

# Российский инвестиционный форум — 2019

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ООО «Хенда Мотор СНГ», Дзержинск



Реклама

18+

РЕШЕНИЕ | Как привести российскую экономику в движение

**ПРАВИТЕЛЬСТВО опубликовало новый бюджет всех НАЦПРОЕКТОВ до 2024 года — 25,7 ТРЛН РУБ. Реализация проектов потребует ответов на ряд вопросов: как соотнести их с принятыми ранее программами, привлечь к работе БИЗНЕС и добиться эффективности финансирования.**



ма мониторинга. Для каждого нацпроекта назначены куратор в ранге вице-премьера и ответственный министр.

Самый дорогостоящий — «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры», который иногда называют «тринадцатым нацпроектом». Даже без учета энергетической части затраты на него превысят 6,3 трлн руб. Куратором назначен вице-премьер правительства Максим Акимов, а руководителем — глава Минтранса Евгений Дитрих.

Второй по величине затрат — нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги», бюджет которого составляет около 4,8 трлн руб. За него тоже ответственны Максим Акимов и Евгений Дитрих.

Самыми дешевыми в реализации станут нацпроекты «Культура» (113 млрд руб.) и проект «Производительность труда и поддержка занятости» (52 млрд руб.). За «Культуру» будут отвечать куратор вице-премьер Ольга Голодец и руководитель — министр культуры Владимир Мединский, за «Производительность труда и поддержку занятости» — первый вице-премьер Антон Силуанов и глава Минэкономразвития Максим Орешкин.

«Окончательных версий нацпроектов мы еще не видели, — отмечал глава Счетной палаты Алексей Кудрин на Гайдаровском форуме 17 января 2019 года. — Все время какие-то цифры и показатели пляшут».

Ситуация изменилась 11 февраля, когда правительство опубликовало уточненные параметры нацпроектов и их целевые показатели. Теперь в паспорте каждого нацпроекта детально прописаны цели, задачи и по-

## Проекты на триллионы

МИХАИЛ СЕРГЕЕВ

До 2024 года федеральный бюджет потратит на выполнение 12 национальных проектов и плана развития инфраструктуры больше 13,1 трлн руб. Еще 4,9 трлн вложат региональные бюджеты. Гораздо больше — 7,5 трлн руб. — должно поступить из внебюджетных источников, то есть от частного бизнеса и госкомпаний. На государственные внебюджетные фонды ляжет самая скромная нагрузка — чуть менее 148 млрд руб. Ранее правительство и президент оцени-

вали суммарные расходы на нацпроекты в 28 трлн руб.

«Нам нужен прорыв. Нам нужно прыгнуть в новый технологический уклад. Без этого у страны нет будущего» — так объяснял Владимир Путин необходимость нацпроектов в декабре 2018 года.

По решению правительства Минфин будет перераспределять средства между нацпроектами и госпрограммами в обход бюджетных процедур в парламенте. Для контроля за распределением средств создается специальная систе-

## Тенденции

## Кластер как стратегия

В развитии промышленности ГОСУДАРСТВО ДЕЛАЕТ СТАВКУ на кластерный подход. Опыт нескольких регионов позволяет говорить об успехе стратегии.



Фото: Виталий Тимков/РИА Новости

ВШЭ Евгений Куценко: «Самые успешные в этом плане регионы — Калужская область с фармацевтическим и автомобильным кластерами, а также Татарстан, Липецкая и Ульяновские области». Цель кластеров — сформировать полноценные промышленные цепочки и найти новые ниши для инвестиций, проводить диверсификацию, привлекать таких экспертов, которые на базе имеющихся производств позволяют создавать что-то новое, наращивая конкурентное преимущество, — объясняет Евгений Куценко. — Например, в Татарстане с развитой нефтехимической промышленностью привлекают инвестиции в производство полимеров — товара с высокой добавленной стоимостью».

Алексей Калачев также приводит в пример существующий с 2012 года в Татарстане Камский инновационный территориально-производственный кластер, который специализируется на автомобилестроении и производстве автокомпонентов. Специализацию предопределило наличие автогиганта КамАЗ. «Не случайно авиационные кластеры создаются в центрах авиационного Улан-Удэ и Ульяновске, машиностроительный кластер — на базе оборонных предприятий Удмуртии, а нефтехимический территориально-производственный кластер — в Республике Башкортостан. Другой пример — промышленный фармацевтический кластер

Пермского края», — объясняет эксперт. В свою очередь, руководитель аналитического департамента компании «ФинИСТ» Катя Френкель в качестве удачного примера называет Самарскую область, где автомобильный кластер обеспечивает более 20% ВРП. «В кластер входят 66 компаний, не только производители запчастей, но и автосборочные предприятия, поставщики компонентов и комплектующих изделий, научно-образовательные учреждения», — говорит эксперт.

Особый опыт — первый межотраслевой инновационный кластер Москвы, говорит Евгений Куценко. Его цель — объединить весь инновационный сектор независимо от территориальной принадлежности, что позволит бизнесу найти возможности для сотрудничества. По словам Куценко, смысл в том, чтобы организовать загрузку имеющихся мощностей и наладить эффективное использование закупленного оборудования. «ИТ-платформа инновационного кластера будет представлять маркетплейс с возможностью создавать профиль организации и ведомств совместного проекта на портале», — говорит Евгений Куценко. При этом научная деятельность в инновационном кластере подразумевает коммерциализацию разработок. «Поскольку это первый межотраслевой кластер, его планируют сделать инновационной витриной всей России.

## АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

На сегодняшний день в реестр Минпромторга входят 65 кластеров, из них 38 — промышленные, созданные в целях привлечения инвестиций в производство различных отраслей. Как пояснил СМИ Андрей Шпиленко, директор Ассоциации кластеров и технопарков, промышленный кластер — это совокупность промышленных предприятий, которые находятся в кооперационных связях и располагаются в пределах субъекта либо нескольких субъектов Российской Федерации. В соответствии с постановлением правительства от 31 июля 2015 года в каждом кластере создается специализированная организация, которая занимается методическим, организационным, экспертно-аналитическим и информационным сопровождением его разви-

тия. Эта же организация представляет интересы участников промышленного кластера и помогает им вывести на рынок новые продукты и услуги. «Для развития промышленного кластера критически важны две составляющие. Во-первых, это усилия руководства региона, направленные на создание условий для роста предпринимательской активности, поддержки производственной деятельности, умение заинтересовать и привлечь инвесторов. Во-вторых, наличие на территории исторически сложившейся соответствующей промышленной базы с развитыми транспортными и инженерными коммуникациями», — говорит эксперт-аналитик ИК «Финам» Алексей Калачев.

Кластерный подход зарекомендовал себя с точки зрения привлечения инвестиций, говорит доцент Института статистических исследований и экономики знаний НИУ

# 4,7

млрд руб. субсидий планируется выдать 17 проектам кластеров до конца 2022 года

## КЛАССИКА КЛАСТЕРА

Понятие кластеров впервые введено в экономическую науку американским ученым Майклом Портером в 1990 году. Согласно классическому определению кластер — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, поставщиков разных отраслей, обслуживающих их деятельность организаций. Такие организации могут

быть, например, университеты. Классическим примером кластера считается Кремниевая долина в Калифорнии, расположенная недалеко от Стэнфордского университета. Унифицированный подход к кластерам был разработан в Дании в 1989–1990 годах. В 1989 году в этой стране была запущена пятилетняя программа по формированию кластеров, на которую было выделено \$25 млн.

В частности, в рамках проекта будет запущена единая ИТ-платформа на технологии блокчейн», — говорит основатель Universa Blockchain Platform Александр Бородин.

«Создание первого межотраслевого инновационного кластера Москвы — это все-российская задача, так как в Москве сосредоточен максимальный научный потенциал, который работает на всю Россию», — объясняет доцент кафедры менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова Инга Корягина. По ее словам, инновационный кластер позволит продвигать приоритетные направления «Индустрии 4.0». Правительство «в рамках создаваемых научных образовательных центров финансирует фундаментальные исследования, а Москва потом их подхватывает вместе с бизнесом, чтобы вывести до продукта; такая синхронизация усилий разных участников позволит добиться эффективной реализации нацпроектов», добавляет Евгений Куценко.

Правительство РФ рассчитывает на кластеры как на локомотив развития промышленных отраслей и готово обеспечить их финансами. Резидентам промкластеров предоставляются различные льготы, как федеральные, так и на региональном уровне, в частности по налогообложению, арендным ставкам, предоставляются субсидии. Так, в октябре 2018 года специальная комиссия Минпромторга рассмотрела 24 совместных проекта промышленных кластеров с общей потребностью в субсидиях более 6,8 млрд руб. В результате было одобрено 17 проектов, объем субсидий для которых планируется в размере 4,7 млрд руб. до конца 2022 года. В 2017-м, как говорил ТАСС Андрей Шпиленко, девять совместных проектов промышленных кластеров получили в общей сложности 1,6 млрд руб.

## От первого лица

## «Человек, который ездит на SUV, никогда не пересядет на седан»

О том, почему подход россиян к выбору автомобиля становится все более рациональным, РБК+ рассказал управляющий директор «ХЕНДЭ МОТОР СНГ» АЛЕКСЕЙ КАЛИЦЕВ



Фото: пресс-служба

- По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2018 году количество продаж автомобилей в России выросло на 12,8%. Спрос постепенно восстанавливается?
- В 2015–2016 годах рынок потерял примерно половину, и мы пришли к продажам на уровне 1,5 млн автомобилей в год, но сейчас видим возрастающий тренд: рынок восстанавливается, хотя и не такими темпами, как мы хотели. Мы прогнозировали на 2018 год рост в диапазоне 10–15% с последующим замедлением. Думаем, что в 2019 году рост продолжится, но, скорее всего, будет не выше 5–10%. Дело в том, что есть факторы, влияющие на рынок как положительно, так и отрицательно. С одной стороны, покупательная способность населения выросла несильно, но с другой — есть потребность в замене автомобилей. Мы вспоминаем рекорд продаж 2013 года, когда в России было продано около 3 млн автомобилей. Сегодня этим машинам около пяти лет. Любой человек задумается о смене автомобиля в такой ситуации, с учетом того что средний срок владения составляет четыре-пять лет. Безусловно, необходимость замены автомобилей будет влиять положительно на динамику рынка, но не даст оснований говорить о двузначных цифрах роста.
- Что в целом больше всего сейчас определяет спрос на автомобили: реальные доходы

населения, демография или другие факторы?

- Сейчас сложно обозначить отдельный фактор, но в целом это доходы и настроение потребителей — насколько клиент уверен в будущем, в своих перспективах. Общее настроение зависит от спада или роста экономики. Доходы населения за последнее время выросли незначительно, но экономика показывает плюс. Мы, как производители, должны прикладывать все усилия, чтобы сделать покупку автомобиля максимально простой. Я вижу в 2019 году возможный рост продаж по рынку на уровне 6–7%. Автопроизводители, как и многие компании, зависят от курса рубля, и его серьезные колебания могут привести к повышению цен. Кроме того, не стоит забывать об эффекте повышения НДС. Мы заинтересованы в том, чтобы рынок рос постепенно, и поступательный рост нас тоже устраивает.
- В этом году мы планируем запустить много финансовых продуктов, которые обеспечат ежемесячные платежи на уровне 2018 года, несмотря на рост цен.
- Какие кредитные продукты вы имеете в виду?
- Это в первую очередь кредитная программа «Старт» с гарантированной остаточной стоимостью, которую мы запустили два года назад; она позволяет ровно в два раза уменьшить ежемесячные платежи наших клиентов. По ре-

зультатам 2018 года доля кредитных продаж у нас достигла 52%. Механика этих программ довольно проста: при стандартном кредите, если машина стоит 1 млн руб., вы платите 300 тыс. руб. и берете в кредит 700 тыс. руб. на три года. По программе «Старт» вы платите те же 300 тыс. руб. в качестве первоначального взноса, но берете кредит всего лишь на 20% стоимости машины, а 50% стоимости автомобиля фиксируется и не входит в кредитную часть. Через три года машина будет стоить дороже, поэтому вы сможете либо выплатить остаток суммы, либо, как мы рекомендуем, заменить автомобиль на более новый и продолжить платежи на прежних условиях.

- В связи с падением реальных доходов населения наблюдаете ли вы смещение спроса к более дешевым моделям?
- На сегодняшний день на рынке есть, скорее, другой тренд — люди более рационально подходят к выбору автомобиля. При этом у нас средняя стоимость автомобиля растет в основном из-за того, что доля SUV в продажах превышает 55%. Еще два года назад доля Solaris была 70%, но сейчас она упала и составляет всего 30%. Сегодня Hyundai — это бренд кроссоверов, что крайне важно для нашего имиджа, и мы собираемся развиваться в этом направлении. Человек, который ездит на автомобиле сегмен-

та SUV, никогда не пересядет на седан: комфорт и полезность кузова, которые дает кроссовер, в седане получить просто невозможно. Более того, в седанах практически нет полного привода, если это не Genesis. Наши люди любят ездить за город, активно путешествовать по стране, и кроссовер в этом отношении оптимальный выбор. Если раньше кроссоверы были дорогим и нишевым продуктом, то сейчас их доступность существенно выросла.

- Плохое качество дорог стимулирует спрос на кроссоверы в России?
- В Московском регионе говорить о плохом качестве дорог нельзя, но в других регионах низкое качество сохраняется, особенно после зимнего периода, когда дороги основательно разбиты, что добавляет привлекательности кроссоверам. Но в целом качество дорог — это вообще не критерий спроса, этот показатель не попадает в десятку ключевых факторов. Функциональность кроссовера существенно выше — например, вы можете перевезти в нем какой-либо груз. В России сейчас в целом 40% продаж приходится на кроссоверы, а в премиум-сегменте их доля достигает 70%. Россия становится страной кроссоверов. Этот тренд наблюдается и во всем мире.
- Что дает вашей компании участие в таких мероприятиях, как РИФ-2019?
- Действительно, мы четвертый раз выступаем партнером сочинского форума. В своей стратегии по продвижению бренда Genesis мы уделяем большое внимание форуму и в принципе сотрудничеству с «Росконгрессом». Для нас, как для новой компании премиум-сегмента, это прежде всего отличная возможность показать наш автомобиль потенциальной аудитории. Бренд Genesis был запущен в России совсем недавно, в сентябре 2016 года, а в мире — в ноябре 2015-го. Поэтому мы посчитали, что участие в форуме — это очень важный этап в становлении бренда в России, который будет способствовать продажам в том числе.
- Сколько автомобилей вам обычно удается продать на форуме?
- Напрямую конвертировать

число переданных для нужд форума автомобилей в контракты очень сложно, но за годы участия в совместных проектах с «Росконгрессом» мы видим возрастающий интерес к нашей марке со стороны Genesis. Наши люди очень рады активно развивающему сотрудничеству в области закупок автомобилей Genesis. На каждом форуме у нас всегда есть возможность тест-драйва, активно работают продавцы-консультанты. Например, в 2019 году на форуме в Сочи мы установили мобильный стенд Genesis прямо на входе в конгресс-холл и там будут выставлены два автомобиля. У посетителей будет возможность узнать больше о бренде и провести тест-драйв. Но в целом нельзя говорить о каких-то массовых продажах: мы продаем около 150 автомобилей в месяц на всю страну, в этом году хотим увеличить это число до 170–180 автомобилей и преодолеть рубеж 2 тыс. автомобилей в год. Для сравнения: в 2018 году мы продали 1831 автомобиль Genesis.

- Какие шаги вы планируете предпринять в ближайшее время для локализации своей продукции?
- В конце декабря 2018 года мы подписали специальный инвестиционный контракт с правительством, где обязались продолжить инвестировать в расширение завода по производству двигателей и трансмиссий на территории России. Уже началась большая работа, и сейчас будем прорабатывать детали и конкретный план, которым сможем поделиться позже.

«Мы вспоминаем рекорд продаж 2013 года, когда в России было продано около 3 млн автомобилей. Сегодня этим машинам около пяти лет. Любой человек задумается о смене автомобиля в такой ситуации»

## «РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ — 2019» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №9 (2964) от 14 февраля 2019 г.

Распространяется в составе газеты Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры: ООО «Хендэ Мотор СНГ», АО «ДСК «АВТОБАН», BGP Litigation, Реклама

Учредитель • ООО «БизнесПресс» Издатель • ООО «БизнесПресс» Директор ИД РБК+ • Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+ • Наталья Кулакова

Шеф-редактор печатной версии РБК+ • Юрий Львов

Редактор РБК+ «Российский инвестиционный форум — 2019» • Юлия Панфилова

Выпускающий редактор • Андрей Уткин

Дизайнер • Дмитрий Иванов

Фоторедактор • Алена Кондюрина

Корректоры • Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты • Игорь Игоревич Троицкий

Рекламная служба • (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК+ • Анна Брук

Директор по продажам РБК+ • Евгения Карлина

Директор по производству • Надежда Фомина

Адрес редакции • 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## Решение

«Взаимная увязка отраслевых стратегий, государственных программ, федеральных целевых программ и национальных проектов по срокам, ресурсам, целям и задачам — крайне сложная методологическая и организационная задача, с которой предстоит справиться нашему правительству в долгосрочной перспективе»



МАКСИМ СОКОЛОВ  
доцент кафедры государственного и муниципального управления РЭУ им. Г.В. Плеханова

казатели, которые перечислены в майском указе президента Владимира Путина (указ №204 от 07.05.2018), — плюс есть немало дополнений.

Скажем, в майском указе президента для нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» были определены четыре группы целевых показателей: увеличение доли региональных дорог в нормативном состоянии до 50% общей протяженности, снижение на 10% доли перегруженных дорог, снижение смертности в результате ДТП в 3,5 раза, а также уменьшение количества аварийно-опасных участков в два раза.

В правительственном плане к ним добавилось еще три показателя: создание реестра новых и наилучших технологий, увеличение доли дорожных контрактов жизненного цикла до 70% к концу 2024 года, а также увеличение доли автомобильных дорог Минобороны России, соответствующих нормативным требованиям, до 60% к концу 2024 года.

Кроме того, в последней версии нацпроектов все они разбиты на несколько федеральных проектов. Напри-

мер, нацпроект «Здравоохранение» с общим бюджетом 1726 млрд руб. включает в себя восемь федеральных проектов: отдельно по борьбе с сердечно-сосудистыми, онкологическими заболеваниями и т.д. Пока неясно, как новая конструкция из стратегий и мероприятий будет соотноситься с ранее принятыми госпрограммами.

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

«Достижения максимального эффекта в реализации национальных проектов можно будет ожидать, когда сами проекты станут поистине общенациональными и ими будут заниматься не по указаниям со стороны вышестоящих органов, а «искренне» — и бизнес, и регионы, и само население», — уверен завкафедрой государственного регулирования экономики Института общественных наук РАНХиГС Владимир Климанов. По его словам, представители бизнеса, скорее всего, не видят себя участниками нацпроектов. После двух-трех лет их реализации, полагает эксперт, станет понятно, что всех ориентиров достичь невозможно, потребуются их корректировки.

Для органов власти проектный стиль — в новинку, нацпроекты потребуют подготовки чиновников нового типа, готовых к ротации, говорит доцент кафедры государственного и муниципального управления РЭУ им. Г.В. Плеханова Максим Соколов.

В свою очередь, представители бизнес-объединений хотят от власти дополнительных льгот и более четких условий участия в нацпроектах. Так, президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин отмечал важность за-

конопроекта о защите и поощрении капиталовложений, который готовит Минфин. Ключевые бонусы для частных инвесторов, которые закладываются в этот проект, — стабилизационная оговорка (не ухудшение условий хозяйствования) и регуляторный контракт (закрепляет обязательства государства и монополии по тарифам на несколько лет). Улучшение инвестиционной среды не входит в перечень нацпроектов, говорил глава РСПП СММИ, но относиться к этой задаче нужно так же, как к нацпроектам.

## КАКИЕ В СТРАНЕ НАЦПРОЕКТЫ

Национальные проекты развития страны инициированы указом президента России от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года». Всего проектов 12. Они условно разделены на три большие группы.

1. «Человеческий капитал»: проекты «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура».

2. «Комфортная среда для жизни»: проекты «Безопасные и качественные автомо-

билные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология». 3. «Экономический рост»: проекты «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт», а также «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры».

## От первого лица

## «Все больше людей стараются сделать что-то свое независимо от корпораций»

Управляющий партнер юридической фирмы BGP LITIGATION ТИМУР УНАРОКОВ рассказал РБК+, почему снижается активность на рынке слияний и поглощений и растет спрос на цифровизацию бизнеса.



фото: пресс-служба

жен расти. Стимулирует это обстоятельство рост сделок M&A в ИТ-отрасли?

● Безусловно. Во-первых, спрос со стороны государства на цифровизацию растет за счет того, что у нас появилась соответствующая национальная программа. Во-вторых, и частные, и государственные компании сейчас, на падающем рынке, сфокусированы не на экстенсивном росте за счет слияний и поглощения других компаний, а на повышении операционной эффективности. А цифровизация бизнес-процессов способствует этому росту. Естественно, это приведет к тому, что спрос на экспертизу со стороны диджитал-компаний будет расти и мы, соответственно, увидим растущее число M&A-сделок в данном секторе.

● С какими юридическими сложностями сталкиваются ИТ-компании на рынке?

● Проблемы, с которыми сталкиваются такие компании, являются следствием того, что они находятся на достаточно ранней стадии развития. Небольшая команда, по сути стартап, имеющий свой продукт, сталкивается с дефицитом финансовых ресурсов, при этом нет понимания механизма работы больших корпораций, которые, как правило, являются инвесторами. Это я бы назвал фундаментальной особенностью. Если говорить непосредственно о юридической проблематике, то в первую очередь это защита интеллектуальной собственности. В подавляющем числе случаев она оказывается незащищенной. Еще одной серьезной проблемой я бы назвал структурирование собственности и бизнеса. Как правило, у истоков бизнеса стоит не один человек, а команда. Часто бывает, что если они и подписали какие-то договоренности между собой, корпоративные венчурные фонды. Все больше людей стараются сделать что-то свое, чтобы быть независимыми от больших корпораций, государства... В результате они оказываются в венчурной среде.

● Какое ваше прогноза?

● Я думаю, будет продолжаться рост доли государства в экономике. Постепенно будет происходить дальнейшая консолидация отраслей, игроков M&A. Собственно, это происходит уже сейчас. Сектор ГЧП будет развиваться. И я вижу в перспективе тренд на цифровизацию экономики. Создаются различные государственные программы, корпоративные венчурные фонды. Все больше людей стараются сделать что-то свое, чтобы быть независимыми от больших корпораций, государства... В результате они оказываются в венчурной среде.

● Спрос на услуги диджитал-компаний сейчас дол-

— РБК+) может оказаться бомбой замедленного действия.

● Есть ли разница в запросах зарубежных компаний и российских на ваши услуги?

● Конечно, есть. Разница в первую очередь концептуальная. Зарубежные компании более четко понимают, чего они хотят, они аккуратнее относятся к риску. С ними в какой-то мере проще работать. Российские компании исполняют менее формальный подход. Но, с другой стороны, они очень часто хотят обращаться за услугами по системе «одного окна»: так, чтобы эдвайзер (независимый консультант. — РБК+) и инвестора привлек, и инвестиционную поддержку оказал, и юридическую с налоговой — все вместе. Мы именно так часто и работаем — и деньги привлекаем, и полный спектр юридических и налоговых услуг оказываем, получаемся быстрее и эффективнее. Западные компании склонны разделять эти «поляны» и более структурированно ставить задачу. Например, так: структурировать компанию в России и на Кипре. И всё.

● Насколько можно судить по обращениям к вам по правовым вопросам компаний ИТ-сектора о реальном положении дел с цифровой трансформацией экономики?

● По этим обращениям можно судить о том, что интерес к цифровизации растет. Это связано с тем, что постоянно возникают какие-то информационные поводы — новости о цифровизации со стороны государства, в частности о том, что на это выделяются средства. Понятно, что большая часть выделяемых из бюджета средств пойдет на ИТ-инфраструктуру, на подготовку кадров. Но все это создает определенное движение в среде больших индустриальных игроков, которые особенно интереса к цифровизации раньше не имели. Например, некоторые государственные структуры думают о создании или уже сделали корпоративные венчурные фонды с фокусом на диджитал и обращаются с просьбой структурировать сделки, помочь в покупке стартапов.

● В каких отраслях промышленности отмечается наиболее активный спрос на цифровизацию?

● Чем более продвинута отрасль в этом отношении, тем и спрос отсюда больше. Самые активные — это, естественно, различные интернет-компании. Сегодня можно говорить о трех абсолютных лидерах по M&A-активности как на уровне покупки бизнеса, так и в отношении покупки отдельных команд. То есть покупают и стартапы, и команды. К ним относятся «Яндекс», Сбербанк и, пожалуй, Mail.Ru. Также активны телекоммуникационные компании, банки и иные компании финансового сектора. Сюда же отнесем ретейл, b2b-сервисы.

● Появилась ли в результате санкций новая правовая специфика в трансграничных сделках?

● Правовая специфика как таковая не поменялась. Тем не менее некоторые изменения произошли. Во-первых, стало гораздо сложнее структурировать венчурные трансграничные сделки. Например, идет процесс создания компании, все прозрачно, нет никаких проблемных вопросов, ничто не связано с государством. И при этом оказывается, что стало сложно создавать холдинг, открывать счета в тех юрисдикциях, где раньше проблем не было, — на Кипре, в Швейцарии, Гонконге, Сингапуре. Кроме того, сложилось подозрительное отношение к российским компаниям, в первую очередь к тем, кто в той или иной мере занимается вопросами информационной безопасности. На международном рынке у многих на это сегодня возникла аллергия. Отсюда и тенденция создавать компании за пределами нашей родины.

А также с точки зрения привлечения российских корпоративных венчурных фондов существует некий риск-фактор, что компания с российскими инвесторами на борту в будущем может стать токсичной, что создаст проблемы со следующим раундом привлечения инвестиций за пределами России. И это большая проблема.

ДОМ  
РФ | БАНК

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

### ГИБКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ОТ 0,01%\*



Для компаний любого размера



Решение по кредиту за 20 дней \*\*



Финансирование проектов с заключенными ДДУ



Только земельный участок и исходно-разрешительная документация



Открытый продукт-конструктор — клиент управляет параметрами кредита и экономикой проекта



Онлайн-взаимодействие застройщика с банком

\* Банком применяется средневзвешенная процентная ставка, которая зависит от объема денежных средств на счетах эскроу. Фактический уровень ставки будет зависеть от фактического графика финансирования проекта, темпов и доли продаж на инвестиционной фазе.

\*\* Указан срок, начиная с момента предоставления полного комплекта документов до момента рассмотрения банком вопроса о принятии кредитного решения при условии соответствия проекта внутренним стандартам кредитования.

Процесс предоставления в банк документации для получения проектного финансирования осуществляется с использованием личного кабинета застройщика на сайте банка <https://domrfbank.ru/project-finance/>. АО «Банк ДОМ.РФ», юридический адрес местонахождения: 125009, Москва, ул. Воздвиженка, дом 10, тел.: +7 (495) 775-86-86.

Указанная информация актуальна по состоянию на 14.02.2019 г. Предложение носит исключительно информационный характер и не является публичной офертой, юридически обязывающим документом и не создает обязательства АО «Банк ДОМ.РФ» предоставить финансирование и/или заключить какую-либо сделку. Выдача кредита (займа) на указанных условиях возможна только по результатам проведения анализа представленных документов по проекту при условии принятия положительного кредитного решения коллегиальным органом банка.

Подробнее  
[domrfbank.ru](https://domrfbank.ru)

## Инструменты

# Облигации с принципами

Мировой рынок финансирования проектов, направленных на охрану природы, играет все большую роль в решении экологических проблем. Первый опыт выпуска «зеленых» облигаций появился и в России.

КОНСТАНТИН АНОХИН, ВЕРА ГОРДИНА

Одним из эффективных инструментов «зеленого» финансирования — привлечения средств на проекты по решению экологических проблем — в развитых странах стали «зеленые» облигации. Эти долговые бумаги эмитируют госструктуры и корпорации, они торгуются на биржевых площадках на тех же условиях, что и аналогичные облигации. О намерении маркировать облигации как «зеленые» заявляет сам эмитент, при этом он привлекает независимого оценщика, который определяет, соответствует ли эмиссия установленным стандартам — региональным, национальным, международным. Первые в России облигации с «зеленой» маркировкой были размещены на Московской бирже в декабре 2018 года, эмитентом стала ком-

пания «Ресурсосбережение ХМАО», она выпустила долговых бумаг на 1,1 млрд руб.

## СМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА

Развитие локальных рынков «зеленых» облигаций стало для ряда стран одним из главных способов в расширении возможностей своих финансовых систем. В сентябре 2016 года Люксембургской фондовой биржей была создана первая в мире платформа для размещения компаний, инвестирующих в проекты по защите окружающей среды, — Люксембургская «зеленая» биржа. За 12 месяцев на ней были размещены облигации на сумму €63 млн. В числе эмитентов таких бумаг самые различные организации: международные — Европейский инвестицион-

ный банк, Всемирный банк, муниципальные и региональные правительства, например Франции и Парижа, штата Массачусетс, провинции Онтарио, правительство Польши. А также крупнейшие банки — JP Morgan Chase, Goldman Sachs, BNP Paribas и многие другие. По данным Bloomberg New Energy Finance, в 2017 году были зарегистрированы выпуски «зеленых» облигаций на сумму \$163 млрд, что на 68% больше объемов 2016 года.

Рекордный выпуск «зеленых» облигаций в 2016 и 2017 годах объясняется поддержкой национальных рынков на уровне правительств и объективным ростом рыночных инноваций в сфере экологии. В результате локальные рынки «зеленых» облигаций обеспечили дополнительный источник долгосрочного «зеленого» финансирования. Международный капитал обращает все большее внимание на экологическую сторону финансируемого бизнеса, и объем рынка растет.

«Зеленое» финансирование меняет ландшафт мировой экономики, все больше стран и корпораций сокращают инвестиции в экологически неустойчивые технологии. Появился феномен ответственного потребления. Покупатели предпочитают экологически устойчивые товары», — комментирует ситуацию эксперт НИУ ВШЭ по экологическому маркетингу Александр Лебедев. Например, руководство японского государственного пенсионного инвестиционного фонда, под управлением которого находится \$1,3 трлн, приняло решение размещать 10% своих активов в компаниях, которые соответствуют определенным экологическим и социальным критериям. В прошлом году третий по размерам банк США Wells Fargo с активами \$1,9 трлн взял добровольные обязательства направить до 2030 года \$200 млрд в коммерческие проекты, связанные с экологическим развитием.

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В «Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 года» текущее состояние экологической безопасности оценивается как неблагоприятное. В документе говорится, что окружающая среда в городах и на прилегающих к ним территориях, где проживает 74% населения страны, подвергается существенному негативному воздействию, источниками которого являются объекты промышленности, энергетики и транспорта, а также объекты капитального строительства; 17,1 млн человек (около 17% городского населения страны) проживают в городах с высоким и очень высоким уровнем загрязне-

ния воздуха. Качество воды остается в России низким из-за сбросов промышленных и бытовых сточных вод и поверхностных стоков вод с сельскохозяйственных угодий. Так, 19% сточных вод сбрасывается в водные объекты без очистки, 70% недостаточно очищены, и только 11% очищены до установленных нормативов допустимых сбросов. Это приводит к тому, что от 30 до 40% населения страны регулярно пользуются загрязненной питьевой воды химическими веществами и микроорганизмами увеличивается риск смертности (в среднем на 11 тыс. случаев ежегодно) и заболеваемости населения (в среднем на 3 млн случаев ежегодно). Очевидно, что решение этих проблем требует огромных средств. Между тем, говорит директор программы «Зеленая экономика» WWF России Михаил Бабенко, «зеленого» финансирования как института с набором специальных финансовых продуктов, системы критериев отнесения к «зеленому», аналитики

по рискам «зеленых» проектов, системы возможной поддержки со стороны государства в России нет. «Есть отдельные проекты, которые можно отнести к категории «зеленых», — возобновляемые источники энергии, электротранспорт, переработка отходов», — делает оговорку эксперт. Россия в принципе готова к выпуску «зеленых» облигаций и финансированию «зеленой» экономики, считают другие эксперты. В частности, экспертный совет при правительстве объявил о необходимости создания «зеленого» банка, который будет аккумулировать средства для финансирования экологических проектов. Александр Лебедев полагает, что источниками фондирования такого банка могут быть средства федерального бюджета, кредиты международных институтов развития и эмиссия «зеленых» облигаций. Банк должен быть государственным, чтобы кредитоваться по ставке для суверенных заемщиков. Готовы к участию в рынке «зеленого» финансирования и компании. В октябре 2018 года состоялось заседание рабочей группы по вопросам

ответственного финансирования (ESG-finance), в том числе «зеленого», экспертного совета по рынку долгосрочных инвестиций при ЦБ. Там была представлена диагностическая записка «Зеленые финансы: повестка дня для России». В записке, в частности, приведен список потенциальных эмитентов «зеленых» облигаций, в числе таковых оказалось около 50 компаний. Как говорится в документе, эти компании эмитировали выпуски корпоративных или концессионных облигаций, которые в настоящее время обращаются на Мосбирже или планируются к размещению. Эмитенты не заявили выпуски в качестве «зеленых» и не проходили соответствующую оценку, но потенциально они могут соответствовать такой маркировке. Всего в обращении находятся более 420 выпусков облигаций этих компаний на сумму 6,5 трлн руб., еще 37 выпусков на сумму 1,3 трлн руб. планируются к выпуску. В числе эмитентов — компании из энергетической отрасли, металлургии, строительства, нефтехимической промышленности, жилищно-коммунальной сферы.

## МЕРЫ ПО ФИНАНСОВОМУ ОЗЕЛЕНЕНИЮ

Впервые в мире в 2008 году «зеленую» облигацию выпустил Международный банк реконструкции и развития (МБРР), все эти годы банк эмитирует долговые бумаги с такой маркировкой в различных валютах. Средства от их размещения идут на поддержку проектов в области борьбы с изменением климата, говорится в отчете МБРР за 2018 год. Международная ассоциация рынков капитала (ICMA) разработала «Принципы «зеленых» облигаций» (Green Bond Principles, GBP), в 2018 году вышла их обновленная редакция. В документе говорится, что следование этим принципам — дело добровольное. Отмечается, в частности, что GBP помогают инвесторам, обеспечивая доступность информации, необходимой для оценки влияния их инвестиций на окружающую среду. Правила «зеленого» финансирования перекликаются с принятыми ООН принципами устойчивого развития, предполагающими, в частности, использование наименее вредных для природы технологий, социальную ответственность и т.д.



68%

составил рост мирового выпуска «зеленых» облигаций в 2017 году по отношению к 2016-му

17,1 млн

россиян (около 17% городского населения) проживают в городах с высоким уровнем загрязнения воздуха

19%

сточных вод сбрасывается в России в природные водные объекты без очистки

1,4 млрд руб.

составила сумма размещения первых в России облигаций с «зеленой» маркировкой

# АЛЬФА АРБАТ ЦЕНТР

## Первый дом на Арбате

- Офисное здание класса «А» в исторической части города, в шаговой доступности от Кремля
- Метро «Арбатская», 5 минут пешком
- Открытая планировка этажа с высококачественной отделкой и мебелью
- Автоматизированная система управления инженерией здания
- Подземная парковка
- Инфраструктура для бизнеса, отдыха и питания

495 320 30 01



PSN group

\* Группа ПСН. Объект аренды, подробная информация на сайте [www.psn-group.ru/arenda](http://www.psn-group.ru/arenda)

реклама

## От первого лица

# «Концессионный механизм уже пользуется доверием инвесторов и строителей»

О том, как работает государственно-частное партнерство в дорожной отрасли, РБК+ рассказал заместитель генерального директора по финансовому развитию и управлению инвестиционными проектами ГК «АВТОБАН» ДЕНИС АНИСИМОВ

● Насколько активно заработали в дорожном строительстве и эксплуатации принципы государственно-частного партнерства (ГЧП)?

● Этот механизм, безусловно, заработал. В случае дорожного строительства речь идет скорее о концессиях, для нас наиболее важна работа в этом направлении. Государственная компания «Автодор» уделяет много внимания развитию этого рынка и уже многого достигла, хотя убедить рынок в том, что платные дороги имеют право на жизнь, было непросто. Если говорить о федеральных объектах, то мы видим там большую работу, пусть и не в те сроки, какие устанавливались изначально: активно развивается скоростная трасса Москва — Санкт-Петербург, строится Центральная кольцевая автодорога (ЦКАД), действуют платные участки дорог на магистралях М-1 и на трассе М-4 «Дон». Можно сказать, что концессионный механизм уже пользуется доверием инвесторов и строителей. Мы видим, что к финансированию проектов ГЧП и концессий серьезный интерес проявляют такие крупные российские коммерческие банки и институты развития, как Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, ВЭБ, Евразийский банк развития. Компетенции финансирующих банков тоже постоянно возрастают, появляются нарабатанный опыт и статистика.

● Концессии запускались с прицелом на то, что одна и та же компания будет строить и эксплуатировать дорогу. Вы сейчас готовы к такому формату?

● Это перспективный формат, потому что позволяет будущему эксплуатанту дороги контролировать технологичный процесс: он сразу видит, с каким качеством работ строится эта дорога, он понимает, каким образом можно оптимизировать доходную часть. Если он построит дорогу плохо, то не вернет вложенных средств, поскольку инвестиционный платеж состоит из неснижаемой и уменьшаемой частей. Если по причине плохого качества строительства доступность дороги будет снижена,



Фото: Олег Яковлев для РБК

то существует система штрафов, по которым государство уменьшает платеж, и инвестор не просто не получит доходы с вложений, но не вернет тело долга. Мы всерьез задумываемся о наработке масштабных эксплуатационных навыков, потому что понимаем: с учетом того качества, с которым мы строим, эксплуатация дороги будет очень эффективной.

● Насколько серьезно перед дорожно-строительной отраслью стоит проблема капитала?

● Мы активно привлекаем инвестиции — в частности, используем для этого классический формат размещения собственных облигаций. Финансовый рынок за последние несколько лет испытал много потрясений, но мы верим, что стабилизация должна произойти, и тогда мы сможем также привлекать прямые инвестиции в компанию — это может быть как выход на IPO, так и привлечение прямых инвестиций от профильных международных структур. Мы верим, что эти механизмы помимо денег принесут нам еще и дополнительные компетенции — как инвестиционные, так и технологические. Сейчас мы всю занимаемся подготовкой к этим проце-

дурам и обучаем персонал. Параллельно воспитываем в себе инженеринговые навыки. Наша компания всегда была одной из немногих, кто строил объекты большей частью за счет собственных сил: мы мало привлекали субподрядчиков, больше работали на собственной технике. Однако сейчас у нас уже портфель заказов под 200 млрд руб., что подразумевает необходимость поиска партнеров. Мы сформировали пул надежных смежников, которые работают с нами на строительстве линейных объектов; планируем развиваться в этом направлении и дальше.

● Какие направления развивает компания помимо непосредственно строительства?

● В прошлом году мы продолжили движение в сторону формирования инфраструктурной компании. На сегодняшний день «Автобан» является одной из крупнейших дорожно-строительных компаний в стране. Несколько лет назад мы начали инвестировать в наши дорожно-строительные проекты. Это стало для наших партнеров еще одним доказательством того, что мы способны построить дорогу нужного уровня и качества, ведь если по каким-то

причинам мы это не сделаем, то рискуем своими деньгами. Объем вложений к середине следующего года составит 10 млрд руб. Тактика оказалась верной.

● С какими сложностями вы столкнулись при строительстве ЦКАД?

● Мы выполнили большую часть объемов работ по проекту строительства третьего пускового комплекса ЦКАД и приступили в этом году к строительству четвертого пускового комплекса. Это два очень непростых проекта, при этом работа над ЦКАД-4 сопровождается достаточно серьезными проблемами с переносом коммуникаций и передачей земли концессионеру. Но на данный момент этим вопросам уделяется огромное внимание на уровне правительства РФ.

Мы также активно работаем на региональном уровне: в этом году окончательно сдали дорогу на принципе концессии без взимания платы в Республике Коми (участок Ираель — Малая Пера) и получили множество позитивных отзывов о качестве и экономическом эффекте этого проекта. Немногие регионы в России могут похвастаться возможностью собирать

деньги за проезд, при том что инфраструктуру надо развивать повсеместно. Кроме того, мы смотрим в сторону муниципалитетов, хотя ранее финансирующие организации оценивали риски возврата инвестиций в такие проекты как более серьезные, чем риски при работе с регионами и тем более федеральным центром. Мы этот механизм опробуем на примере Ханты-Мансийского автономного округа, откуда мы родом. У таких городов, как Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск, Ханты-Мансийск, очень неплохой платежный баланс и хорошие хозяйственные связи. В течение ближайшего месяца будет подписано концессионное соглашение, и мы ожидаем, что в течение года подпишем шесть таких соглашений либо на принципах концессии, либо на основе ГЧП.

● Что мешает, по вашему мнению, развивать государственно-частное партнерство в области инфраструктурного строительства?

● Основная проблема сейчас — то, что в России нет компетентных инвесторов. Когда этот рынок только зарождался, на нем присутствовали институты, с которых можно было брать пример: Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, международные фонды. Но после волны санкций все эти структуры перестали открывать для себя проекты на территории России. В свою очередь, финансирующие организации, которые могли бы их заменить, не предоставляя тех возможностей, которые требуются для рынка. В этой ситуации все риски пытаются переложить на строительные организации, а у них недостаточно капитала, который позволил бы эти риски полностью покрыть. В России нет строительных структур, которые могли бы работать по нескольким проектам, у крупных строительных компаний капитала хватает на один-два федеральных проекта. Но этого далеко недостаточно, чтобы выполнить задачи магистрального плана, утвержденного в части развития дорожной инфраструктуры.