

Курсы валют
ЦБ, 13.03.2019

↓ **₽65,77**
доллар

↓ **₽74,07**
евро

Индекс РТС
Московская биржа
12.03.2019

↑ **1183,34**
пункта

Нефть BRENT
Bloomberg,
12.03.2019 20:00 мск

↑ **\$67,08**
за баррель

Международные
резервы
ЦБ, 01.03.2019

↑ **\$482,8**
млрд

№ 27 (2982)
13 марта 2019
среда



RBC.RU
ежедневная
деловая газета

Мнение

Как Brexit
может повлиять
на отношения
Украины и ЕС



ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,
директор Центра исследо-
ваний постиндустриального
общества
Фото: Екатерина Кузьмина/РБК



МИХАИЛ КУХАР,
главный редактор Ukraine
Economic Outlook (Киев)
Фото: из личного архива

→ 6

Телеком Зачем «Ростелеком»
консолидирует 100% Tele2

→ 7

Конверсия методом ТЭКа



ОБОРОННЫЙ КОМПЛЕКС *переориентируется на выпуск продукции
для нефте- и газодобычи.*

→ 10



Фото: Дмитрий Коротаев/Коммерсантъ

Санкции привели предприятия ТЭКа и оборонную промышленность «в объятия друг другу», заявил вице-премьер Юрий Борисов: военные заводы начнут производство оборудования для энергокомпаний

Общество



Фото: Петр Кассин/Коммерсантъ

СУД ВРЕМЕННО ОТСТРАНИЛ ОТ ДОЛЖНОСТИ ОБВИНЯЕМОГО В УБИЙСТВАХ ЧЛЕНА СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ

Сенатор Арашукوف направлен на выход с пособием

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
АНДРЕЙ ГАТИНСКИЙ

С прецедентным ходатайством о приостановлении senatorских полномочий Рауфа Арашукова выступило следствие. Он формально сохраняет свой мандат, но вместо зарплаты члена Совета Федерации будет получать минимальное пособие.

СЕНАТОР ОСТАЛСЯ БЕЗ ЗАРПЛАТЫ

Басманный суд Москвы постановил временно отстранить Рауфа Арашукова от должности члена Совета Федерации, сообщила РБК пресс-секретарь суда Юнона Царева. Такое решение суд

принял во вторник, 12 марта, по ходатайству Следственного комитета.

В верхней палате Арашукوف, обвиняемый в убийстве и ряде других преступлений, с 2016 года представлял Карачаево-Черкесию, он был выдвинут на этот пост главой республики Рашидом Темрезовым.

Копия судебного постановления поступила в Совет Федерации, подтвердили РБК в пресс-службе верхней палаты Федерального собрания. В результате Арашукову с 12 марта было назначено ежемесячное государственное пособие в размере прожиточного минимума, добавил представитель пресс-службы. По последним данным Росстата, величина прожиточного минимума для всего населения составляет 10,4 тыс. руб., для трудоспособного — 11,3 тыс. руб.

За 2017 год Арашукوف заработал 4,9 млн руб., следует из его декларации на сайте палаты. Доход его жены составил 96 тыс. руб. Семья сенатора владеет приусадебным участ-

“ По последним данным Росстата, величина прожиточного минимума для трудоспособного населения составляет 11,3 тыс. руб.

В ЧЕМ ОБВИНЯЕТСЯ ЧЛЕН СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ

Рауфу Арашукову предъявлено обвинение в участии в преступном сообществе (ч. 3 ст. 210 УК РФ), убийстве (ч. 2 ст. 105) и давлении на свидетеля (ч. 4 ст. 309). По версии следствия, он причастен к убийствам заместителя председателя движения «Адыгэ Хасэ» Аслана Жукова и советника президента Карачаево-Черкесии Фраля Шебзухова в 2010 году. Осенью 2018 года центральный аппарат СКР получил информацию о причастности Арашукова еще к трем убийствам, то есть в общей сложности речь идет о пяти убитых, говорил ранее собеседник РБК, знакомый

с ходом расследования. Сенатор связывает уголовное преследование с политикой, считая, что на него поступил «политический заказ».

Отец сенатора Рауль Арашукوف — советник генерального директора «Газпром межрегионгаза» — подозревается в создании преступного сообщества с использованием служебного положения (ч. 3 ст. 210 УК РФ) и в мошенничестве (ч. 4 ст. 159) — в хищении природного газа «Газпрома», поставляемого в Северо-Кавказский федеральный округ, на сумму 30 млрд руб. Своей вины Рауль Арашуков не признает.

← Решение суда в отношении Рауфа Арашукова — это первый случай, когда сенатора временно отстраняют от должности

ком площадью 4,5 тыс. кв. м и тремя жилыми домами площадью 890, 438 и 148 кв. м.

По данным Минфина, в 2016 году средняя зарплата сенаторов составляла 385 тыс. руб. По словам источника РБК в верхней палате, сейчас средняя зарплата рядового сенатора составляет 320–370 тыс. руб. после вычета налогов.

ЛИШИТЬ МАНДАТА ДО ПРОЦЕССА НЕВОЗМОЖНО

Это первый случай, когда сенатора временно отстраняют от должности, подчеркнул в разговоре с РБК председатель комитета Совета Федерации по конституционному законодательству Андрей Клишас.

Любое лицо может быть отстранено от должности на период следствия по ст. 114 УПК, добавил сенатор. «Но условие применения к сенатору ст. 114 — лишение его неприкосновенности, — напомнил Клишас. — Такое решение палата приняла в день, когда Арашукову предъявили обвинение».

Арашуков был задержан во время заседания Совета Федерации 30 января в присутствии генерального прокурора Юрия Чайки и главы Следственного комитета Александра Бастрыкина. Тогда все присутствовавшие члены верхней палаты, кроме одного, проголосовали за снятие с него неприкосновенности. В тот же день Арашукова арестовал Басманный суд Москвы.

Вскоре после задержания сенатора спикер верхней палаты Валентина Матвиенко заявила, что палата не снимает с него полномочия. «В соответствии с действующим законодательством господин Арашуков либо сам должен написать заявление, либо, когда завершится расследование этого уголовного дела, дело будет передано в суд, и если будет принято решение о его осуждении, то автоматически сенатор теряет статус сенатора и прекращает свою деятельность», — сказала тогда Матвиенко. У выдвинувшего его главы Карачаево-Черкесии также нет полномочий для отзыва сенатора. ■

При участии Маргариты Алехиной

В НОВОЙ ВЕРСИИ антитабачной концепции Минздрав предупреждает об опасности эпидемии никотиновой зависимости из-за инновационных сигарет. Вейпы и системы нагревания табака министерство предложило ПРИРАВНЯТЬ К СИГАРЕТАМ.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ БОРЬБЫ С КУРЕНИЕМ

Минздрав развеивает электронный дым

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

IQOS ПРИРАВНИВАЕТСЯ К СИГАРЕТЕ

Обращение электронных сигарет, вейпов и систем нагревания табака типа Iqos и glo должно регулироваться так же, как и обычных сигарет, заявил РБК заместитель министра здравоохранения Олег Салагай. По его словам, с этим связаны изменения в концепции осуществления государственной политики противодействия потреблению табака в России на 2019–2035 годы и дальнейшую перспективу.

В новой концепции Минздрава (есть у РБК) относительно немного изменений по сравнению с ее декабрьской версией, но теперь больше внимания отводится контролю за оборотом электронных средств доставки никотина (ЭСДН). Этот термин не использовался в прошлом варианте концепции. Минздрав добавил его почти во все пункты, связанные с готовящимся ограничением для обычных сигарет.

Новая антитабачная концепция уже отправлена в правительство, заявил Салагай 12 марта в Совете Федерации.

«Последняя редакция концепции, внесенная в правительство, отражает принципиальную позицию Минздрава, в соответствии с которой обращение как электронных сигарет, включая вейпы и системы нагревания табака, так и обычных сигарет должно регулироваться одинаково», — пояснил Олег Салагай РБК. Он напомнил, что в конце февраля поручение по регулированию оборота и потреблению никотинсодержащей продукции вице-премьеру Татьяне Голиковой дал премьер-министр Дмитрий Медведев.

В пресс-службе Минздрава РБК сообщили, что в своем решении приравнять все ЭСДН к сигаретам ведомство ориентируется на решение Всемирной организации здравоохранения по инновационным и новым табачным изделиям от 6 октября 2018 года, в котором предлагается принять меры, которые бы предотвра-

тили «начало употребления инновационных и новых видов табачных изделий».

ЭСДН МОГУТ СПРОВОЦИРОВАТЬ «ЭПИДЕМИЮ»

Термин ЭСДН появился в материалах ВОЗ в 2014 году, говорит председатель правления профессионального альянса участников русского рынка электронных никотиновых систем Максим Королев. Все ЭСДН условно делятся на три типа: нагревательные системы табака типа Iqos и glo, открытые системы или вейпы (в которые пользователь сам может доливать жидкости) и закрытые — электронные сигареты, для которых продаются готовые картриджи.

В концепции Минздрава отдельно подчеркивается, что новые виды табачных изделий приобрели особую популярность среди молодежи, в том числе ранее не курившей. По данным глобального обследования потребления табака среди молодежи, на которое ссылается ведомство, ЭСДН использовали 8,5% подростков в возрасте 13–15 лет. Согласно аналогичному обследованию взрослого населения, электронные сигареты потребляли 3,5%.

«Такая ситуация грозит спровоцировать новую эпидемию никотиновой зависимости и ухудшить результаты, достигнутые при реализации государственной политики предот-

ДОЛГАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Минздрав разрабатывает антитабачную концепцию третий год. Первая версия, написанная в конце 2016 года, содержала множество жестких требований, в том числе запрет продажи табачной продукции гражданам, родившимся после 2015 года.

Глобальной целью антитабачной концепции Минздрав называет постепен-

ное снижение табакокурения к 2050 году до 5%. После 2050 года ведомство предлагает рассмотреть вопрос о полном запрете оборота табачной продукции. По подсчетам Минздрава, в 2016 году курящими были 30,9% россиян, или более 40 млн человек. Упущенная из-за курения выгода в производстве в ВВП составляет около 2%.

ращения потребления табака в предыдущие годы», — делает вывод Минздрав.

ЭСДН в отличие от сигарет можно курить практически где угодно, включая кафе и рестораны, компании представляют эти устройства как менее вредные и более безопасные, через островки продаж идет их активная реклама, что в случае с сигаретами тоже запрещено, говорит глава проекта «Трезвая Россия» Султан Хамзаев. Также на ЭСДН сейчас не распространяется требование на демотивирующие этикетки и запрет на рекламу в магазинах.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ ОЦЕНИВАТЬ РИСК

Производящая glo компания British American Tobacco заявила, что поддерживает не-

обходимость регулирования инновационной никотинсодержащей продукции, но оно должно быть основано на научных исследованиях о степени ее риска.

«В ней [ЭСДН] уровень вреда существенно ниже: это подтверждено как мировыми, так и российскими исследованиями. Новые продукты принципиально отличаются от табачных изделий и по способу действия — отсутствие горения-тления, и по ингредиентному составу. Например, в электронных сигаретах нет табака, что важно учесть при разработке регулирования», — считает директор по правовым вопросам и внешнекорпоративным связям компании «БАТ Россия» Яна Гуськова.

Вице-президент по корпоративным вопросам аффилированных компаний производящей Iqos «Филип Моррис Интернэшнл» в России Сергей Слипченко считает, что регулирование должно устанавливать критерии оценки качества инновационных продуктов, и в первую очередь уровня риска, а также технические стандарты в отношении того, как они должны разрабатываться и производиться. При этом в компании убеждены, что кардинальных изменений и результатов в области борьбы с курением сигарет можно добиться, стимулируя переход курильщиков на менее вредную форму потребления никотина.

ОТНОШЕНИЕ К ТАБАКУ ОТРАЗИТСЯ В ДОКУМЕНТАХ

В февральской версии документа Минздрав отказался от запрета на производство, ввоз и обращение некурительных табачных изделий, к которым относится жевательный или нюхательный табак. В новой концепции предлагается «сократить доступность» таких изделий. Также новый пункт в документе — разработка и внедрение программ укрепления здоровья на рабочем месте, включающих отказ от потребления табака.

В последней версии концепции также есть предложение отражать в медицинских книжках отношение пациента к курению. ■

8,5%

подростков 13–15 лет использовали электронные средства доставки никотина

МИНЗДРАВ ПРИМЕНИТ МЕРЫ

Какие меры против табака предлагает Минздрав:

- поэтапное ежегодное увеличение налога на табачные изделия, доведение акцизов до среднего уровня среди стран европейского региона;
- разработка мероприятий по поддержке мелкого розничного бизнеса, отказавшегося от продажи табака и электронных средств доставки никотина (ЭСДН);
- предотвращение воздействия табачного дыма на здоровье человека;

- регулирование состава табачных изделий;
- установление требований к упаковке и маркировке табачных изделий;
- информирование населения о вреде табака;
- мотивирование потребителей к отказу от потребления табака и ЭСДН;
- мониторинг применения законодательства в сфере охраны здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий употребления табака;

- организация медицинской помощи людям, желающим избавиться от никотиновой зависимости;
- разработка и внедрение программ укрепления здоровья на рабочем месте, включающих отказ от табака;
- предотвращение незаконной торговли табаком;
- защита несовершеннолетних и беременных женщин от табака и ЭСДН;
- сокращение доступности табачных изделий, включая некурительные, а также кальянов и ЭСДН.

Экономика

ЭКСПЕРТЫ МВФ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ВКЛАД ГОСУДАРСТВА В ВВП РОССИИ

МВФ снисходительно оценил госсектор

ОЛЬГА АГЕЕВА

Государственный сектор производит треть российско-го ВВП, подсчитали в МВФ. Это более оптимистичная оценка по сравнению с альтернативными расчетами.

Доля государственного сектора в добавленной стоимости в России составила 33% в 2016 году, подсчитали эксперты Международного валютного фонда (МВФ), что значительно ниже альтернативных экспертных оценок.

Авторы нового доклада МВФ попытались опровергнуть распространенное представление о значительном увеличении доли государства в российской экономике. «Доля российского государства в ВВП намного меньше, чем 70%», — подчеркивается в докладе (70% — это широко распространенная оценка доли государства в российской экономике. — РБК).

По подсчетам МВФ, доля государства в объеме производства составила 33% в 2016 году, незначительно увеличившись с 32% в 2012 году. Госуправление обеспечило 13,5% ВВП, а государственные предприятия — еще 19,3% ВВП в 2016 году. Бюджетные организации и крупнейшие госкомпании ответственны за 50% занятости в формальном секторе.

Оценка МВФ сопоставима с данными Европейского банка реконструкции и развития, который оценил долю государства в 35% в 2005–2010 годах, но значительно отличается от результатов альтернативных подсчетов.

Moody's оценивает долю госсектора в российской экономике в 40–50% с учетом частично приватизированных компаний. Схожая точка зрения у Центра стратегических разработок — 46% по итогам 2016 года. Оценка ФАС радикальнее: вклад госкомпаний в ВВП достиг 70% в 2015 году по сравнению с 35% в 2005-м.

Однако, утверждая о доле государства в 70%, в своем докладе ФАС ссылается на неназванных экспертов, обращает внимание директор Института

стратегического анализа ФБК Игорь Николаев.

«Это абсолютно справедливый расчет, 70% — завышенная оценка», — согласен с позицией МВФ директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. «Единственный правильный способ подсчитать, сколько производственных активов на самом деле принадлежит государству, — по производству», — уверен экономист.

«Оценка МВФ очевидно занижена, методология слишком консервативна», — возражает директор Центра структурных исследований РАНХиГС Алексей Ведев. Главная проблема при расчетах, по его словам, в том, что относить к госсектору: «Компания с госучастием — государственная или нет?»

«По формальным показателям доля государства в экономике действительно около 30%. Но я скорее согласен с оценкой в 70%. Многие крупные компании в России по существу являются «квазичастными» и сильно зависимы от государственных субсидий», — подчеркивает Николаев.

ГДЕ ЭКСПАНСИЯ ГОСУДАРСТВА КРИТИЧНА
МВФ не оценивает, является ли нынешняя доля государства в российской экономике оптимальной, но анализирует ее влияние на развитие конкуренции.

Государственное присутствие велико в стратегических секторах экономики: добыче



фото: Arnd Wiegmann/Reuters

↑ Специфической для России особенностью является доминирование государства в финансовом секторе, подчеркивают эксперты Международного валютного фонда, которым руководит Кристин Лагард

нефти и газа, обороне, естественных монополиях и государственных службах (электроэнергия, водоснабжение и канализация, отопление, трубопроводный и железнодорожный транспорт). Преимущественно частными отраслями являются сельское хозяйство и пищевая промышленность, большая часть обрабатывающей промышленности (исключая переработку нефти и газа) и торговля.

Специфической для России особенностью является доминирование государства в финансовом секторе. При этом экспансия государства расширяется. Более двух третей банковской системы России принадлежит государственным банкам (подразделяются на институты развития, такие как ВЭБ, коммерческие банки и гибридные банки). «Большинство государственных банков (кроме крупнейших) имеют более низкую доходность, чем частные», — подчеркивают эксперты МВФ.

Доминирование госсектора на финансовом рынке очевидно отрицательно влияет на конкуренцию и провоцирует высокие ставки по кредитам, подчеркивает Кривошапко. «Естественные монополии в транспортировке газа, нефти, электроэнергии, грузов — тоже очевидное зло. Все остальное не критично для структурного роста экономики», — считает экономист.

Для снижения доли государства в экономике Минэкономразвития предлагает ограничить создание унитарных предприятий на конкурентных рынках, запретить государству приобретать акции компаний, которые работают на конкурентных рынках, а также разработать план выхода Центробанка из капитала saniруемых банков. ■

КАК ИЗМЕРИТЬ ВМЕШАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ

Сильный разброс в оценках доли государства в экономике объясняется проблемами методологии. Если считать по доле основных фондов в собственности государства, получится и вовсе 18%, подчеркивает Николаев.

В 2014 году МВФ заявлял, что величина госсектора в российской экономике превзошла 70% ВВП. Однако в новом обзоре в качестве ключевого показателя МВФ использует долю госсектора в добавленной стоимости, которую определяет на основе официальных данных о продажах или занятости в зависимости от сектора экономики. Например, в сферах образования и здравоохранения были проанализированы данные

о занятости, поскольку эти услуги бесплатны и доходы невысоки. Для финансового сектора долю государства в добавленной стоимости МВФ оценил как отношение активов государственных банков к совокупным активам банковского сектора, поскольку официальные данные о продажах банков недоступны.

МВФ также включил в анализ дочерние компании 20 крупнейших контролируемых государством нефинансовых компаний, а это большинство дочерних предприятий таких компаний, как «Газпром» или «Роснефть», которые, как правило, классифицируются как частные в официальных данных.

33%

составила доля государственного сектора в добавленной стоимости в России в 2016 году, согласно подсчетам МВФ, в 2012 году этот показатель значился на отметке 32%

Западные САНКЦИИ уменьшили потоки ДОЛГОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ в Россию по меньшей мере на \$700 млн за квартал, или почти на \$10 млрд с середины 2014 года по конец 2017-го, подсчитал Институт переходных экономик Банка Финляндии.

ЭКСПЕРТЫ ПОДСЧИТАЛИ ОБЪЕМ ДОЛГОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ЭКОНОМИКУ

Россия теряет из-за санкций \$700 млн в квартал

ИВАН ТКАЧЁВ

РАСЧЕТ ПОТЕРЬ

Из-за санкций российская экономика получила от банков западных стран на \$700 млн меньше инвестиций в расчете на квартал, чем от банков тех государств, которые не вводили санкции, подсчитали руководитель Института переходных экономик Банка Финляндии (BOFIT) Икка Корхонен и экономист института Киммо Коскинен. Презентация их исследования, представленного 12 марта на семинаре BOFIT, есть у РБК.

За период с середины 2014 года по конец 2017-го сумма относительных потерь иностранных банковских инвестиций в Россию составляет почти \$10 млрд, сказал РБК Икка Корхонен.

Экономисты использовали данные Банка международных расчетов (BIS) о ежеквартальной динамике долговых требований (по ценным бумагам и кредитам) иностранных банков к резидентам России. Выборка состоит из 32 юрисдикций, из которых 19 (европейские страны, США, Канада и Австралия) ввели в отношении России схожие санкционные режимы, включая секторальные санкции против российских банков и энергетических компаний.

После ввода в 2014 году санкций уменьшились ин-

вестиции в Россию из всех стран, отметили финские экономисты. Однако сильнее сократились инвестиции из тех, которые ввели против России санкции, ограничившие финансирование российских компаний.

По данным BIS, со второго квартала 2014 года, когда были введены первые санкции, по конец третьего квартала 2018 года (последние доступные данные) долговые активы иностранных банков в России сократились на \$84,3 млрд. 86% этой суммы (\$72,7 млрд) пришлось на банки 19 стран, которые ввели санкции, подсчитал РБК.

СЛОЖНОСТИ ОЦЕНКИ

«Из тех данных, что нам доступны, авторы выбрали очень хорошие», — прокомментировала РБК научный сотрудник европейского аналитического центра Bruegel Элина Рыбакова. Они использовали двусторонние данные о банковских инвестициях со стороны государств, которые ввели санкции, и государств, которые их не вводили, что лучше позволяет сказать о воздействии санкций, чем данные платежного баланса. Исследователи также учли воздействие нефтяных цен, поскольку их падение, вероятно, также уменьшило иностранные инвестиции в Россию независимо от санкций, добавила она.

“ По данным BIS, со второго квартала 2014 года, когда были введены первые санкции, по конец третьего квартала 2018 года (последние доступные данные) долговые активы иностранных банков в России сократились на \$84,3 млрд. 86% этой суммы (\$72,7 млрд) пришлось на банки 19 стран, которые ввели санкции, подсчитал РБК

В 2014 году США и Евросоюз ввели экономические санкции против России, включая секторальные ограничения: госбанкам и крупнейшим нефтегазовым компаниям был перекрыт доступ к долговому и акционерному финансированию с Запада.

Зарубежные экономисты за это время предприняли несколько попыток оценить эффект от санкций на российскую экономику, но все такие попытки имеют ограниченное применение. Трудно отделить эффект от санкций, падения цен на нефть и девальвации рубля: все эти события наложились одно на другое. Санкции вводились не одновременно, а по-

степенно, в несколько раундов и пакетов мер, и к ним почти сразу добавились российские контрсанкции. Санкции довольно разнородны — персональные, против банков и нефтяных компаний, против оборонного сектора. Наконец, нельзя недооценивать обратный эффект санкционных ограничений: российская экономика, по оценкам международных рейтинговых агентств, стала более устойчивой к внешним шокам, правительство за счет рациональной макроэкономической политики накопило солидные резервы.

Санкции США привели к уменьшению инвестиций в разведку энергоресурсов, необходимых для наращивания производства нефти и газа в России, утверждал Минфин США в августе прошлого года. Управление главного экономиста Госдепартамента оценивало в исследовании 2017 года, что у российских компаний, попавших под санкции, операционные доходы в среднем снижаются на четверть, совокупная стоимость активов — на 50%, а количество работников сокращается на треть. «Мы полагаем, что наши санкции кумулятивно стоили российскому правительству десятков миллиардов долларов», — говорил на слушаниях в сенате в августе помощник госсекретаря США по делам Европы и Евразии Уэсс Митчелл. ■

“ Санкции США привели к уменьшению инвестиций в разведку энергоресурсов

У вас в руках обновленная газета РБК

Поделитесь впечатлениями
на rbc.ru/vote



Мнение

Как Brexit может повлиять на отношения Украины и ЕС



ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,

директор Центра исследований постиндустриального общества



МИХАИЛ КУХАР,

главный редактор Ukraine Economic Outlook (Киев)

Целью стран «Восточного партнерства», в том числе и Украины, должно стать не членство в ЕС, а вхождение в «европейскую периферию» на выгодных для себя условиях.

12 марта британский парламент должен был высказать свое окончательное мнение о плане выхода страны из Европейского союза. Уже можно сказать, что какую бы окончательную форму Brexit ни принял, он приведет к серьезному реформированию Евросоюза. И речь идет не об эффекте домино и начале распада ЕС, о чем любят порассуждать в Москве, а, скорее, о победе концепции «Европы разных скоростей», о которой политики Старого Света в той или иной форме говорят с середины 1990-х годов.

ЕВРОПЕЙСКИЕ СОСЕДИ

Как известно, помимо собственно 28 (пока еще) членов ЕС в европейской зоне влияния существуют также три государства, которые входят в единое таможенное пространство и Шенгенскую зону, координируют с Брюсселем свою законодательную деятельность и вопросы безопасности, но не являются членами ЕС и не участвуют в выработке его политики, — Швейцария, Норвегия и Исландия. В 2018 году население этих трех стран составляло 3,1% численности жителей ЕС-28, а ВВП — 6,8%. Если Великобритания после расставания с ЕС пополнит именно эту группу государств, население «ближних соседей» достигнет

уже 20,3% от показателя ЕС-27, а суммарный ВВП — 27,4%. Европейский союз обретет полноценную и сопряженную с ним «периферию».

Следует особо отметить, что эти государства, не получая причитающихся членам ЕС ассигнований и дотаций из бюджета союза (его суммарные расходы в 2018 году составили €148,2 млрд), осуществляют взносы в общеевропейскую казну пропорционально масштабам своих экономик (сейчас совокупно для Норвегии, Швейцарии и Исландии они составляют менее €600 млн в год). Они находятся в зоне юрисдикции Европейского суда, решения которого обязательны для исполнения на их территории, а нередко и имплементируются в национальные законодательства. Они, наконец, практически автоматически признают большинство технических, фитосанитарных, экологических и других стандартов и норм, действующих в ЕС, опять же, не принимая участия в их выработке и утверждении.

Появление в результате Brexit крупной «периферии» Европы, расположенной преимущественно на ее северо-западном фланге, может стать важным событием для восточных соседей ЕС. Государствам «Восточного партнерства», куда входят Армения, Азербайджан, Белоруссия, Грузия, Молдавия и Украина, стоит задуматься о том, как стать полноправным участником этой европейской «периферии» — вместо того чтобы десятилетиями добиваться полного членства в ЕС.

ИДЕЯ ДЛЯ КИЕВА

Интереснее всего рассмотреть ситуацию на примере Украины. После введения в 2017 году безвизового

въезда украинских граждан в ЕС новых успехов на пути интеграции Киев может ждать и пять, и десять лет, а то и больше. Причины понятны, даже если отбросить нежелание Брюсселя обострять конфликт с Россией и внутреннюю усталость от расширений 1995–2013 годов. Прежде всего, это неготовность инкорпорировать в свой состав страну с населением 42 млн человек и подушевым ВВП в 12,4 раза ниже, чем средний для ЕС (это позволило бы Украине ежегодно претендовать более чем на €2 млрд трансфертов и субсидий от Союза), опасность значительного влияния нового члена на общеевропейские дела (если бы Украина была принята в ЕС завтра, на майских выборах в Европарламент стране пришлось бы выделить 45 из 751 мандата, а затем и два места еврокомиссаров) и угроза «импорта коррупции» из государства, где политика во многом остается продолжением олигархического бизнеса.

Но если целью стран «Восточного партнерства» становится не вступление в ЕС, а расширение его «периферии», набор исходящих от них предложений мог бы быть принципиально иным. Они сводились бы к замене статуса участника «зоны свободной торговли» на члена Таможенного союза ЕС; перехода от безвизового режима к членству в Шенгенской зоне и разрешению украинским гражданам работать в странах ЕС на условиях, которые действуют для европейцев — но при этом новоприбывшие не претендовали бы ни на дотации из общеевропейского бюджета, ни на участие в управлении Евросоюзом, ни на определение направлений его развития.

Обеспечив защиту инвесторов путем введения европейского законодательства и исключения местных судов из принятия окончательных решений в спорах между бизнесом и государством, украинские власти улучшили бы инвестиционный климат, а необходимость выплачивать взнос за партнерство с Брюсселем способствовала бы большему вниманию к налоговому поступлению. Сегодня издержки ведения бизнеса на Украине, где средняя зарплата составляет €310 в месяц против €1130 в Польше и €3,9 тыс. в Германии, или в Белоруссии (средняя зарплата чуть выше €460 в месяц) крайне низки по европейским стандартам, и укрепление правового режима способно привлечь значительные новые инвестиции. По сути, главный акцент развития сместится с политического (обеспечение вступления в НАТО и ЕС) на экономический (ускоренный хозяйственный рост и интеграция в глобальные рынки), что, несомненно, снизит общую напряженность в Европе.

На наш взгляд, сейчас очевидно одно: политическим элитам восточноевропейских стран пора выйти из интеллектуального анабиоза и предложить Европе что-то более оригинальное, чем бесконечные просьбы о финансовой поддержке в обмен на «дружбу» и «единство ценностей». Если сформулировать такое предложение, можно существенно изменить направление европейской истории. И тогда можно будет сказать, что дата выхода Великобритании из ЕС, 29 марта, и день судьбоносных для Украины президентских выборов, 31 марта, оказались рядом не случайно.

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

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Игорь Игоревич Тросников
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК: Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Главный редактор журнала РБК: вакансия
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 Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшишвили

Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»

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

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

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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781
 «Почта России», подписной индекс: 24698
 Подписка в редакции: Тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
 Заказ № 0712
 Тираж: 80 000
 Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
 © «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн: Свят Вишняков, Настя Вишнякова
 vishvish.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 9

Свое дело

→ 14

БИЗНЕС

Новый формат аукциона позволил установить рекорд по размещению ОФЗ

Как московский сервис хранения вещей вышел на европейский уровень

ЗАЧЕМ ГОСКОМПАНИЯ КОНСОЛИДИРУЕТ 100% ОПЕРАТОРА «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ»

«Ростелеком» прибавит в Tele2



Фото: Олег Яковлев/РБК

Паспорт сделки	Приобретение «Т2 РТК Холдинга» (бренд Tele2)
ПОКУПАТЕЛЬ	«Ростелеком»
СУММА СДЕЛКИ	55% «Т2 РТК Холдинга» могут обойтись «Ростелекому» в 132 млрд руб.
КОЛИЧЕСТВО АБОНЕНТОВ TELE2	42,3 млн человек на конец 2018 года
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ «Т2 РТК ХОЛДИНГА»	2,7 млрд руб.

Источники: «Т2 РТК Холдинг», «Ведомости»

↑ По словам президента «Ростелекома» Михаила Осеевского, в результате консолидации появится предприятие с выручкой, приближающейся к 500 млрд руб.

→ 8

Телеком

← 7

Оператор TELE2 полностью перейдет ПОД КОНТРОЛЬ «РОСТЕЛЕКОМА», сообщила госкомпания. Пока на сотовом рынке России есть другие активы на продажу, «Ростелеком» не будет присоединять к себе Tele2, считают аналитики.

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
НАТАЛЬЯ ДЕМЧЕНКО,
АННА БАЛАШОВА

Компания «Ростелеком» договорилась с консорциумом, куда входят группа ВТБ, компании Invintel B.V. Алексея Мордашова и банк «Россия» Юрия Ковальчука, об увеличении своей доли в мобильном операторе «Т2 РТК Холдинг» (работает под брендом Tele2) с 45 до 100%. Такое заявление сделал президент «Ростелекома» Михаил Осеевский, передает корреспондент РБК.

«Мы завершили работу по согласованию базовых условий по консолидации 100% Tele2 «Ростелекомом» и переходим к формальным процедурам. В результате консолидации появится предприятие с выручкой, приближающейся к 500 млрд руб.», — сказал Осеевский.

По его словам, Tele2 останется дочерней структурой с самостоятельным менеджментом. Раскрыть подробности сделки президент «Ростелекома» отказался.

ДОЛГИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

В 2013 году ВТБ выкупил 100% «Tele2 Россия» — российского бизнеса шведской Tele2 AB — за \$2,4 млрд (76 млрд руб. по тогдашнему курсу). Банк также взял на себя долг оператора в размере \$1,15 млрд (36,4 млрд руб.). Осенью того же года ВТБ продал часть доли структурам банка «Россия» и Алексея Мордашова, а в 2014 году «Tele2 Россия» была объединена с мобильными активами «Ростелекома». В результате был образован «Т2 РТК Холдинг», в котором госоператор получил 45%, а остальные акции — консорциум инвесторов, в котором ВТБ досталось 50%, Invintel B.V. — 40%, а банку «Россия» — 10%. Сделка позволила Tele2 выйти в новые регионы, в том числе в Москву, а также запустить услуги в стандартах 3G и 4G.

Идея увеличить долю госоператора в «Т2 РТК Холдинг» обсуждалась еще зимой 2017 года. Как сообщали источники РБК, именно с готовящейся сделкой было связано

назначение весной 2017 года на должность президента «Ростелекома» Михаила Осеевского вместо Сергея Калугина. По словам источников, желание продать пакет со стороны ВТБ и других инвесторов могло быть обусловлено тем, что «Т2 РТК Холдинг» не оправдал надежд инвесторов. В середине 2016 года компания перестала раскрывать финансовые и операционные показатели, что участники рынка объясняли негативными результатами после выхода на московский рынок. Однако по итогам 2018 года «Т2 РТК Холдинг» впервые с момента создания получил чистую прибыль.

В сентябре 2018 года газета «Коммерсантъ» со ссылкой на источники сообщила, что обсуждался вариант увеличить долю «Ростелекома» за счет выкупа доли ВТБ. В январе этого года «Ведомости» писали, что для сделки 100% «Т2 РТК Холдинг» оценены в 240 млрд руб. В феврале глава ВТБ Андрей Костин говорил, что окончательное решение о продаже пакета может быть принято в течение месяца.

По словам старшего аналитика Альфа-банка Анны Курбатовой, завершение сделки может занять несколько месяцев и будет включать внутренние корпоративные процедуры сторон, а также, скорее всего, потребует одобрения со стороны ФАС. По ее мнению, сделка, скорее всего, пройдет с дисконтом, так как, во-первых, переход актива происходит между текущими партнерами, во-вторых, рентабельность операций «Т2 РТК Холдинга» ниже средней по сектору и компания обременена значительным долгом (около 136 млрд руб.).

Аналитик «Уралсиба» Константин Белов говорит, что сроки сделки будут зависеть от ее условий. «По уставу «Ростелекома» крупные сделки, чья сумма превышает 50% балансовой стоимости компании, должны рассматриваться собранием акционеров. Если стоимость пакета «Т2 РТК Холдинга» окажется ниже этого показателя, то для совершения сделки будет достаточно ре-

₽247,8 млрд

стоимость чистых активов «Ростелекома» по состоянию на 31 декабря 2018 года

шения совета директоров. Для голосования представителей государства на совете требуется директива правительства, на согласование которой также уйдет какое-то время», — отметил аналитик. На 31 декабря 2018 года стоимость чистых активов «Ростелекома» составляла 247,8 млрд руб., следует из отчета компании.

Пресс-секретарь вице-преьера Максима Акимова не подтвердил, но и не опроверг информацию, что правительство готово поддержать консолидацию Tele2. Он лишь сообщил, что сейчас идет подготовка соответствующей директивы для голосования. Когда будет выпущена директива, он не уточнил.

НЕОЧЕВИДНЫЕ ПЛЮСЫ

Аналитик iKS-Consulting Максим Савватин считает, что сделка выгодна и «Ростелекому», и «Т2 РТК Холдингу». «Ростелеком» сможет предоставлять клиентам различные конвергентные услуги (объединяющие в одном пакете услуги фиксированной и мобильной связи. — РБК) и получить развернутую по всей стране качественную мобильную сеть. Tele2, в свою очередь, получит доступ к обширной базе бизнес-клиентов «Ростелекома». До этого Tele2 был слабо представлен в сегменте b2b и b2g», — отметил Савватин.

Впрочем, Константин Белов считает, что после объединения Tele2 с мобильными активами «Ростелекома» несколько лет назад компания и так стала полноценным четвертым оператором мобильной связи

на российском рынке и новая сделка не принесет ей очевидных плюсов. А для «Ростелекома» сделка будет означать увеличение долговой нагрузки. Впрочем, часть суммы «Ростелеком» сможет оплатить своими акциями, напомнил аналитик «Уралсиба». На балансе «дочки» «Ростелекома» «Мобитела» находятся 270 млн обыкновенных и 64,5 млн привилегированных бумаг госоператора. Стоимость этого пакета, исходя из текущих котировок на Мосбирже, составляет 23,4 млрд руб.

Партнера AC&M Consulting Михаила Алексева удивило заявление главы «Ростелекома» о том, что «Т2 РТК Холдинг» после сделки останется самостоятельной компанией. «Когда одна телекоммуникационная компания покупает абсолютный контроль в другой, логично, чтобы они объединились на операционном уровне. Это позволяет как минимум сократить расходы на вспомогательные функции: бухгалтерию, юристов, HR-специалистов и т.д. Если слияния не будет, то сделка не принесет никакой синергии», — отметил Алексеев. Он указал, что «Ростелеком» и так был крупнейшим акционером «Т2 РТК Холдинга» и имел существенное влияние на него. «Приобретение 100% должно подразумевать какие-то дальнейшие действия. Если речь не идет о слиянии «Т2 РТК Холдинга» с «Ростелекомом», то, возможно, рассматривается какой-то другой вариант — объединение с конкурирующими сотовыми компаниями», — предположил партнер AC&M. В частности, в конце февраля Bloomberg со ссылкой на источники писал, что в 2018 году холдинг Veon вел с «Ростелекомом» переговоры о продаже своего российского актива «ВымпелКома». Собеседники агентства рассказали, что стороны не договорились о цене актива.

В то же время Михаил Алексеев признал, что само по себе слияние операторов фиксированной и мобильной связи — «очень длительный, сложный и болезненный процесс, как многие могли убедиться на примере слияния «ВымпелКома» и «Голден-Телекома» в 2008–2011 годах».

По мнению Анны Курбатовой, немедленные изменения на телеком-рынке после сделки ждать не стоит. «Скорее всего, на первом этапе после завершения сделки «Т2 РТК Холдинг» продолжит работать на рынке мобильной связи как самостоятельная компания, а «Ростелеком» будет выполнять функцию управляющего холдинга. Можно ожидать запуска совместных конвергентных продуктов для клиентов, но слияние компаний, очевидно, вопрос более отдаленной перспективы и будет зависеть от сценария дальнейшей консолидации игроков «большой четверки» на рынке мобильной связи», — отметила она. ■

“ Скорее всего, на первом этапе после завершения сделки «Т2 РТК Холдинг» продолжит работать на рынке мобильной связи как самостоятельная компания, а «Ростелеком» будет выполнять функцию управляющего холдинга

СТАРШИЙ АНАЛИТИК АЛЬФА-БАНКА
АННА КУРБАТОВА

Финансы

ЦБ СООБЩИЛ ПОДРОБНОСТИ ФЕВРАЛЬСКОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ОФЗ

Новый формат аукциона вывел Минфин на рекорд

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Иностранцы в феврале установили рекорд за полтора года по покупке российского госдолга, за один день купив ОФЗ на 28,5 млрд руб. Рост спроса со стороны нерезидентов сопровождался ростом доходности госбумаг. Обычно бывает наоборот.

Иностранные инвесторы в конце февраля 2019 года за один день приобрели облигаций федерального займа (ОФЗ) на 28,5 млрд руб. Это рекордный показатель за полтора года, говорится в обзоре ЦБ по ликвидности банковского сектора. Нерезиденты вкладывали больше в российский госдолг за раз — 29,7 млрд руб. — в сентябре 2017 года.

«Успеху аукциона способствовал ряд факторов, таких как благоприятная рыночная конъюнктура и гибкость нового механизма размещения», — отметили в пресс-службе Минфина. Ведомство впервые провело размещение ОФЗ в новом формате — без указания планируемого объема заимствований, который впервые был опробован в феврале 2019 года.

Благодаря этому формату на аукционах 27 февраля был установлен и общий рекорд по размещению госдолга за день, тогда Минфин впервые с 2014 года занял на рынке 57,6 млрд руб., при этом половину из этой суммы приобрели нерезиденты.

«Круг участников был достаточно широким, что свидетельствует о том, что текущий уровень доходности ОФЗ привлекателен для нерезидентов», — отметил ЦБ.

На первом аукционе 27 февраля были проданы пятилетние ОФЗ с доходностью 8,23% годовых. На втором Минфин разместил 10-летние бумаги под доходность 8,45%.

СПРОС РАСТЕТ

Спрос на ОФЗ растет на фоне возвращения нерезидентов, доля которых в январе 2019 года увеличилась впервые с апреля прошлого года,

когда США ввели санкции против российских публичных компаний Олега Дерипаски. Так, согласно данным ЦБ, по итогам января их доля составила 25% против 24,4% по итогам декабря. На 1 февраля суммарный объем вложений составил 1,84 трлн руб. За февраль доля еще выросла, до 25,5%. С начала года нерезиденты увеличили вложения в российские госбумаги более чем на 100 млрд руб. (на 55 млрд руб. в январе и на 46 млрд руб. в феврале).

ЦБ 11 марта отметил, что реакция нерезидентов на усиление в феврале санкционной риторики против России была незначительной и кратковременной. Доходности ОФЗ в среднем остаются ниже уровней конца 2018 года, а доля покупок в рамках первичного размещения ОФЗ выросла и вернулась к значениям первого квартала 2018 года. Доля нерезидентов на аукционах составляла около 31%, привел непубличные данные ЦБ главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. По его мнению, пока нет предпосылок для того, чтобы эта доля сокращалась.

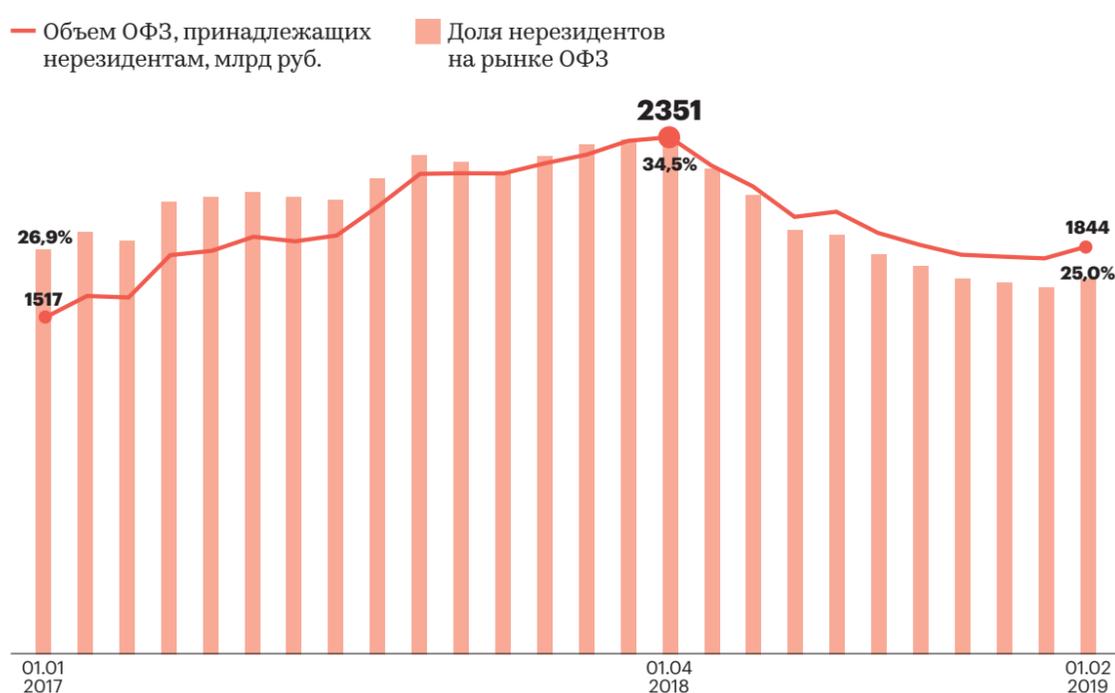
В 2016–2017 годах нерезиденты приобретали в среднем 65% от нового объема размещений ОФЗ, напомнил он. Поэтому в дальнейшем, если санкционные риски будут снижаться, их доля может постепенно увеличиваться, а если санкционный фон ухудшится, то и доля нерезидентов в ОФЗ уменьшится, полагает Монастыршин.

Значимость текущего спроса нерезидентов на российский госдолг не стоит переоценивать, предупреждает глава управления рыночных исследований и аналитики Росбанка Юрий Тулинов. «Нужно понимать, что за апрель–декабрь 2018 года вложения нерезидентов сократились на 561 млрд руб.», — указал он.

АНОМАЛЬНЫЕ НЕРЕЗИДЕНТЫ

Рост иностранных вложений в ОФЗ наблюдается на фоне благоприятного внешнего фона для развивающихся рынков, говорит управляющий директор по макроэкономическому анализу и прогнозированию «Эксперт РА» Антон Табах. Речь идет об изменении политики ФРС США в отношении повышения ставки, о подорожании нефти и отсутствии шоковых событий. Также влияют перспективы смягчения монетарной политики Ев-

Как менялась доля инвестиций нерезидентов в объеме выпусков ОФЗ



Источники: Минфин, ЦБ

«Доходности ОФЗ в среднем остаются ниже уровней конца 2018 года, а доля покупок в рамках первичного размещения ОФЗ выросла и вернулась к значениям первого квартала 2018 года»

ропейского ЦБ в 2019 году, добавляет Монастыршин.

Аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай, напротив, увидел в поведении нерезидентов аномалию: в феврале доходность ОФЗ росла, несмотря на рост вложений нерезидентов в госбумаги. Если 31 января 2019 года средняя доходность ОФЗ (по индексу RGBI) составляла 8,1%, то к концу февраля она выросла до 8,26%, хотя осталась ниже уровней начала года (8,53%).

Раньше такого не наблюдалось, утверждает Порывай: повышенный спрос нерезидентов приводил к устойчивому снижению доходностей гособлигаций. Кроме того, этот спрос выглядит странным еще и по причине присутствия угрозы санкций на госдолг, указывает аналитик. «Те нерезиденты, которые купили эти ОФЗ, — это, видимо, узкий круг иностранных инвесторов, который нестандартно покупает ОФЗ — на первичном размещении и с премией. А классические нерезиденты ничего не приобретают, так как ждут ввода санкций», — считает Порывай.

Угрозы санкций не было, не согласен Табах, а была очевидная редакция законопроекта Госдепа США о введении санкций в отношении России, который уже не раз всех пугал.

С ОГЛЯДКОЙ НА САНКЦИИ

В будущем покупки российского госдолга нерезиден-

тами продолжатся, считает Юрий Тулинов, поскольку в мире по-прежнему немного альтернатив российским ОФЗ с точки зрения совокупности макроэкономических показателей страны и уровня доходности.

Российские облигации выглядят интересно по соотношению риск/доходность по сравнению с бумагами других развивающихся стран, соглашается Монастыршин. «Макроэкономические показатели России за последний год улучшились: золотовалютные резервы выросли, внешний долг сократился, федеральный бюджет исполняется с профицитом, рейтинг России теперь уже от трех международных агентств находится на инвестиционном уровне», — перечисляет он.

Если США введут новые санкции, то они будут распространяться на новый госдолг и никак не ограничат нерезидентов во владении старым госдолгом, добавляет эксперт. «Поэтому цены обращающихся ОФЗ после введения санкций существенно не изменятся. Запрет на покупку для нерезидентов нового госдолга, скорее всего, приведет к тому, что доходность новых ОФЗ будет на один-два процентных пункта выше, чем уже обращающихся гособлигаций», — прогнозирует Монастыршин. ■

₽1,84
трлн

суммарный объем вложений в российские госбумаги по состоянию на 1 февраля

ОПК

ОБОРОННЫЙ КОМПЛЕКС ПЕРЕОРИЕНТИРУЕТСЯ НА ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ ДЛЯ НЕФТЕ- И ГАЗОДОБЫЧИ

Конверсия методом ТЭКа

САНКЦИИ против ТЭКа и конец «большого гособоронзаказа» стимулируют переход ОПК на выпуск гражданской продукции. По итогам совещания в правительстве отрасль может получить от **ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ** контракты на 175 млрд руб.

АЛИНА ФАДЕЕВА

КООПЕРАЦИЯ НА ФОНЕ САНКЦИЙ

6 февраля вице-премьеры Юрий Борисов и Дмитрий Козак провели совещание с представителями предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и энергетических госкомпаний. В их числе были «Газпром», «Роснефть», «Интер РАО», «Россети», «Росатом», «Ростех» и «Роскосмос». Об этом РБК рассказали четыре источника, близких к участникам совещания. Представители Борисова и Козака подтвердили РБК факт совещания.

В прошлом году президент Владимир Путин поручил увязать диверсификацию ОПК с нацпроектами и инвестпрограммами естественных монополий и госкорпораций, напомнил представитель Борисова. В рамках этого поручения вице-премьер проводит серию совещаний, добавил он.

Гендиректор «Россетей» Павел Ливинский присутствовал на совещании и докладывал об опыте работы с предприятиями ОПК, сказал РБК его представитель. Представители других компаний не ответили на запросы РБК.

И предприятия ТЭКа, и оборонная промышленность оказались в сложной ситуации, напомнил собравшимся Бори-

сов (его слова РБК передали два человека, близких к участникам совещания). С 2014 года США и Европа ввели санкции в отношении компаний ТЭКа, закрыв им сотрудничество с зарубежными поставщиками оборудования. Западные страны запретили поставлять оборудование для российских нефтегазовых проектов на шельфе в Арктике, для добычи сланцевой нефти и т.д. У военных заводов в свою очередь с 2022 года начнут падать заказы со стороны государства, так что Владимир Путин еще в 2016 году поручил им увеличить долю гражданской продукции до 50% к 2030 году.

Времена «большого гособоронзаказа» с высокой рентабельностью заканчиваются, но у компаний ТЭКа огромные инвестпрограммы, и оборонные предприятия могут переориентироваться на этот рынок, заявил на совещании Борисов. Предприятия ТЭКа в свою очередь получают свободу действий на фоне санкций и «смогут поплевать на американцев», которые ограничили поставки оборудования. «И их прижало, и вас прижало», а санкционное воздействие «бросает вас в объятия друг другу», заключил вице-премьер.

Но правительство намерено следить за качеством продукции оборонных предприятий, предупредил Козак. Главным

“ Вице-президент «Роснефти» Андрей Шишкин попросил оборонные предприятия сделать флот для гидроразрыва пласта компании «нормальным, как за границей», а не в виде танка: «А то танк в Сибири не пройдет»

требованием для локализованного оборудования будет конкурентоспособность по сравнению с импортом, отметил он. По словам вице-преьера, правительство готово поддерживать оборонные предприятия, в частности масштабными налоговыми льготами.

Компании ОПК получат возможность заключать спецконтракты для запуска новых технологий (предприятия обязуются начать выпуск оборудования, а государство — стабилизировать налоговые условия и оказать поддержку проекту), говорится в протоколе по итогам совещания, с которым ознакомился РБК. Будут обязательства и для энергетиков: Минпромторгу и Минэнерго поручено разработать специальные КРП при использовании «оборонного» оборудования.

В качестве целевых показателей КРП может быть зафиксирована доля средств инвестпрограммы на закупку отечественного оборудования: 3–5% на первом этапе, потом планку можно плавно повышать, полагает представитель «Ростеха». Принятые по итогам совещания меры поддержки помогут создать спрос на продукцию ОПК, но их недостаточно, заключил он. Общие инвестиции компаний ТЭКа Минэнерго оценивает в 3,5 трлн руб. в год. В случае, если они направят заказы на 3–5% от этой суммы на оборонные предприятия, те получат контракты на 105–175 млрд руб.

Атомной отрасли в ближайшие десять лет понадобится оборудование примерно на \$30 млрд, сказал на совещании замгендиректора

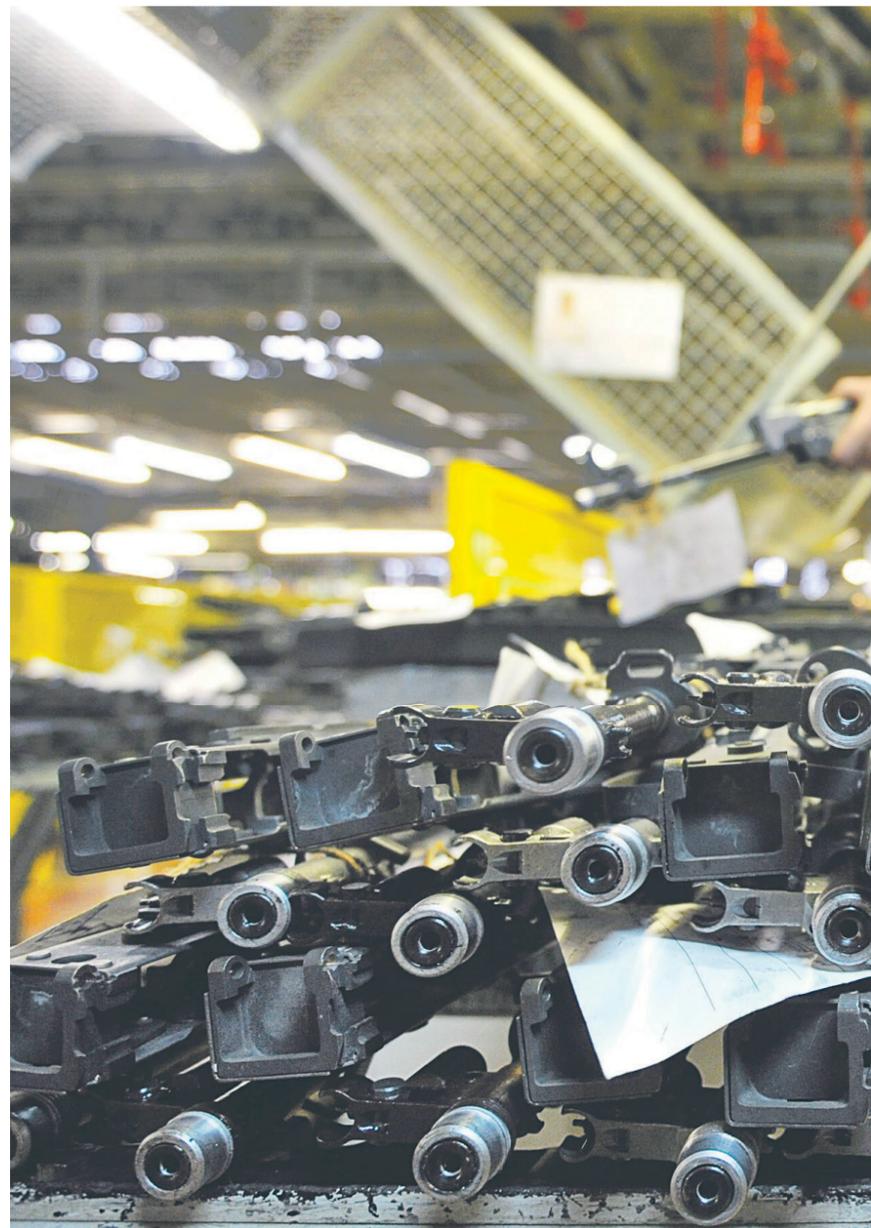
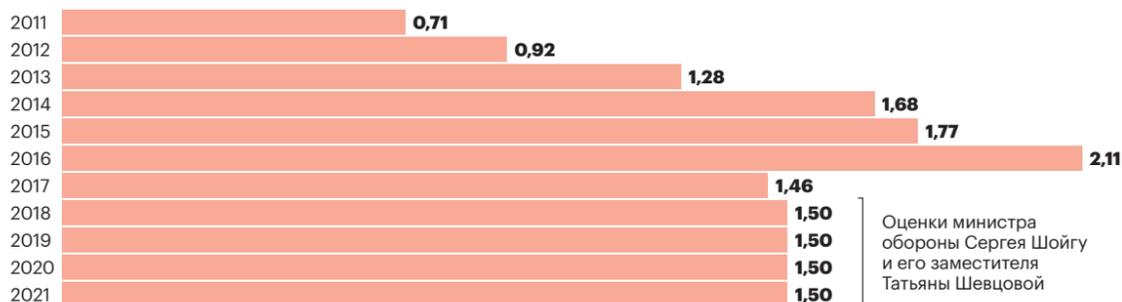


Фото: Петр Кассин/Коммерсантъ

Гособоронзаказ с учетом использования и погашения кредитов, трлн руб.



Источники: Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, Минобороны



«Росатома» Кирилл Комаров. По данным Минпромторга, энергетикам и нефтегазовым компаниям в ближайшие годы особенно сильно нужны будут подводные добычные комплексы, оборудование для геологоразведки, средне- и крупнотоннажного СПГ, а также роторно-управляемые системы.

МЕДЛЕННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ОБОРОНКИ

Импортозамещение в ОПК — не новая тема. Вопрос обсуждается несколько лет, рассказал РБК бывший менеджер крупной нефтегазовой компании. «После введения санкций к нам стали приходить оборонные предприятия, предлагали наладить сотрудничество», — вспоминает он. «Провести конверсию (преобразование в целях полной или частичной переориентации на выпуск продукции гражданского назначения. — РБК) власти несколько раз пытались еще в Советском Союзе, потом в 1990-е годы, а сейчас очередная попытка», — говорит аналитик Промсвязьбанка Игорь Нуждин. По его словам, активная работа в этой сфере началась после назначения вице-премьером по ОПК Юрия Борисова в мае прошлого года, а также после совещания в ноябре, где президент раскритиковал предприятия ОПК за медленную диверсификацию.

Некоторые оборонные предприятия уже работают с энергокомпаниями, рассказали участники совещания под руководством Борисова и Козака. «Роскосмос», «Ростех» и ОСК сотрудничают с «Газпромом», «Роснефть» привлекает оборонные заводы к заказам судовой «Звезда», которую нефтяная компания строит в консорциуме с Газпромбанком. «Ростех» работает с «Россетями»: в 2018 году его заводы выиграли конкурсы на 6 млрд руб., а в 2019 году планируют утроить эту сумму — они поставляют интеллектуальные приборы учета, системы управления энергообъектами и т.д. Представитель «Ростеха», выступая на совещании, обещал не вести себя «как слон в посудной лавке», а наращивать объемы постепенно, рассказал РБК один из участников совещания.

Но пока заказы компаний ТЭКа на оборонных предприятиях незначительны, как капля в море, признали участники совещания. По данным замминистра энергетики Алексея Текслера, в 2017 году предприятия ОПК заключили контракты с нефтегазовыми и энергетическими компаниями всего на 15 млрд руб., пересказывают его слова собеседники РБК. За первое полугодие 2018 года сумма выросла до 40 млрд руб., а по итогам года Минэнерго

↑ Инвестиции энергетических компаний призваны помочь оборонным предприятиям увеличить долю гражданской продукции и способствовать импортозамещению

₽3,5

трлн ежегодно — общие инвестиции компаний ТЭКа по оценке Минэнерго

Крупнейшие инвестпрограммы госкомпаний ТЭК, трлн руб.

«Роснефть»	2019	0,99
	2020	1,06
	2021	1,08
«Газпром»	2019	1,80
	2020	1,66
	2021	1,76
«Россети»	2019	0,25
	2020	0,20
	2021	0,25

Источник: Bloomberg

ожидает заказов на более чем 100 млрд руб.

НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ПОСТАВЩИКИ

Пока оборонные предприятия не выглядят для компаний ТЭКа привлекательными поставщиками, особенно те, кто работает исключительно на госзаказ, рассказали участники совещания. У них нет подразделений по продажам и сервису, понимания рыночных условий, а ответственность за исполнение заказа невысокая, сказал на совещании Текслер. Наличие сервиса крайне важно: оборудование без услуги сопровождения никто не купит, объяснил представитель «Газпрома».

Другая проблема — высокие цены на «оборонное» оборудование, рассказали участники совещания. Иногда компании не могут сформировать достаточно большой заказ, чтобы оборонное предприятие окупило затраты. Например, «Газпрому» в ближайшие годы понадобятся 20 офшорных вертолетов, но для «Вертолетов России» это слишком маленький объем, так что, возможно, придется привлечь «Роснефть», чтобы общий заказ вертолетов был более значительным, сказал представитель газовой монополии.

Энергетики беспокоятся и о качестве работ: вице-президент «Роснефти» Андрей Шишкин попросил оборонные предприятия сделать флот для гидроразрыва пласта компании «нормальным, как за границей», а не в виде танка: «А то танк в Сибири не пройдет».

Пока предприятия ОПК не очень конкурентоспособны и у них просто нет объемов, отметил Ливинский из «Россетей». «Нужно их загрузить и под жесткую дубину требовать исполнения», — объяснил он. «Россети» намерены развивать сотрудничество с оборонными предприятиями и готовы к тому, что некоторое оборудование может быть сделано примитивно, «но хоть свет будет гореть», заключил Ливинский.

Есть проблемы и у самих энергетиков: они не могут сформировать перечень необходимого в среднесрочной перспективе оборудования, рассказал замминистра промышленности Василий Осьмаков. Он попросил правительство решить вопрос директивно. По итогам совещания принято решение разработать перечень технологий и оборудования, востребованных предприятиями ТЭКа и электроэнергетики, сказал РБК представитель Козака Илья Джус. После этого с предприятиями ОПК «будет выстроено предметное взаимодействие по созданию и внедрению».

ЛЬГОТЫ ДЛЯ ЗАВОДОВ

Участники совещания под руководством Борисова и Козака предложили увеличить финансирование Фонда развития промышленности, а замминистра энергетики Павел Соколин предложил привлечь к финансированию заказов госбанка, в том числе Сбербанка. По его словам, Минэнерго провело предварительные переговоры с банками о том, что они будут кредитовать предприятия ОПК под ставку ниже на 1–2 п.п. от текущей.

Много денег на репрофилирование предприятиями ОПК не понадобится: основные технологические процессы у них есть, говорит бывший топ-менеджер нефтегазовой компании. Но проблема может возникнуть на стадии проектирования и инжиниринга, указывает он. Предприятиям придется либо самим разрабатывать проекты с нуля, либо привлекать иностранных партнеров — оба процесса займут много времени, заключает собеседник РБК. За последние несколько лет заводы ОПК провели модернизацию и технологически готовы к переориентации, подтверждает Нуждин. Главное — обеспечить заказ на продукцию, которая схожа по специфике с военной: в мировой практике наиболее удачные кейсы диверсификации ОПК работали по этой схеме, указывает он. ■

● В качестве целевых показателей КРІ может быть зафиксирована доля средств инвестпрограммы на закупку отечественного оборудования: 3–5% на первом этапе, потом планку можно плавно повышать, полагает представитель «Ростеха»

Девелопмент

Московские ЗАСТРОЙЩИКИ оказались в хитрой ловушке: жесткая конкуренция, рост себестоимости и ограниченный спрос. Как без потерь пройти между РЕФОРМОЙ и РЕНОВАЦИЕЙ.

ЧТО ЖДЕТ РЫНОК ЖИЛЬЯ В ЭТОМ ГОДУ

Сложные надежды

АНТОНИНА АСАНОВА

Этот год для московских застройщиков начался триумфально. После рекордного 2018-го в январе спрос на жилье в новостройках продолжил расти (плюс 12,5% в годовом измерении). Покупатели стали брать меньше кредитов, но на большую сумму — свыше 9 млрд руб. (плюс 12% к январю прошлого года).

В феврале число сделок еще увеличилось: в старой Москве — на 6%, в Новой — на 4%, в Подмоскowie — на 2%, говорят в «Инком-Недвижимости».

Застройщики и риелторы с удовольствием рассказывают о прошлогоднем буме. Средняя ставка по кредитам летом снизилась до невиданных 9%. Ненадолго, но этого оказалось достаточно, чтобы продажи в московских новостройках выросли почти в 1,5 раза, объем выданных ипотечных кредитов — на треть. На рынок вышло рекордное количество новых проектов, но покупатели смели даже больше. Предложение сократилось впервые за несколько лет.

ПОТОЛОК СПРОСА

Очень не хочется, чтобы спрос падал, но первые признаки есть, говорят часть экспертов. С тех пор как начали повышать ставки, спрос на жилье в столице растет все медленнее. Еще один звоночек застройщикам подал вторичный рынок

столицы. Москвичи начали откладывать покупку жилплощади, предпочитая аренду, заметили в «Инком-Недвижимости».

Дальнейшего роста рынка в этом году девелоперы не ждут. Продажи давно привязаны к ставкам по ипотеке, а им, в свою очередь, задает тон Центробанк. «Пока ЦБ не повысит ключевую ставку, ипотека не подорожает. Если же ключевая ставка поднимется выше 10%, мы вернемся к уровню, который был до этого бума (количество сделок упадет примерно на треть. — РБК)», — говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости».

Застройщики умеренно оптимистичны. В ФСК «Лидер» ставят на стабильность — прогнозируют насыщение рынка без существенного падения спроса. В петербургской Setl Group говорят, что продажи вернутся к уровню спокойных 2016 и 2017 годов. То есть откатятся примерно на четверть. Проблема не только в высокой ставке, но и в падении доходов горожан на протяжении пяти лет. «Уже в 2019 году платежеспособный спрос на квартиры в новостройках столичного региона снизится на 15%, а объем выдачи ипотеки — на 27%, — точен в прогнозах Дмитрий Цветов, директор по маркетингу и разработке продукта ГК «А101». — Это произойдет в случае сохранения текущего уровня ставок и цен на квартиры. Если экономическая си-

«Многие апокалиптические опасения, скорее всего, не сбудутся. Планируемые послабления сделают переход к проектному финансированию более мягким и комфортным»

РУКОВОДИТЕЛЬ
ДЕПАРТАМЕНТА
АНАЛИТИКИ И
ПЛАНИРОВАНИЯ
ПРОДАЖ ФСК
«ЛИДЕР» КСЕНИЯ
ЦАПЛИНА

туация вынудит девелоперов поднять цены, спад может быть еще сильнее».

БУМ ПОЛГОДА НЕДОТЯНУЛ

Растущий спрос мог бы подержать рынок летом, во время перехода на эскроу-счета, мечтательно вздыхают застройщики. Больше всего в этом нуждаются низкомаржинальные проекты, которые будут получать проектное финансирование. Из-за расходов на кредитование бюджет проекта может вырасти на 4,5–12%, говорят девелоперы. Однако компенсировать эти траты за счет покупателей будет сложно.

Чтобы компенсировать ухудшающуюся экономику проектов, жилье бизнес-класса должно подорожать на 15%, квартиры в сегменте массмаркет — на 20–25%, подсчитали в Knight Frank St Petersburg.

Однако в текущих условиях, без заметного снижения ставок по ипотеке, рост цен приведет к замедлению темпа продаж. А это еще больше снизит финансовую эффективность проектов, особенно экономкласса. В низкомаргинальном сегменте даже незначительное удорожание квартир может привести к критическому падению спроса, добавляют эксперты.

В феврале Владимир Путин поручил правительству и ЦБ принять меры для снижения ставки до 8%. После этого Герман Греф, глава Сбербанка, заверил акционеров, что ставки упадут уже к концу этого года,

но не так сильно. «Я думаю, что в следующем году мы увидим 8%», — сказал он.

Правительство планирует, что жилищные кредиты подешевеют до 8,9% уже в этом году. Правда, пока бюджет федерального проекта «Ипотека» составляет 0 руб., указано в том же документе.

Переток покупателей с рынка вторички тоже может поддерживать рынок. «Все больше клиентов будут выбирать новостройки благодаря более низкому бюджету покупки по сравнению с уже готовым жильем. По нашим прогнозам, спрос на первичном рынке недвижимости в 2019 году сохранится на уровне 2018-го», — предсказывает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп», участника партнерской сети CBRE.

АПОКАЛИПСИСА НЕ БУДЕТ

Отмена прежней схемы долевого строительства — как конец света: никто не знает, что будет дальше. В прошлом году эксперты

СЧЕТ
ПОШЕЛ

С 1 июля компании не смогут привлекать средства от дольщиков напрямую. Деньги покупателей будут хранить на эскроу-счетах до завершения стройки. Девелоперам придется брать кредит или работать на свои. И то и другое дорого.





Иллюстрация: Тим Яржомбек для РБК

предрекали резкое сокращение предложения и рост цен. Все будет не так страшно, теперь говорят игроки рынка.

Большую часть проектов изменения не затронут. Они смогут и дальше привлекать средства дольщиков напрямую. Такие проекты должны будут соответствовать двум критериям: готовность объекта на 30% и свыше 10% проданных площадей.

«Многие апокалиптические опасения, скорее всего, не сбудутся, — согласна Ксения Цапина, руководитель департамента аналитики и планирования продаж ФСК «Лидер». — Планируемые послабления сделают переход к проектному финансированию более мягким и комфортным».

Сокращение проектов на рынке, то есть предложения, тоже не аксиома, по крайней мере в Москве. «Реновация компенсирует дефицит, который может возникнуть из-за ухода части застройщиков в 2019–2020 годах. Я думаю, что рынок просто перераспределится, останутся крупные компании, государственные застройщики и банки. Общий объем предложения может не сильно измениться», — полагает Дмитрий Таганов.

НОВЫЕ ПРАВИЛА РЫНКА

В преддверии реформы девелоперы торопились вывести побольше проектов на рынок. К январю этого года предложение в Москве достигло почти

3,7 млн кв. м жилья, удвоившись за четыре года, оценивали в компании «Бест-Новострой».

Еще цифры: по данным Института развития строительной отрасли, с февраля прошлого по февраль нынешнего года объем строящегося жилья в России вырос на 17 млн кв. м.

Предложения столько, что неудачные проекты не спасает даже ажиотаж. Все равно к одним застройщикам идут очереди, а другие вынуждены снижать цены.

Спрос неравномерен, и не только в Москве. «В Петербурге наблюдается дефицит качественных, проработанных и доступных по цене проектов. Спрос на них превышает предложение. Можно сказать, что сейчас петербургские застройщики уходят в еще более острую фазу конкуренции качеством продукта», — подтверждает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Каким станет рынок после 1 июля — сюрприз, но некоторые тенденции уже можно увидеть.

НИКАКИХ СКИДОК, УЛЫБАЕМСЯ

На волне растущего спроса девелоперы отказываются от скидок. За прошлый год средний дисконт сократился на 1–2%, а в трети проектов скидки вообще больше не предоставляют, говорят аналитики. Покупателей теперь привлекают бонусами — бесплатной от-

делкой или дизайн-проектом, подарочными сертификатами или картами в фитнес-клубы.

Дисконтирование теперь будет скорее прицельным. К примеру, девелоперу нужно к июлю продать 10% площадей, чтобы не переходить на эскроу. Тогда можно снизить цены на время.

Скорее всего, во втором полугодии аттракционы щедрости уйдут в прошлое. Строительство по эскроу-счетам подорожает, да и конкуренция начнет снижаться, полагают в «Инком-Недвижимости».

Хотя, по оценке экспертов компании, проекты, где одновременно спрос стимулируют и финансовым методом, и бонусами, оказываются эффективнее конкурентов на треть.

МЕНЬШЕ, ДЕШЕВЛЕ, БЫСТРЕЕ

Компании, которые уже перешли на эскроу-счета, меняют стратегию. Теперь им невыгодно строить большие корпуса и крупные очереди проектов. Куда эффективнее возвести секцию на 10–15 тыс. кв. м, продать, забрать прибыль и уйти на следующий круг.

Деление жилых комплексов на компактные очереди целесообразно и для застройщиков, которые планируют продавать готовые квартиры, говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЮ В МАССЫ

iPhone изменил мир. Теперь люди не понимают, зачем тратить миллионы и работать полжизни ради типовой коробки с тесной и темной парадной. Все хотят видеть хороший дизайн, удобные пространства и человеческий сервис.

Деление между классами жилья можно стирать. «Девелоперы даже в массовом сегменте предлагают индивидуальные скидки, хотя еще три-четыре года назад частный подход был прерогативой исключительно клиентов высокобюджетных проектов», — рассказывает Мария Литинецкая.

В идеале в доме должно быть учтено все, за что человек готов заплатить, и ничего лишнего. «Как показывает практика, покупатели готовы доплатить за комфорт и удобство жилья, выбирая недвижимость чуть дороже, но качественнее», — говорит Мария Литинецкая.

«Усиливающаяся конкуренция привела нас к полно-

му пересмотру продукта, — рассказывает коммерческий директор ГК «МИЦ» Дмитрий Усманов. — В 2018 году мы представили новую продуктовую концепцию «Все по-твоему», которая предлагает дома с элементами бизнес-класса по цене массмаркета, максимально индивидуализированный продукт. Это значительно увеличило спрос».

КОМФОРТ УХОДИТ В НОВУЮ МОСКВУ

Рынок требует, чтобы девелопер шел за спросом и мог гибко пересматривать концепцию проекта.

Девелоперы Новой Москвы поднимают класс: уходят из эконома в комфорт. В прошлом году предложение в стандартном классе жилья сокращалось, а квадратный метр дешевел, говорит Дмитрий Цветов. «Если в январе 2018 года средняя цена метра в ТиНАО (Троицкий и Новомосковский административные округа. — «РБК Pro») была 106 тыс., то к декабрю опустилась до 98 тыс. руб. Это объясняется перетеканием спроса в более интересный с точки зрения характеристик комфорт-класс. В нем за год средняя цена метра выросла со 101 тыс. до 118 тыс. руб. в декабре и 121 тыс. руб. в январе 2019 года».

За год новостройки комфорт-класса в Новой Москве подорожали на 20%. Однако продажи жилья не упали. В январе, по оценке Дмитрия Цветова, их объем составил 90 тыс. кв. м, что близко к показателям января прошлого года. Секрет в том, что квартиры за МКАД все равно почти в два раза дешевле, чем в других районах Москвы.

Девелоперы, работающие в старой Москве, идут противоположным путем. Между Третьим транспортным кольцом и МКАД появляется все больше жилья экономкласса. В прошлом году застройщики вывели рекордные 1,3 млн кв. м таких квартир, сообщил «ИРН-Консалтинг».

Спрос на недорогие проекты внутри МКАД по-прежнему не удовлетворен, и предложение таких новостроек будет расти, ранее говорила руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калюжнова. Недорогие проекты — это до 180 тыс. руб. за 1 кв. м. На этот сегмент приходится почти половина

3,7

млн кв. м

жилья достигло предложение московских девелоперов к началу 2019 года

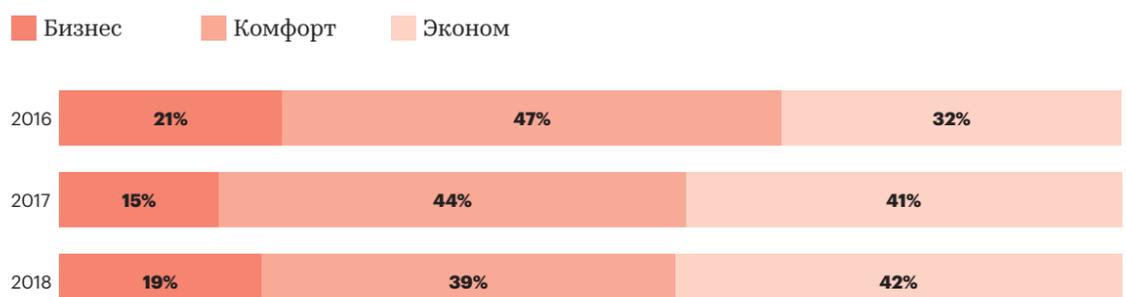
12,5%

составил рост спроса на жилье в новостройках в январе 2019 года

8,9%

— процентная ставка жилищных кредитов в 2019 году, согласно планам правительства

Класс жилья, вышедшего на рынок между ТТК и МКАД



Источник: «ИРН-Консалтинг»

Свое дело

КАК МОСКОВСКИЙ СЕРВИС ХРАНЕНИЯ ВЕЩЕЙ ВЫШЕЛ НА ЕВРОПЕЙСКИЙ УРОВЕНЬ

Сущий склад

Открыв восемь складов в Москве, сервис *self-storage* «СКЛАДОВКА» решил развиваться в Европе. Услуга хранения вещей там пользуется спросом, но проект может не справиться с КОНКУРЕНЦИЕЙ со стороны крупных местных сетей.

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

«В США один склад индивидуального хранения вещей приходится на каждые 7 тыс. человек, а в Германии — на целых 660 тыс. Узнав об этом, мы решили поскорее выходить на немецкий рынок: пока спрос не насыщен, мы можем занять свою долю», — говорит Дмитрий Логвиненко, управляющий партнер компании «Складовка».

Лидер российского рынка *self-storage* «Складовка» появилась в 2009 году, почти одновременно с другими компаниями-первопроходцами — Key Space (просуществовала менее года из-за проблем с собственником помещения) и Mobius. Основатель «Складовки» Павел Матвеев (позже продал проект основному инвестору — частному фонду «Стратегия»), вдохновившись развитием *self-storage* на Западе, арендовал помещение в Москве и оборудовал там первый склад, вложив в проект около 15 млн руб. С тех пор компания не только успела запустить в столице еще семь складов индивидуального хранения средней площадью 6 тыс. кв. м каждый, но и вышла на европейский рынок. Пока под зарубежным брендом «Складовки» Тор Вох работает один объект в немецком городе Висбаден. Еще пять складов в Дуйсбурге, Эссене, Лейпциге, а также польских Варшаве и Гданьске строятся или находятся на стадии получения разрешения на строительство. Какие надежды компания связывает с европейской экспансией и каких результатов ей уже удалось достичь?

КАК ПОЛОЖЕНО

О сервисах индивидуального хранения вещей москвич Павел Матвеев впервые узнал еще в 1990-х годах, когда обучался менеджменту в американском Университете Дрейка. Бизнес-модель поразила его своей простотой: физические лица или малый бизнес арендуют на определенное количество месяцев ячейку, бокс или контейнер площадью от 0,5 до 30 кв. м и хранят там все, что не запрещает закон или правила конкретного арендодателя. Это может быть велосипед, сноуборд, автомобильные шины, мебель, оде-

жда — все, для чего у клиента не нашлось места дома.

Всерьез взяться за эту идею у Матвеева получилось лишь в канун нового, 2009 года. К тому времени он, вернувшись в Россию, успел поработать топ-менеджером в ТНК-ВР и «Интерросе», а также руководителем проектов в «Ренове». После финансового кризиса 2008 года его проект в «Ренове» заморозили, и он оказался не у дел. Именно тогда Матвеев понял: самое время заняться своим бизнесом.

За новогодние каникулы он построил бизнес-модель сервиса индивидуального хранения вещей и придумал логотип, а уже 13 января зарегистрировал ООО «Складовка». Вместе со своими бывшими коллегами (Николаем Капитоненко из ТНК-ВР и Петром Приходько из «Интерроса»), заинтересовавшимися проектом, Матвеев вложил в запуск «Складовки» около 15 млн руб. Они пошли на открытие первого столичного склада площадью около 6 тыс. кв. м (площадь, которая занята боксами для хранения вещей, — около 4,5 тыс. кв. м, остальное приходится на коридоры между боксами и лифты) в арендованном здании на ул. Рябиновая.

Никаких проблем с владельцами здания у «Складовки» не было, но все последующие точки компания открывала в собственных, построенных с нуля зданиях: так можно было избежать рисков, связанных с отношениями между арендатором и арендодателем (из-за них в том же году закрылся проект Key Space), и получать больше прибыли. Первый построенный склад компания запустила только в 2011 году: почти два года она потратила на поиск места, оформление необходимых для долгосрочной аренды земли документов, проектирование и возведение здания. Вложения в эту точку значительно превысили стартовые: под его строительство «Складовка» привлекла инвестиции частного инвестфонда «Стратегия» размером около 140 млн руб. К началу 2015 года фонд вложил в компанию уже более 1 млрд руб. и стал главным акционером в ООО «Складовка». Сам Матвеев с приятелями отошли от дел, передав управление компанией ее генеральному директору Окса-

«Существенный конкурент для нас — подвалы, которыми, особенно раньше, оборудовали все немецкие дома. Люди хранят там все свои ненужные в данный момент вещи, а наша цель — чтобы эти вещи они хранили у нас.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ «СКЛАДОВКА» ДМИТРИЙ ЛОГВИНЕНКО

не Телегиной и управляющему партнеру Дмитрию Логвиненко (ранее был директором по инвестициям фонда «Стратегия»).

С помощью привлеченных средств к концу 2014 года компания построила и запустила еще четыре склада индивидуального хранения площадью около 6 тыс. кв. м в Москве. Земельные участки выбирались в спальных районах в пределах МКАД или рядом с ней в пешей доступности от метро. Каждый объект с учетом роста цен на землю и строительство обошелся «Складовке» в среднем в 150–180 млн руб. (сейчас на строительство склада в 6 тыс. кв. м уходит 200–250 млн руб.).

Выручка компании за 2014 год, по ее собственным данным, составила 112 млн руб., операционная рентабельность — 37%. За четыре года она смоглакратно увеличить эти показатели: восемь работающих в столице складов в 2018 году принесли ей 401 млн руб. выручки и 284,7 млн операционной прибыли (операционная рентабельность — 71%). «Рост нашей рентабельности был связан

с заполняемостью складов, период которой составляет три-пять лет, — поясняет Оксана Телегина. — Если в 2014 году склады были заполнены на 50%, то сейчас — на 97–98%. К тому же после 2014 года мы перестроили все наши внутренние бизнес-процессы: научили персонал правильно работать с клиентами, поняли, чего они хотят и как доносить до них, что именно мы делаем. В итоге конверсия из обратившихся в компанию людей в наших клиентов повысилась с 10 до 30–40%».

До 2017 года в «Складовке» не задумывались о выходе на зарубежный рынок. «Мы считали Москву лучшим местом для развития сервиса индивидуального хранения вещей, — говорит Логвиненко. — Уровень жизни здесь выше, чем в регионах, а хранением занимались считанные компании». Со временем столичный рынок стал более конкурентным: на него вышли и аналогичные «Складовке» классические склады, такие как «Сити-Бокс», «Хоумсклад», SafeSpace, и так называемые сервисы облачного хранения вещей — например, QB и «Чердак» (в сентябре 2018 года привлек на развитие \$600 тыс. инвестиций).

КОГДА КОНКУРЕНТ — ПОДВАЛ

«И рост конкуренции в Москве, и стабилизация всех бизнес-процессов нашего собственного бизнеса в 2017 году подтолкнули нас к идее выхода за рубеж, — вспоминает Логвиненко. — Мы знали, что в Лондоне, к примеру, количество складов *self-storage* в несколько раз превышает московские показатели, но о положении дел на рынках других стран и не догадывались».

Проанализировав развитие индивидуального хранения в разных странах, Телегина и Логвиненко увидели, что предложение складов *self-storage* в Германии, Польше, Италии и Турции вполне сопоставимо с российским. «Сама потребность в хранении вещей везде одинаковая, поэтому мы и решили попробовать занять на этих относительно свободных рынках свою долю, — говорит Логвиненко. — От Италии и Турции почти сразу отказались:

Взгляд со стороны

МЕРДАН ДУРДЫМУРАДОВ, сооснователь сервиса облачного хранения вещей «Чердак»

«То, что «Складовка» планирует развиваться на европейском рынке, мне кажется разумным решением. На Западе рынок *self-storage* развит лучше, и при удачной локации можно быстро обеспечить заполняемость. Модель «Складовки» типична для компании, занятой на рынке недвижимости. Для нее важны расположение объекта, оптимальность планировки и стоимость строительства. Если удастся найти надежных партнеров-девелоперов и доступ к хорошим локациям, я уверен, что компания, которая обладает богатым опытом, достигнет успеха. Будет интересно наблюдать за результатами. Мы о зарубежном рынке тоже думаем, но на этом этапе фокусируемся все же на Москве».

АНТОН МИХАЙЛОВ, исполнительный директор сервиса SafeSpace

«Складовка» безоговорочно лидирует на российском рынке. Однако на рынке Германии, на мой взгляд, у нее есть существенный риск — конкуренция. В Европу тренд на *self-storage* пришел гораздо раньше, чем к нам. Если в России крупных игроков не так много, то в Европе с этим все серьезнее. Неправильно выбранный район размещения склада, который, например, уже охвачен другим игроком, может привести к провалу бизнеса. Но в Европе есть и плюсы: осведомленность об услуге там выше, чем в России, поэтому продвигать такой сервис предпринимателям проще».



Фото: Владислав Шатило/РБК

в Турции есть политические риски, в Италии специфические условия ведения бизнеса. Правила игры в Германии и Польше нам были ближе. Да и средние ставки за квадратный метр площади для хранения вещей в Германии и Польше довольно высокие — €20–25 за 1 кв. м».

Первый свой склад нестандартной площадью 12 тыс. кв. м в городе Висбаден (административный центр федеральной земли Гессен) «Складовка» открыла в декабре 2018 года. «При выборе города мы ориентировались на то, много ли в нем таких складов. Тут у нас оказался всего один крупный конкурент — австрийский сервис MyPlace».

Склад в Висбадене, как и первую московскую точку, Телегина и Логвиненко расположили в уже построенном здании. Но на этот раз «Складовка» не арендовала его, а приобрела. На регистрацию немецкого юрлица

и бренда Top Box, поиск здания через риелторов, оборудование склада и наем четырех русскоговорящих сотрудников (управляющий, администратор, технические работники) компания потратила почти два года. Инвестиции в запуск составили около €8 млн, 60% из которых пошли на приобретение здания, 40% — на ремонт, сооружение лифтов, коридорной системы и боксов из цинка и алюминия. Половину вложенных средств Телегина и Логвиненко взяли в кредит в одном из региональных немецких банков, другую — из прибыли московских точек. «Дольше всего мы искали банк, который согласится выдать нам кредит, — признается Логвиненко. — Мы для них новички. К тому же далеко не все они понимают, что такое self-storage, поэтому отказывают в выдаче средств. Из плюсов — обслуживание кредита в Европе обходится гораздо дешевле, чем в России».

↑ Два года и €8 млн понадобилось сервису по хранению вещей «Складовка», чтобы выйти на новый для себя рынок — немецкий. На фото: управляющий партнер компании Дмитрий Логвиненко

Первый немецкий склад — четырехэтажный. Чтобы сократить период его окупаемости, Телегина и Логвиненко придумали сдавать часть первого этажа в аренду ретейлерам, а из последнего сделать коворкинг. «Такой формат складов у нас пользуется большой популярностью в Москве, — уверяет Телегина. — Он представлен в четырех точках. Как правило, офисы площадью от 10 до 20 кв. м в коворкинге арендуют наши бизнес-клиенты: интернет-магазины и небольшие оптовики, которым нужно помещение на одно-три рабочих места. В Москве найти такой маленький офис, да еще и вблизи склада, почти нереально, поэтому они с удовольствием пользуются услугой. Сейчас малый бизнес в совокупности приносит московским складам компании около 35% выручки. Такую же долю в доходах он, по расчетам предпринимателей, будет занимать и в Висбадене.

Здесь склад Top Box расположен на трассе в крупной торговой зоне. Рядом есть магазины Real, OBI, а также McDonald's. За два месяца работы клиентами склада стали около десяти человек, которые увидели крупную вывеску Top Box Self-Storage и слоган «Ваше надежное место хранения», проезжая или проходя мимо. Каждый клиент арендовал в среднем по 10 кв. м, с которых компания за февраль выручила около €2400. «Эти показатели, конечно, меньше, чем в среднем в Москве, где на старте ежемесячный прирост арендованных площадей одного склада составляет 200–400 кв. м, — говорит Телегина. — Но для Германии это нормально: здесь прирост в 80 кв. м считается хорошим. Если мы заполним 5 тыс. кв. м склада через три года, будем получать выручку €1,2 млн и операционную прибыль около €800–900 тыс. в месяц». Для повышения заполняемости Top Box планирует запустить онлайн-рекламу, рекламу на билбордах, а также партнерские программы с местными компаниями, которые занимаются сопровождением переезда и ремонтом. На рекламу этого склада партнеры рассчитывают тратить €50–60 тыс. в год.

Параллельно с открытием первой точки Телегина и Логвиненко искали земельные участки для строительства складов в других городах Германии (Дуйсбург, Эссен, Лейпциг) и Польши (Варшава, Гданьск). «За ближайшие десять лет мы хотим построить в этих и других городах 20 складов», — оптимистично заявляет Логвиненко. Однако процесс строительства затягивается из-за проволочек с получением разрешений и поиском подрядчиков. «Документов, позволяющих начать строительство в одном только Дуйсбурге, мы ждали 16 месяцев, — сетует Логвиненко. — Причина проста: Германия и Польша сейчас переживают строительный бум, и города перегружены заявками на строительство от девелоперов. Процесс получения разрешения, как и процесс поиска подрядчиков на строительство, сложно ускорить. Но еще сложнее найти готовое здание для покупки — в Висбадене нам с этим просто повезло».

Конкуренции, в отличие от строительных рисков, Телегина и Логвиненко не боятся. «Пока даже в Германии места для роста хватает всем — и нам, и гигантам MyPlace (32 склада в Германии), Shurgard (22 склада) и Lagerbox (20 складов), — говорит Логвиненко. — Гораздо более существенный конкурент для нас — подвалы, которыми, особенно раньше, оборудовали все немецкие дома. Люди хранят там все свои ненужные в данный момент вещи, а наша цель — чтобы эти вещи они хранили у нас. Новое жилье, конечно, чаще строят без таких подвалов, но все равно наличие в городах этого фактора мы ощущаем». ■

«Складовка» в цифрах

₽401

млн

— выручка в 2018 году

₽285

млн

— операционная прибыль в 2018 году

₽200–250

млн

стоит открытие каждого склада

2,5

года — средний срок заполняемости склада

1

год — срок выхода склада на прибыль

20–25%

клиентов — малый бизнес

₽1,5

тыс.

— средняя стоимость аренды 1 куб. м в месяц для физического лица в Москве, €24 — в Висбадене

Источник: данные компании

Круглый стол РБК на MIPIM 2019

Бестселлеры в девелопменте. Слагаемые успешного проекта КОТ

Мнение экспертов



Сергей Рябокобылко
Cushman & Wakefield

Низкий цикл на рынке недвижимости формирует новые требования к проектам и подходам. Сегодня инвесторам, девелоперам и пользователям недвижимости необходимо думать о долгосрочных перспективах, о росте капитализации «устойчивости» проекта. Низкий цикл дает уникальные возможности для «входа» в недооцененные проекты, в объекты, местоположение которых будет со временем улучшаться благодаря инвестициям города в транспортную систему. Лобовое сравнение затрат и текущего дохода не говорит ничего об объекте. Если раньше успешный девелопер должен был уметь договариваться с городом, быстро решать все вопросы для того, чтобы вывести свой проект на рынок раньше других, то сегодня

успех ждет тех, кто может взять на себя смелость посмотреть вглубь и вперед.

К примеру, в 2018 г. средние арендные ставки на офисы в Москве выросли всего на 2,3% в реальном исчислении. При этом в пределах ТТК ставки выросли на целых 13%, а за пределами — упали на 3%.



Юлия Зубарик
Master's Plan

За годы практики наше бюро выработало ряд принципов для успешного развития территории, мы назвали их 5Д.

Первое Д — Дома, комфортные для жизни. Удобные планировки квартир, развитая инфраструктура первых этажей, закрытые зеленые дворовые пространства без машин с детскими и взрослыми площадками для отдыха.

Второе Д — Дети. Социальная инфраструктура территории: сады, школы и секции — все в пешей доступности.

Третье Д — Дороги. Развитие улично-дорожных сетей внутри территории, соединение уже сформированных кварталов с проектируемыми.

Четвертое Д — Досуг. Центры притяжения в квартале для общения людей: променады, бульвар, городская площадь.

Пятое Д — Деловая жизнь. Офисные площади около дома: жителям — выбор места работы, городу — сокращение ежедневной маятниковой миграции.

Сочетая эти принципы, можно сделать проект развития территории комфортным и интересным для жизни, а значит и для покупателей.