приблизительно 0,6
Россельхозбанк, вклад «Доходный»	6–8	0,1–0,55
Газпромбанк	**	**
Альфа-банк, «Альфа-счет»	6,5–8,3	Приблизительно 0,65
Бинбанк, «Максимальный процент»	5,9–6,5	0,05–0,2
«ФК Открытие», вклад «Открытый» (в рамках сберегательной программы)	7,7–8,2	0,4
Промсвязьбанк, вклад «Мой доход» в отделении, от 100 тыс.	6,2–6,75	Приблизительно 0,1–0,3
Райффайзенбанк, вклад «Приветственный» для новых клиентов	6,79–7	0,5
МКБ, вклад «Гранд» для пенсионеров/«Эксклюзив» для состоятельных клиентов	7,15–7,50/7,65	Новые вклады

* Банки ранжированы по объему привлеченных средств физлиц (по данным ЦБ). Указан вклад с максимальной ставкой.
** Поднял ставки по вкладам в конце сентября.

Источники: данные банков на 12 октября 2018 года

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

rbcplus.ru



Реклама. 16+

Как трое друзей создали необычный часовой бренд

До коры, до времени

МАРИЯ ШАКИРОВА

Придумав популярный в России бренд часов из необычного материала, три друга смогли окупить вложения благодаря продажам через Amazon. Пережив неблагоприятные годы, компания собирается выходить на немецкий рынок.

«У нас — часы из дерева, а не деревянные часы», — говорит Андрей Красов, сооснователь бренда наручных часов AA Watches. Подсмотрев идею у популярного в начале 2010-х годов итальянского бренда WeWood, он вместе с партнерами — Андреем Мишеневым и Александром Журавлевым — запустил в России собственное производство часов с деревянным корпусом. В отличие от конкурентов, подчеркивающих экологичность своих массовых изделий, основатели AA Watches сделали ставку на производство из твердых пород дерева и более традиционный дизайн.

От бутылок к часам

Интерес к предпринимательству у 39-летнего Андрея Красова проснулся еще в ранней юности. В конце 1990-х годов его отец организовал точку продаж запчастей на Варшавском авторынке и иногда брал сына с собой на работу. Красов придумал дополнительный заработок: ходил в соседний магазин с рюкзаком и покупал ящик лимонада по 7 руб. за бутылку, затем шел обратно на рынок и продавал его уже по 15 руб. за бутылку. Заодно собирал у всех знакомых продавцов бутылки и сдавал, получая за каждую дополнительные 2–3 руб.

Юноша учился в Московском государственном индустриальном университете по специальности «инженер автомобилестроения», но уже понимал, что зарабатывать на жизнь будет чем-то другим. Тогда в Россию приходила электронная коммерция: вдохновившись примером Amazon, друзья Андрея Красова в 2001 году открыли интернет-магазин dostavka.ru. Студент попросился к ним на работу. Друзья взяли его менеджером по продажам на зарплату \$200. «Все было новое, мы на лету придумывали, как сделать весь этот е-соммерс», — вспоминает Красов. По его словам, бизнес стремительно рос: «Вначале мы обслуживали 20 заказов в день, через несколько месяцев было уже до 200. Внедряли CRM, оптимизировали доставку: сперва мы обходились собственной службой с машинами и водителями, но потом пришлось привлекать профессиональные сервисы доставки».

К 2003 году, когда Андрей Красов окончил вуз, он успел потерять интерес к электронной коммерции и



В высокий сезон, с ноября по начало апреля, AA Watches продает по 150–200 часов ежемесячно, зарабатывая 3–4 млн руб. выручки при 0,7–1 млн руб. прибыли в месяц. На фото: сооснователь проекта Андрей Красов

решил переключиться на новую для себя сферу — стал заниматься организацией небольших музыкальных фестивалей на популярных среди россиян курортах. Работа была сезонной, зато давала возможность проводить осень и зиму в теплых местах: в холодный сезон Красов ежегодно уезжал путешествовать на три-пять месяцев. Обычно в Азию — в Таиланд, Малайзию, Камбоджу. «Путешествия — это огромный опыт, который открывает границы, в том числе и ментальные», — говорит Красов.

В 2010 году московский знакомый предложил ему работу в видеопродакшене. Была идея создать портал, где собраны видеоролики инструкции на самые разные темы, например как работать с теми или иными компьютерными программами. «Мы отслеживали статистику по запросам пользователей в поисковиках и по самым популярным делам видеоролики», — вспоминает Красов. Команда сумела найти инвесторов и получила несколько заказов у крупных компаний, среди которых были Microsoft и Parallels. «Например, появляется новый продукт — облачная платформа Microsoft Azure, и никто не понимает, что это и как с ней работать. Конечно, в каждой компании есть свои специалисты, но рядовым менеджерам это сложно. Поэтому и нужны были мы, которые

могут разобраться, а потом красиво и понятно упаковать инструкции», — объясняет Красов. Портал, называть который он отказывается, в итоге начал записывать видеоуроки даже для англоязычных пользователей. Но через некоторое время у создателей портала возник конфликт с инвесторами, и предприниматель потерял работу.

В 2012 году Красов познакомился с предпринимателем Андреем Мишеневым, который развивал издательство AV Publishing, выпускавшее аудиокнижки. У Мишенева была страсть — он коллекционировал часы и интересовался всем, что с ними связано: выписывал специализированные журналы, посещал выставки. В Европе и США тогда входили в моду часы с деревянным корпусом, которые выпускала созданная в 2010 году итальянская компания WeWood. Мишенев загорелся мыслью сделать собственный бренд часов из дерева. Красова он собирался привлечь в качестве опытного стартапера, не боявшегося брать за новые для российского рынка идеи.

«В часовом мире WeWood тогда было именем нарицательным: если деревянные часы — значит, WeWood», — вспоминает Андрей Красов. По его словам, модные зарубежные часы не отличались качеством. «Бренд зарегистрирован в Италии, но делают часы в Ки-

тае из дешевого дерева, да и дизайн у них не то чтобы привлекательный», — говорит он. — Например, самые популярные из часов WeWood делались из сосны, а сосна — пористый материал, да еще и с длинными волокнами, которые быстро отслаиваются. Часы были покрашены в коричневый цвет — под другое дерево, но все равно было видно, что это сосна. Сделано было очень страшно. Но идея — классная!» Предприниматель согласился участвовать в проекте.

Уроки труда

Мишенев привлек к проекту еще одного участника — своего бывшего однокурсника по МИФИ Александра Журавлева, который занимался деревообработкой. «Александр — очень хороший 3D-моделлер и прекрасно знал свойства материала: он с ходу мог сказать, какие породы дерева надо брать, чтобы иметь возможность делать тонкие детали». В новом проекте Мишенев стал автором идеи и первым инвестором, вложившим на старте 5 млн руб., Журавлев отвечал за всю техническую часть — активы компании он пополнил собственным ЧПУ-станком, помещением для работы и огромным опытом, а Андрей Красов взял на себя бизнес-часть. Название бренда — AA Watches — стало отсылкой

к именам его создателей. «Три буквы «А» — это перебор, а две — самый раз. И логотип получился хороший!» — говорит Красов.

Первые часы партнеры разрабатывали чуть больше полугода. Предприниматели изучали каталоги и вдохновлялись изделиями известных марок. «Мы, конечно, не рисовали часы с нуля — нам нужна была какая-то выразительная и понятная форма. Изучали тенденции рынка, выбирали, что мы можем повторить, какие элементы нужно взять на вооружение или улучшить», — вспоминает Красов. Сперва партнеры даже не обсуждали, как будут выводить продукт на рынок: для начала они поставили целью сделать красивые часы, которые захотелось бы носить им самим.

Трудность заключалась в том, что в коллективе не было часовщика, поэтому друзьям пришлось учиться всему самим. Купив несколько недорогих кварцевых часов, партнеры разбирали их до винтика: «Мы решили посмотреть, как это делается. Оказалось, что проще не бывает: в корпус вставляются капсула с механизмом, надеваются стрелки — и все. Большинство марок кварцевых часов, по сути, различаются лишь дизайном». Механизм часов партнеры заказали у одного из лидеров рынка — японской компании Miyota.

**Экономика
AA Watches
(июль 2018 года),
тыс. руб.**

Выручка
960

Расходы
727

**Комплекующие
и материалы** 145

**Производство
и сборка** 240

Сотрудники и офис 145

Реклама 120

Доставка 20

Налоги 57

Чистая прибыль
233

Источник: данные компании

очень закрытый и консервативный. Если вы хотите, чтобы вас воспринимали всерьез, недостаточно просто открыть шоурум или вести торговлю в Instagram. Мы хотели развиваться как часовой бренд, а не какая-то мастерская поделок», — говорит Красов. Компания решила заявить о себе на специализированной выставке Moscow Watch Expo 2013: купила колонку в часовом журнале, который издается к выставке, и оформила стенд. У проекта пока было две модели в нескольких вариациях (использовались разные породы дерева: орех, клен, палисандр, зебрано, черное дерево, груша и т.п.). В итоге всего на стенде было около 20 образцов.

Посетители выставки не обделили AA Watches вниманием: про российские часы из дерева написали журнал «Мои часы» и довольно крупный (более 12 тыс. подписчиков в Facebook) часовой блог Chronoscope. «Мы подружались с их авторами, и они дали нам ценные советы о том, что в наших часах можно улучшить», — вспоминает Красов. Предприниматели нашли на выставке и первых партнеров — московские магазины «Русские часы» и Aviator Time, в которых изделия AA Watches продаются до сих пор. А также новых поставщиков деталей: изначально предприниматели по неопытности покупали все комплектующие через третьи руки, а тут вышли на прямых дистрибьюторов. «Потом мы даже записались в клуб часовщиков и стали вращаться в этой тусовке», — вспоминает Андрей Красов.

Интерес к новым часам был и у посещавших выставку иностранцев. «Продавать там часы было нельзя, и нам пришлось как-то договариваться, чтобы сделать это в нерабочее время», — рассказывает Красов. Партнеры впервые задумались о том, чтобы продавать свои изделия за рубежом. «Помимо всем известных WeWood нам удалось нагуглить лишь маленькую канадскую компанию Tense Watches, которая утверждает, что производит деревянные часы с 1971 года. Они делают интересные часы, но про них никто не знает», — говорит предприниматель.

**«Вторые часы
бизнесмена»**

«Мы предполагали, что наши часы понравятся таким же, как мы, предпринимателям, которые оценят хороший продукт, сделанный в России», — говорит Андрей Красов. Основная концепция была «вторые часы бизнесмена», то есть такие, которые владелец носит не для того, чтобы произвести впечатление на других на деловой встрече, а потому что они ему действительно нравятся.

Партнеры делали упор на онлайн-магазины, отдавая последние часы на комиссию. «Люди должны были познакомиться с нашим продуктом, увидеть, пощупать его», — поясняет предприниматель. В 2014 году AA Watches поставила свою продукцию 20 российским магазинам, большинство из которых находилось в Москве. Главные из них — сеть часовых магазинов Alltime, «Русские часы на Арбате», Торговый дом «Сла-

ва», Aviator Time на Арбате, магазины сети Podium (сеть закрылась в июле 2016 года).

А вот с российскими онлайн-магазинами у партнеров ничего не получилось. «Возможно, нам просто не повезло: попадались безалаберные люди», — рассуждает Андрей Красов. — Мы не нашли ни одного магазина, где бы следили за ассортиментом и вовремя обновляли фотографии. До сих пор есть партнерский магазин, сотрудничество с которым мы не можем прервать, поскольку его владельцы не выходят на связь». Даже продажи через крупный Ozon.ru были минимальными.

Зато друзей ждал прорыв за рубежом. Андрей Красов создал кабинет продавца на Amazon.com, установив среднюю цену на часы \$200 (15% с каждого проданного часа забирала себе Amazon), и продажи на этом сайте в считанные месяцы превратились в крупнейший источник доходов компании. Сооснователь AA Watches признается, что проекту удалось к 2016 году полностью окупить вложения в основном благодаря торговле через Amazon.

До середины 2015 года на площадке интернет-гиганта ежемесячно продавалось около 20 часов. Но потом у российских про-

Сейчас цена часов на сайте AA Watches варьируется от 7,9 тыс. до 24,9 тыс. руб. в зависимости от модели. В розничные магазины проект отпускает продукцию со скидкой от 20%: чем серьезнее статус магазина-партнера, тем больше скидка

изводителей появился сильный конкурент в США — компания Original Grain. «Эти ребята изначально работали на американском рынке, который захватили за полгода. Они очень креативные и используют маркетинговые каналы, тесно связанные с американской культурой: у них мощные партнерства с клубами байкеров, они делают часы из кресел нью-йоркского стадиона Yankee или из бочек из-под виски», — с неподдельным восхищением отмечает Андрей, который даже специально познакомился с владельцами американской компании. Кроме того, активизировались и производители из КНР: на Amazon появились десятки китайских марок деревянных часов.

Видя, что продажи в Amazon снижаются, основатели бренда задумались о новых каналах продвижения. «От подруги-предпринимателя я услышал, что она купила пост у Ксении Бородиной за 50 тыс. руб., — вспоминает Андрей Красов. — Для меня это была дикость, а она сделала кассу, собрала кучу подписчиков и ехала на этом еще два года. Я решил, что тоже так хочу». С 2014 по 2015 год Андрей покупал посты у известных блогеров — Ирены Понарошку, Анфисы Чеховой, Влада Лисовца и других. Один пост стоил от 30 тыс. до 50 тыс. руб.

Взгляд со стороны

«У AA Watches есть свое лицо»

Артем Тагиров,
основатель и CEO проекта Chronoscope

«Если сравнивать AA Watches и WeWood, у которых ребята подсмотрели идею, то налицо разница в подходе. WeWood — это массовое производство с акцентом на экологичности. А основатели AA Watches создали часы с большой долей ручного труда, чтобы клиент чувствовал это «тепло рук». Материал они всегда выбирали с позиции эстетики и сами разрабатывали оригинальный дизайн, в то время как итальянские разработчики явно вдохновлялись дизайном популярных брендов. Словом, у AA Watches есть свое лицо, а это большая редкость в часовом мире».

Несмотря на скромные по нынешним временам цифры подписчиков (например, у Ирены Понарошку в то время было всего 100 тыс. подписчиков; сейчас — 2 млн), новый канал продвижения хорошо работал. «Можно было написать популярному блогеру напрямую и получить ответ лично от него. Им нравились наши часы, да и цена поста была невысокой». Сейчас, по словам Красова, все поменялось: у аудитории появился скепсис к блогерам-миллионщикам. «К тому же Instagram борется с рекламой, и охваты платных

В команде AA Watches всего четыре человека. Андрей Мишенев ушел в другой бизнес, но сохранил связь с компанией на уровне обмена идеями и просто дружбы. Андрей Красов стал основным владельцем компании. «Мы не могли расти из-за кризиса, — признается предприниматель. — Доллар подорожал, а мы завязаны на импортные комплектующие».

Предприниматель гордится, что тяжелые годы не заставили компанию поднять цену на свои часы. Это удалось благодаря существенному сокращению издержек. Изначально заготовки для часов делали в мастерской Александра Журавлева в подмосковном городе Дзержинском, а сборка велась в офисе компании в Люблино: «Мы снимали большое помещение, где были и шоурум, и сборка, и сервис. Когда начался кризис, пришлось отказаться от этого, и сборщик стал работать на аутсорсе, на своей территории. Журавлев в 2015 году тоже продал свою долю в компании, но мы продолжили размещать у него заказы на детали. Это удобно для всех, а для нас это по факту аутсорс. Так мы смогли выжить в кризис».

Также компания размещает заказы на часовых фабриках. Все, что делается из стали, — корпуса, циферблаты — теперь заказывается там. Пришлось сэкономить и на комплектующих. Первые два года компания использовала дорогие ремешки ручной работы австрийской Hirsch, но после 2014 года перешла на более дешевые комплектующие немецкой Stailer. «Производство — это постоянная оптимизация», — замечает Андрей Красов. Сначала на складе хранились не часы, а их составляющие элементы, модули, затем появилось и то и другое. «У нас гибкая система модельной линейки. Мы можем быстро создать и вывести на рынок новую модель часов», — говорит предприниматель.

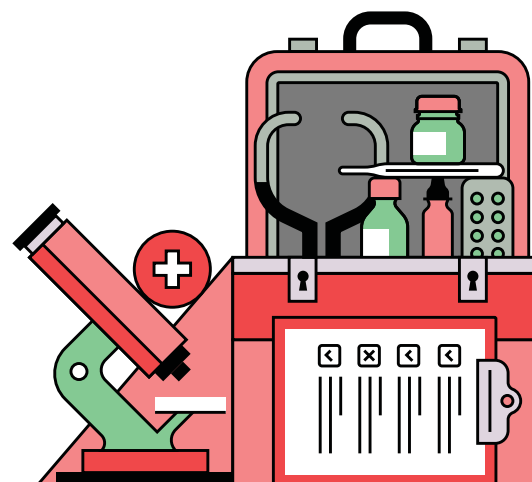
Объемы производства с 2014 года выросли в три раза, но это всего лишь сотни часов в месяц, а не тысячи, как хотелось бы, сетует Красов. Вот почему владелец AA Watches ищет новые каналы продаж за рубежом. Красов зачастил в Берлин, где демонстрирует свои часы на специализированных выставках, стараясь привлечь и внимание офлайн-магазинов. В 2017 году компания запустила сайт на немецком и развивает Instagram-аккаунт, ориентированный на жителей Германии, — по словам предпринимателя, «от блогеров тут еще не устали, им тут еще верят».

Часовой механизм

Сейчас цена часов на сайте AA Watches варьируется от 7,9 тыс. до 24,9 тыс. руб. в зависимости от модели. В розничные магазины проект отпускает продукцию со скидкой от 20%: чем серьезнее статус магазина-партнера, тем больше скидка. В высокий сезон — с ноября по начало апреля — проект продает по 150–200 часов ежемесячно, зарабатывая 3–4 млн руб. выручки при 0,7–1 млн руб. прибыли в месяц.

INOPharma

18 октября,
Конгресс-центр
ЦМТ



Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*ИНОфарма, Штада

2018 год. Реклама. 18+



Партнеры



ЛИДЕР
ИНВЕСТ



СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
НАГРЕВА

Деловой завтрак РБК

Проектное финансирование: как работать в новых условиях?

19 октября,
отель Ritz-Carlton



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Ритц-Карлтон

2018 год. Реклама. 18+