№5 (3172) | 7.02 2020 пятница | Курсы валют ЦБ, 07.02.2020 ₽62,80 доллар ₽69,08 евро | Нефть BRENT Bloomberg, 06.02.2020 $54,82 за баррель

РБК

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

Финансы

Британский суд отказался разблокировать активы Минцев на $572 млн

→ 7

ИГОРЬ МИНЦ, предприниматель

Фото: Ирина Бужор/Коммерсантъ

Подписка: +7 495 363 1101 20005
4 630017 020096

Управляющий партнер UFG рассказала о доходах семьи Михаила Мишустина → 2

«В апреле 2008 года для бенефициарного владения всеми своими активами, связанными с UFG, Михаил Мишустин учредил семейный траст

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР UFG ПОЛИНА ГЕРАСИМЕНКО

Зачем En+ выкупает у ВТБ свои акции за $1,6 млрд → 10

Фото: Александр Астафьев/РИА Новости

Фото: Александр Миридонов/Коммерсантъ

Почему российские министерства не могут договориться об участии иностранцев в закупках для государственных нужд → 12

Политика

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР UFG ПОЛИНА ГЕРАСИМЕНКО РАССКАЗАЛА О ДОХОДАХ СЕМЬИ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА

UFG, инвестиции и доходы Михаила Мишустина

Управляющий партнер UFG **ПОЛИНА ГЕРАСИМЕНКО** *в письме в редакцию ответила на вопросы РБК о том, за что отвечал, сколько зарабатывал и почему ушел из компании* **МИХАИЛ МИШУСТИН,** *занявший в январе пост премьер-министра.*

ПОЛИНА ГЕРАСИМЕНКО управляющий партнер UFG

В апреле 2008 года для бенефициарного владения всеми своими активами, связанными с UFG, Михаил Мишустин учредил семейный траст. Бенефициарами траста были Михаил Мишустин и его семья

Информация о доходах Михаила Мишустина и его семейного траста указана в письме UFG, поступившем в редакцию, в ответ на запрос РБК. Документ подписан управляющим партнером группы Полиной Герасименко. UFG запросила у членов семьи Михаила Мишустина согласие на разглашение информации и получила его, уточнила она.

По просьбе UFG письмо публикуется полностью.

В СМИ мало упоминаний о UFG, как структурирован бизнес группы?

Мы хорошо известны в российском и международном инвестиционном сообществе, за нас говорит наша репутация и успешные инвестиции. Нам доверяют инвесторы, но в прессе мы действительно появляемся редко. При инвестировании все коммерческие вопросы строго конфиденциальны — мы связаны соглашениями о неразглашении информации, кроме публичных сделок.

UFG, или Объединенная финансовая группа, если расшифровать наше название, — это крупная независимая инвестиционная компания с активами более $2,3 млрд. Мы зарабатываем тем, что формируем фонды с различными инвестиционными стратегиями: фонды прямых инвестиций в российские компании и компании в других странах СНГ, венчурные фонды, инфраструктурные инвестиции, фондовый рынок акций и облигаций, агроинвестиции, девелоперские проекты, складскую логистику и недвижимость в России. В эти фонды квалифицированные международные и российские институциональные и частные инвесторы вносят капитал и получают доход от инвестирования.

Важно отметить, что мы никогда не привлекали бюджетные средства или средства государственных компаний. Мы не инвестируем в подрядчиков госструктур, не участвуем в государственных тендерах и не получаем никаких субсидий от государства.

UFG — первый подписант среди фондов прямых инвестиций в России «Принципов PRI» («принципов ООН для ответственного инвестирования»), основанных на долгосрочных интересах экономики, окружающей среды и общества в целом. Ключевые задачи при инвестировании мы отводим вопросам экологического, социального и корпоративного (ESG) вклада в экономику России. Этими принципами мы руководствуемся во всех наших направлениях инвестирования. Так, текущие инвестиции UFG за пять лет, с 2013 по 2017 год, создали более 13 тыс. рабочих мест и удвоили количество занятых с 14,3 тыс. до 28,2 тыс. человек по всей России. Мы заплатили более 44 млрд руб. налогов и инвестировали более 53 млрд руб. капитальных затрат. За тот же период благодаря росту выручки частные компании, в которые проинвестировали фонды UFG, нарастили годовой объем налогов в бюджеты всех уровней в 2,6 раза, а также увеличили объем капитальных затрат более чем в 2,4 раза в год.

UFG получает комиссию за управление и комиссию за успех, если фонды превышают ежегодную доходность 5–8% в долларах. Если фонды не заработают доходность для инвесторов, партнеры UFG ничего не зарабатывают.

Каковы у группы инвестиционные приоритеты?

Мы уверены, что это инвестиции в быстрорастущие и инновационные частные компании, в развитие сельского хозяйства, производство качественных и недорогих отечественных товаров и услуг широкого потребления, в повышение эффективности бизнес-процессов за счет технологий или изменения бизнес-модели, например сокращение цепочки посредников до конечного потребителя или улучшение транспортной логистики.

Уход большинства иностранных инвесторов с рынка позволяет остальным выбирать самые лучшие проекты для инвестирования. В периоды кризиса сильные компании становятся еще сильнее, а слабые теряют долю рынка и становятся объектами консолидации, т.е. снижается риск неопределенности инвестирования, и понятно, в какие компании инвестировать. Те компании, которые привлекут финансирование, станут лидерами в своих секторах, в т.ч. сумеют расширить свой экспортный потенциал. Например, UFG проинвестировал в быстрорастущий глобальный лицензионный бизнес российского мультфильма «Маша и Медведь», и компания направила капитал на развитие бизнеса не только в России, но и в Европе, Латинской Америке, Китае и на Ближнем Востоке. Бренд мультфильма способствует международному продвижению российских историй успеха.

Также перспективным направлением инвестирования является фондовый рынок российских акций, где продолжается рост дивидендной доходности на фоне снижения инфляционных ожиданий. Развитие российских рынков капитала чрезвычайно важно для публичных компаний, т.к. позволяет им в бóльшем объеме привлекать заемный капитал и направлять привлеченный капитал в инновации, развитие бизнеса и инфраструктуры. Он играет важную роль в поддержании экономического роста, а также способствует росту долгосрочных пенсионных накоплений и страховых резервов в нашей стране.

Какая доходность входящих в группу фондов?

Доходность инвесторов зависит от стратегии и сроков инвестирования. Фонды прямых инвестиций и венчурные фонды рассчитаны на инвестиционные циклы сроком десять лет. Ликвидные фонды открыты на вход и выход с регулярными интервалами.

Что касается доходности, инвестиции в акции крупнейших российских «голубых фишек» UFG Russia Select за семь лет, с 2013 по 2019 год, принесли инвесторам +11,2% чистой ежегодной доходности в долларах. Для сравнения, доходность индекса РТС с учетом дивидендов за тот же период составила +6,9%.

↑ Михаил Мишустин пришел в группу UFG в 2008 году и покинул компанию через два года, когда был назначен на пост руководителя Федеральной налоговой службы

Фото: Александр Миридонов/ Коммерсантъ

Другой наш фонд, UFG Special Situations, который инвестирует в российские акции и облигации, а также покупает доли и долг частных компаний, показал с 2013 года +7,3% ежегодного прироста.

Доходность фондов прямых инвестиций UFG Private Equity в быстрорастущие и инновационные частные компании составляет 15,6% годовых. Аналогичную доходность инвесторы могут ожидать от технологических и венчурных фондов.

Фонды недвижимости (куда относились и земельные угодья, т.е. сельскохозяйственные проекты) UFG Real Estate принесли инвесторами 8–12% чистой годовой доходности.

Конечно, бывают и неудачные инвестиции (их опыт бывает особенно ценен, и мы его внимательно анализируем), при этом все доходности, которые приведены в примерах выше, всегда учитывают результаты всех проектов по совокупности.

Хочу особо отметить, что обычно инвесторы не любят рассказывать о доходности в прессе. Инвестиции любят тишину. Но я сейчас рассказываю о них потому, что в контексте данной беседы очень важно понимать: привлекательные доходности для частных инвесторов в России способствуют реинвестированию капитала в страну и расширяют источники долгосрочного капитала в России, что в свою очередь создает капитальную базу для роста и развития российской экономики.

Какова структура собственности UFG Asset Management?

Контролирующими партнерами UFG с момента основания были [бывший министр финансов и заместитель председателя правительства] Борис Федоров, Чарльз Райан, и Флориан Феннер. В 2008 году их стало четверо, к ним присоединился Михаил Владимирович Мишустин. Компания юридически структурирована по каждому направлению инвестирования отдельно. Каждый новый фонд формируется с разными инвесторами и разными объектами инвестирования и существует независимо друг от друга. Внутри каждого направления, помимо контролирующих партнеров, миноритарными долями владеют ключевые менеджеры данного направления.

Кто пригласил Михаила Мишустина в UFG?

Насколько мне известно, когда Михаил Владимирович ушел с госслужбы, он рассматривал различные предложения по продолжению своей карьеры, в том числе от бизнес-структур. К нам он пришел в мае 2008 года, по приглашению [к тому моменту уже бывшего министра финансов РФ] ныне покойного Бориса Григорьевича Федорова, а тогда председателя совета директоров группы UFG. Я помню, Борис Григорьевич тогда считал личной кадровой победой, что он сумел убедить Михаила Владимировича стать партнером компании.

Федоров рассказывал, что они с Мишустиным дружили еще с 1989 года со времен «Международного компьютерного клуба» — это была некоммерческая организация, которая фактически привела на российский рынок таких мультинациональных технологических гигантов, как Apple, Intel, Hewlett-Packard, IBM, Motorola и др. Кстати, насколько я знаю, Михаил Владимирович был в те годы лично знаком со Стивеном Джобсом (Apple), Биллом Гейтсом (Miscrosoft), Аланом Эштоном (Word Perfect), Джимом Кавано (IBM), Филиппом Каном (Borland), Стивом Эпплтоном (Micron Technology), Грегом Херриком (Zeos) и с некоторыми из них дружил.

Федоров очень ценил умение Мишустина выстраивать отношения с людьми и, если хотите, его мозги и аналитические навыки. По его мнению, у Мишустина, пожалуй, у одного из немногих из государственных служащих была безупречная репутация среди международного и российского делового сообщества.

Мишустин стал президентом UFG Capital Partners и управляющим партнером UFG Asset Management, которые входят в группу компаний UFG. Как партнер, он был введен в состав собственников с долей 25% в уже созданные на тот момент фонды, а при создании новых фондов также становился учредителем с долей 25%.

Что курировал Мишустин в UFG?

Партнеры тогда разработали совместные планы на будущее развитие бизнеса. Было принято решение, что помимо участия в развитии существующих направлений Михаил Владимирович также будет курировать расширение международного присутствия UFG, развитие венчурного инвестирования и технологических инвестиций, а также инфраструктурные и сельскохозяйственные проекты.

→ 4

$2,3 млрд превышают активы группы UFG

Политика

> В 2013-2015 годах доходы от UFG Луизы Михайловны [Мишустиной] составили $11,9 млн., а Натальи Стениной за этот же период $10,1 млн. Эти суммы отражены в их декларациях в рублях

← 3

Каким был объем активов под управлением UFG в 2008 году?

Активы под управлением группы тогда превышали $2 млрд. Но важно понимать, что активы фондов — это как вклады в банках, они принадлежат не UFG, а инвесторам, которые разместили их на длительные сроки в наших фондах для инвестирования в целевые стратегии.

Доля партнера — это доля будущего дохода UFG от комиссии за управление и комиссии за успех, если фонды превышают ежегодную доходность 5–8% в долларах. Размеры комиссий устанавливаются инвесторами и ведущей мировой практикой. Например, для фондов прямых инвестиций комиссия за управление — это 2% от суммы активов фондов (покрывает расходы на содержание инфраструктуры фонда и команды), а комиссия за успех — это 20% от доходности при условии достижения ежегодной минимальной гарантированной доходности в 8%. Поясню для очень упрощенной иллюстрации: если формируется фонд в $100 млн на десять лет, в течение которых UFG сначала инвестирует, а потом реализует инвестиции с совокупным доходом в размере $300 млн, т.е. утраивает стоимость фонда, что превышает гарантированную доходность, то UFG заработает $40 млн как плату за успех, а инвесторы получат $260 млн (т.е. увеличат свои инвестиции в 2,6 раза). Партнер с долей 25% будет иметь право на часть этого дохода после вычета всех расходов на содержание инфраструктуры фондов и команды. Обычно математика гораздо сложнее, и полученный UFG доход в определенной пропорции делится между контролирующими партнерами и ключевой инвестиционной командой.

Почему Мишустин стал совладельцем UFG сразу после прихода в компанию?

Для того чтобы ответить на вопрос, надо понимать, что, если по мнению других партнеров, приход в бизнес нового серьезного партнера с уникальным опытом и технологическими знаниями создаст добавленную ценность для компании, сопоставимую с долями других партнеров, то он получает долю. Иными словами, это некая доля за создание стоимости своим же трудом. Если хотите, партнеру дается право на 25% созданной его же трудом добавленной стоимости, так как главное для фонда — обеспечить доходность на капитал инвесторов. Не создашь ценность для инвесторов фонда, ничего не заработаешь, и твоя доля в 25% будет долей от нуля доходности.

В инвестиционных фондах ключевая ценность каждого партнера в его управленческом опыте, который он реализует в компаниях, знании целевых секторов инвестирования и точек дальнейшего роста для бизнеса, возможностей для расширения экспортного потенциала и повышения производительности компаний. От партнера ожидают внедрение технологических и инновационных решений в процессы, применения принципов прозрачности и повышения стандартов корпоративного управления, социальной ответственности компаний, вывода их на новый уровень развития и в конечном счете реализации инвестиций. Мы входим в проекты на 5–8–10 лет и вместе с собственниками стремимся вырастить объем и стоимость бизнеса в несколько раз. Потом надо еще найти стратегического покупателя на бизнес компании или разместить ее акции на бирже.

Резюмируя, скажу, что от Мишустина партнеры ожидали развития существующих инвестиций, участия в новых фондах и реализации этих инвестиций. Именно поэтому он получил равную долю с другими партнерами. Предложение такой доли — распространенная практика в крупных западных инвестиционных компаниях.

Приведите примеры проектов в UFG, которые курировал Мишустин?

Конечно, приведу пример проекта, за который он непосредственно отвечал.

Это сельскохозяйственный проект в Брянске «UFG Агро Партнеры», в который мы начали инвестировать в мае 2008 года. Там была заброшенная поросшая кустарником земля. А мы за несколько лет на 38 тыс. га организовали высокотехнологическое агропроизводство пшеницы, ячменя, сои. Компания была одним из крупнейших налогоплательщиков в регионе и одним из ключевых предприятий, создающим рабочие места. В проект было вложено более $30 млн инвестиций, построена зерносушилка, закуплена техника, внедрены передовые западные агротехнологии, благодаря которым удалось более чем в три раза увеличить урожайность с гектара по сравнению с урожайностью сельхозземель в регионе. Были использованы передовые почвосберегающие технологии распашки земли и ротации урожая. Впоследствии, в 2014 году, бизнес был продан одному из крупнейших российских агрохолдингов в России с увеличением стоимости проекта в рублевом эквиваленте почти в два раза. Проект успешно реализовал свой потенциал, заложенный партнерами еще на стадии его формирования в 2009 году.

Владел ли Мишустин долями в фондах, которые были позднее проданы в Deutsche Bank?

Нет, не владел. Deutsche Bank мы продали российскую управляющую компанию ЗАО «ОФГ ИНВЕСТ» в два этапа, сначала 40% в 2008 году. И к моменту прихода Михаила Владимировича в UFG соглашение о сделке было уже достигнуто. После продажи УК «ОФГ ИНВЕСТ» стала работать под брендом Deutsche UFG Capital Management (но еще три года оставалась под управлением UFG), а в 2011 году, после продажи остальных 60%, полностью перешла под управление Deutsche Bank. Спустя пять лет, в 2013 году, ее у Deutsche Bank выкупила группа компаний «Атон» и перевела под свой бренд.

Почему Мишустин ушел из UFG через два года после начала работы?

Выскажу свое мнение — Михаил Владимирович все-таки в душе государственник и, несмотря на успехи в бизнесе, все равно бы вернулся на госслужбу. Неслучайно в 2009 году Мишустин был включен в президентский кадровый резерв, и мы в UFG понимали, что существует большая вероятность, если ему предложат правительственную должность, он не будет отказываться и покинет компанию. Это и произошло в апреле 2010 года, когда Михаил Владимирович был назначен на пост руководителя Федеральной налоговой службы. Его уход, конечно, огорчил UFG. Это была потеря эффективного управленца для компании.

Сколько Мишустин заработал за время работы в UFG?

Вообще мы не имеем право раскрывать конфиденциальную информацию по корпоративной политике и гражданско-правовым отношениям. Но так как в данном случае мы понимаем общественную важность этого вопроса и ожидали его, мы запросили у членов семьи Михаила Мишустина согласие на разглашение информации, связанной с их доходами. Такое согласие было получено, и мы готовы прокомментировать.

В апреле 2008 года для бенефициарного владения всеми своими активами, связанными с UFG, Михаил Мишустин учредил семейный траст. Бенефициарами траста были Михаил Мишустин и его семья. Это является обычной практикой для партнеров крупных инвестиционных компаний по всему миру.

Через этот траст Мишустин владел 25%-ми долями в уже созданных на момент своего прихода фондов, и при создании новых фондов становился учредителем с долей также 25%.

Вознаграждение его как ключевого руководителя в 2009 году, например, составило около 79 млн руб., или около $2,5 млн, что было задекларировано им в 2010 году. Важно отметить, что бóльшая часть этого вознаграждения — бонусы по сделкам, которые в случае успеха существенно выше зарплаты. Это обычная практика инвестиционных компаний.

> Михаил Владимирович всё-таки в душе государственник, и, несмотря на успехи в бизнесе все равно бы вернулся на госслужбу

В марте 2010 года Михаил Мишустин принимает предложение вернуться на государственную службу и выполняет требование к госслужащим об отсутствии коммерческого участия в частных компаниях, передав 100% собственности траста своей супруге Мишустиной Владлене Юрьевне с обязательством перед партнерами UFG о продаже этих активов.

(«В связи с прохождением гражданской службы гражданскому служащему запрещается: участвовать в управлении коммерческой или некоммерческой организацией, за исключением следующих случаев» — п. 1.3 ст. 17 Федерального закона «О государственной гражданской службе РФ» от 27.07.2004 № 79-ФЗ)

Однако продолжался период кризиса, и единовременно продать в 2010 году все активы было невозможно. В связи с этим партнеры UFG договорились с Мишустиной, что у нее будут выкупать доли по мере того, как на них будут находиться покупатели, устраивающие партнеров UFG.

Отмечу также, что при заключении сделок о продаже активов UFG необходимо было учитывать наши корпоративные интересы (покупателем не может быть совершенно посторонняя для нас сторона). Этим объясняется то, что продажи активов осуществлялись партнерам UFG и/или аффилированными с ними лицами. Несмотря на рассрочку платежей в адрес Владлены Мишустиной, по факту переход права собственности ее долей к нашей компании был осуществлен сразу в 2010 году. То, что в составе наших учредителей и партнеров фондов нет политически значимых лиц, жизненно важно для соответствия внутренним и внешним требованиям, а также стандартам надзорных органов различных государств, инвесторов и контрагентов.

В 2010–2013 годах Владлена Мишустина получала доходы от траста UFG и задекларировала его в размере $11,55 млн совокупно за четыре года. Непосредственно в декларации сумма, конечно, указывалась в рублях. При этом декларирование было не только требованием российского законодательства, но и требованием внутренних правил UFG.

В 2013 году был принят новый федеральный закон «о введении дополнительных ограничений не только на самих госслужащих, но и их супругов и несовершеннолетних детей», и в связи с этим Владлена Мишустина должна была передать свой траст третьему лицу. Но по условиям первоначального соглашения с UFG она не могла передать нереализованные активы постороннему человеку во избежание рисков для группы UFG в целом. Как я уже говорила, этим в практике инвестиционных фондов исключаются риски приобретения долей недружественными акционерами. Поэтому стороны приняли согласованное решение передать оставшиеся активы матери и сестре ее супруга — Мишустиной Луизе Михайловне и Стениной Наталье Владимировне. В августе 2013 года траст передается в собственность новых бенефициаров, и уже они в дальнейшем получают доход от продажи активов.

> От Мишустина партнеры ожидали развития существующих инвестиций, участия в новых фондах и реализации этих инвестиций. Именно поэтому он получил равную долю с другими партнерами. Предложение такой доли — распространенная практика в крупных западных инвестиционных компаниях.

В 2013–2015 годах доходы от UFG Луизы Михайловны составили $11,9 млн, а Натальи Стениной за этот же период $10,1 млн. Эти суммы отражены в их декларациях в рублях.

Таким образом, общая сумма доходов всех троих бенефициаров от траста UFG за период с 2010 по 2015 год составила $33,55 млн, что по текущему курсу соответствует 2,15 млрд руб. В эту сумму не входят какие-либо иные доходы, которые в дальнейшем могли быть получены на конвертации из-за курсовых разниц, доходы от депозитов и возможных других инвестиций, не связанных с UFG о которых я не могу знать.

В последующие годы платежей в их адрес не осуществлялось в связи с отсутствием покупателей на оставшиеся доли. Только в прошлом году нам удалось закрыть сделку по окончательной продаже. Мы рассчитываем до конца года полностью завершить расчеты.

→ 6

Совместный проект РБК × ВТБ

Реклама, 18+

Выпускайте деньги из банка

Инвестиции стали проще.

Пробуйте с РБК и новым партнером проекта ВТБ

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает Банк ВТБ (ПАО). Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 040—06492—100000, выдана ФКЦБ России 25.03.2003 г. Без ограничения срока действия

Политика

> Вознаграждение его [Мишустина] как ключевого руководителя в 2009 году, например, составило около 79 млн руб., или около $2,5 млн, что было задекларировано им в 2010 году. Важно отметить, что бóльшая часть этого вознаграждения — бонусы по сделкам, которые в случае успеха существенно выше зарплаты

← 5

Хочу еще раз подчеркнуть: UFG придерживается самых высоких требований прозрачности, поэтому мы просим подтверждения от деловых партнеров о декларировании доходов по всем сделкам.

Относились ли сделки, которые курировал Мишустин, к бизнесу компаний, выступавших IT-подрядчиками госструктур. Исключался ли в бизнес-практиках Мишустина возможный конфликт интересов?

Как я уже сказала, мы никогда не привлекали бюджетные средства или средства государственных компаний. Мы не инвестируем в подрядчиков госструктур, не участвуем в государственных тендерах и не получаем никаких субсидий от государства.

Что касается конфликта интересов, то никаких конфликтов интересов у компании никогда не было и быть не могло. Мишустин пришел в UFG, когда ушел с госслужбы, и полностью вышел из коммерческого участия до того, как вернулся на госслужбу. А выплаты за доли растянулись во времени только потому, что партнеры UFG просто были не готовы и не имели средств выплатить всю стоимость сразу. Дело в том, что это были высокорисковые активы и их реальная стоимость могла быть, а могла и не быть реализована. Поэтому мы договорились, что выплаты будут осуществляться поэтапно в течение последующих десяти лет. Достигнутая договоренность позволила продавцу получить рыночную компенсацию за активы, а партнерам выкупить назад доли с рассрочкой платежа.

Действовали ли в то время в UFG антикоррупционные практики, насколько жестко соблюдался антикоррупционный кодекс?

Он и тогда и сейчас действует самым жестким образом. Как я уже сказала, в составе учредителей и партнеров фондов нет политически значимых лиц. Это жизненно важно для возможности привлечения инвестиций, соответствия внутренним и внешним требованиям и стандартам надзорных органов различных государств, инвесторов, и контрагентов. Инвестиционные фонды UFG проходят обязательный ежегодный аудит международных аудиторских компаний. У нас безупречная репутация, и мы ее охраняем превыше всего.

Работал ли в одно время с Мишустиным в UFG Asset Management Александр Удодов? Какие сферы он курировал в компании?

Борис Федоров был знаком с Удодовым еще до прихода Мишустина в компанию и иногда привлекал его для консультаций и участия в переговорах по вопросам недвижимости. При этом Удодов никогда не был сотрудником UFG.

Работали ли вы совместно с Мишустиным над какими-либо проектами? Был ли он «типичным» инвестбанкиром 2000-х?

UFG не инвестбанк. 100% инвестиционно-банковского бизнеса UFG было продано Deutsche Bank еще в 2006 году, в то время как UFG Asset Management осталось полностью под контролем учредителей и стало лидером на рынке частного инвестирования в России.

Как я уже говорила, UFG созидательный инвестор, создающий добавленную стоимость, рабочие места. Наши инвестиции вносят весомый вклад в экономику России, и компания превыше всего чтит свою репутацию и принципы прозрачности.

Что касается меня, то я в компании с начала 2001 года, а партнером стала в 2013 году.

В годы работы Мишустина в компании мы взаимодействовали по большому количеству проектов, хотя я в то время находилась на несколько управленческих уровней ниже. Могу сказать, что он очень современный, технологически подкованный, высокоорганизованный и структурированный управленец. У него очень высокие требования к себе и к другим. Он всегда находил инновационные решения для традиционных задач и стремился повысить эффективность бизнес-процессов.

Как тогда на бизнес UFG повлияло возвращение Мишустина на госслужбу? И влияет ли сейчас, после его назначения премьером?

Повторю, Мишустин пришел в UFG после ухода с госслужбы и, как только вернулся на госслужбу, разорвал все коммерческие связи с UFG. Это было десять лет назад, и мнение о том, что его политические успехи могут придавать нашей компании дополнительные плюсы, основано на непонимании устройства международного инвестиционного бизнеса. Это несет дополнительные минусы, а не плюсы.

Для профессионального международного институционального инвестора, каким является UFG, жизненно важно не иметь политически значимых лиц и не ассоциироваться с таковыми в представлении общественности, инвестиционного сообщества, органов надзора, банков и контрагентов. Ассоциация бренда с именем столь политически значимого лица означает многократное усиление проверок, увеличение объема и глубины запросов по стандартным регуляторным процедурам, проверок в процессе работы с банками, с независимыми международными администраторами и инвестиционной деятельности. Для нас такая ситуация, конечно, не новость. Наш основатель, Борис Григорьевич Федоров, был бывшим министром финансов и заместителем председателя правительства РФ, а имя Мишустина всегда было предметом детальной проверки в отношении UFG, уже когда он был руководителем Федеральной налоговой службы. Мы знаем, что и Михаил Владимирович никогда не скрывал своей работы в компании и доходов от UFG.

В любом случае инвестиционная компания всегда должна быть готова к внешним претензиям и принимать меры для максимального обеспечения доказательной базы возможных разбирательств.

Конечно, нынешняя должность Михаила Мишустина вновь обновит все запросы контрагентов к UFG, и мы были и будем еще больше под лупой регуляторов. Но именно цель рассказать все факты от первого лица и привела нас к решению дать это интервью, а не оставлять все на откуп домыслов.

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Ирина Енина
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
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 Химшиашвили

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»

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

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

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

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; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0183
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2020

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

16+

Бизнес

Как изменится сеть кофеен «Шоколадница» с новым гендиректором

БРИТАНСКИЙ СУД ОТКАЗАЛ СЕМЬЕ МИНЦА В ПРАВЕ ОТЧУЖДАТЬ АКТИВЫ

$572 млн в режиме блокировки

Сын основателя группы O1 **ИГОРЬ МИНЦ** *вслед за другими членами семьи не смог снять блокировку с имущества, введенную по искам «Открытия» и «Траста» на $700 млн. Банки обвиняют Минцев* **В МОШЕННИЧЕСТВЕ**, *а Минцы их —* **В НАНЕСЕНИИ УЩЕРБА.**

→ 8

По мнению содиректора EG Capital Advisors Игоря Минца, устранение запрета помогло бы компании восстановить репутацию, но судья решил, что снятие ареста вряд ли «преобразит» EG

Фото: Ирина Бужор/Коммерсантъ

Финансы

❝ Облигации «О1 Груп Финанс» с погашением в 2032 году и с небольшими купонными выплатами сами сотрудники «Открытия» называли «фуфлом» и «мусором», сообщал Forbes

← 7

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Высокий суд Лондона рассмотрел заявление Игоря Минца об отмене блокировки его активов и оставил в силе обязательство о неотчуждении имущества в пределах $572 млн. РБК ознакомился с решением суда. Истцами в деле против Минцев выступают банк «Открытие» и банк непрофильных активов «Траст». Игорь Минц просил в том числе снять блокировку со своей доли в управляющей компании EG Capital Advisors (управляет активами семейного траста MF Trust) и своих прав как попечителя семейного фонда. Ранее оспорить блокировку пытались его отец, основатель и бывший владелец O1 Group, Борис Минц и братья — Дмитрий и Александр.

Судья пришел к выводу, что у истцов есть основания для обвинения ответчиков в мошенничестве, а также указал на то, что еще летом другой судья зафиксировал риск сокрытия активов, говорится в решении. Он также отметил, что Игорь Минц как попечитель семейного MF Trust может управлять распределением активов в пользу других лиц. Игорь Минц возражал, что может делать лишь то, что ему укажут трасти (лица, представляющие интересы бенефициаров траста. — РБК). Риска сокрытия активов нет, заявлял он.

«Это решение еще раз подтверждает нашу правоту в этом споре. Судья дал понять, что считает весьма вероятным вариант развития событий, при котором в случае разблокировки активов они будут спрятаны. Мы намерены не допустить этого и вернуть выведенные деньги», — сказал председатель правления «Траста» Александр Соколов (его слова передала пресс-служба).

РБК направил запрос в Stephenson Harwood, представляющую интересы Игоря Минца.

- В июне 2019 года «Траст» и «Открытие», которыми через Фонд консолидации банковского сектора владеет Центробанк, подали иск к владельцу O1 Group Борису Минцу. Ответчиками по нему также выступают старший сын Бориса Минца Дмитрий и два младших сына — близнецы Александр и Игорь. Тогда же суд заморозил активы бизнесменов по всему миру в пределах $572 млн.
- В июле оспорить это решение попытались Борис, Дмитрий и Александр Минцы, но их юристы выступили «без доказательств», следует из решения Высокого суда Лондона. Тогда им удалось добиться лишь более мягких обеспечительных мер: заморозку активов (WFO) суд заменил на обязательство об их неотчуждении (undertaking). WFO — это судебный запрет, который подразумевает запрет не только на отчуждение, но и на распоряжение активами.
- Адвокат Игоря Минца в рамках судебного заседания тогда сообщил, что если заморозку активов по всему миру не удастся снять прямо сейчас, то он возьмет время на подготовку «полноценного выступления с доказательствами». Слушания по его заявлению прошли в декабре, но суд вновь отказал.
- Представитель «Траста» утверждает, что теперь ответчики смогут оспорить обязательство о неотчуждении имущества, только если произойдет существенное изменение фактических обстоятельств дела.

ПРЕТЕНЗИИ ГОСБАНКОВ

«Траст» и «Открытие» обвинили Бориса Минца и его сыновей в мошенничестве и требуют с бизнесменов более $700 млн. Предметом разбирательства стали сделки, которые O1 Group проводила летом 2017 года с банком «Открытие» (контролировался Вадимом Беляевым) и Рост-банком (контролировался Бинбанком Микаила Шишханова). Летом «Открытие» и Рост-банк купили облигации SPV-компании «О1 Груп Финанс» на 57 млрд руб. В конце августа—сентябре 2017 года Центральный банк забрал на санацию сначала «Открытие» вместе с «Трастом», а затем Бинбанк вместе с Рост-банком. Новые владельцы попытались развернуть сделки, так как деньги, вырученные от продажи облигаций, O1 Group направила на погашение собственных кредитов в «Открытии» ($500 млн) и Рост-банке ($350 млн).
По этим кредитам кипрские компании O1 Group Centimilia и Nori, а также Coniston (BVI) Александра Несиса заложили акции O1 Properties, владеющей московскими офисами класса А. Истцы предполагают, что семья Минцев знала о финансовых трудностях банков и провела «незаконное» высвобождение залогов через сделки с облигациями.

«Это была не простая операция с заменой кредитов на облигации. Транзакции подразумевали движение больших денежных сумм через запутанную сеть компаний, чтобы не было очевидно, что деньги банков были использованы для погашения кредитов», — приводил судья аргументацию истцов.

Облигации «О1 Груп Финанс» с погашением в 2032 году и с небольшими купонными выплатами сами сотрудники «Открытия» называли «фуфлом» и «мусором», сообщал Forbes. По свидетельствам истцов, единственным человеком

❝ Сыновья Минца отмечали, что облигации предусматривали более высокую доходность, чем кредиты, и в случае с «Открытием» предполагали возможность их выкупа совладельцем банка «Открытие Холдингом»

БЛОКИРОВКА АКТИВОВ МИНЦЕВ

$1,3 млрд

во столько оценивал состояние Бориса Минца Forbes в 2017 году

Активы семейного траста основателя O1 Group Бориса Минца MF Trust составляют $300–400, следует из решения Высокого суда Лондона, с которым ознакомился РБК.

РЕАКЦИЯ МИНЦЕВ

Игорь Минц, как следует из решения суда, указывал, что блокировка его активов не имеет практического смысла, так как его личные активы за пределами траста составляют всего около $2 млн, а активы семейного MF Trust — в районе $300–400 млн. Он также добавил, что как попечитель может делать лишь то, что ему укажут трасти (лица, представляющие интересы бенефициаров траста).

Судья отметил, что следует сделать две «важные» оговорки. Во-первых, сумма требований в этом деле превышает имущество траста, поэтому даже такие «маленькие» суммы, как несколько миллионов долларов, могут иметь практическую значимость. Во-вторых, неизвестно, получится ли исполнить решение суда, если оно будет принято в пользу банков, за счет активов, находящихся в MF Trust. Это делает любые активы за пределами траста еще более значимыми, подчеркнул судья. Общий размер активов Минцев за пределами MF Trust в суде не раскрывался.

Сын Бориса Минца также указывал, что судебный запрет приносит его управляющей компании EG Capital Advisors и третьим лицам «непоправимый ущерб». Судья посчитал это более обоснованной позицией, так как активы под управлением сократились более чем вдвое, годовая выручка EG упала более чем на $2,7 млн, заимствования увеличились втрое, а старые клиенты забрали вложения.

Устранение запрета помогло бы EG восстановить репутацию, сообщил суду Игорь Минц. Но судья решил, что вряд ли снятие ареста «преобразит» компанию, учитывая, что она временно заморожена и при этом связана с другими ответчиками. Он также отметил, что EG управляет активами семейного траста, а Игорь и Александр были ее содиректорами. EGCA зарегистрирована в Британии и принадлежит Игорю и Александру Минцам.

КАКИЕ АКТИВЫ ПОПАЛИ ПОД БЛОКИРОВКУ

«Открытые медиа», ссылаясь на решение суда, писали, что Высокий суд заблокировал у Минцев восемь компаний в Великобритании, в том числе фирмы, владеющие отелями Elstree Moat House Hotel и Stoke-on-Trenton House Hotel, Bolton Moat House и DoubleTree by Hilton Cheltenham, а также поместьями Summerwinds, Montague House и замком Lethendy Tower. Конечным бенефициаром Lethendy является Mints Family Trust Бориса Минца, писал РБК в 2018 году. Все отели и сама Lethendy заложены банкам, свидетельствуют документы из британского реестра компаний.

Кроме того, под арест попали около 100 компаний, зарегистрированных на Кипре, в Люксембурге, на Каймановых островах и Британских Виргинских островах, а также счета в иностранных банках.

в банке, который поддерживал их приобретение, был экспредправления «Открытия» Евгений Данкевич.

ЧТО ОТВЕЧАЕТ СЕМЬЯ МИНЦА

Бывший совладелец «Открытия» Беляев сам попросил O1 Group о помощи с ликвидностью, так как банк летом 2017 года находился в тяжелом финансовом положении, заявлял суду Борис Минц. Он утверждал, что не был погружен в детали сделки.

Сыновья Бориса Минца Дмитрий и Александр в своей позиции для суда отмечали, что считали покупку бондов банками экономически целесообразной. Облигации заменили кредиты, которые могли потребовать дополнительного резервирования, не были достаточно обеспечены и были выданы на компании без «выхода» на головную структуру O1 Group.

Облигации же, по мнению Минцев, можно было использовать для операций РЕПО и привлечения краткосрочной ликвидности. В свою очередь, истцы говорят, что бонды были выпущены на настолько «нерыночных» условиях, что трудно было поверить в их способность генерировать денежные потоки, а для операций РЕПО использовалось только 5% выпуска.

Сыновья Минца отмечали, что облигации предусматривали более высокую доходность, чем кредиты, и в случае с «Открытием» предполагали возможность их выкупа совладельцем банка «Открытие Холдингом». Холдинг дал согласие выкупить бонды с баланса «Открытия» по повышенной цене 22 декабря 2017 года. Сама O1 Group тоже готова была улучшить условия (повысить ставку) и выкупить облигации в ноябре 2017 года, если Московская биржа не согласовала бы изменение условий выпуска.

> Судья пришел к выводу, что у истцов есть основания для обвинения ответчиков в мошенничестве, а также указал на то, что еще летом другой судья зафиксировал риск сокрытия активов

Наконец, ответчики обращают внимание, что никто из сотрудников банка не обращался с жалобой в ЦБ на действия своего руководства, хотя представители регулятора присутствовали на всех комитетах.

«ЛИЧНАЯ НЕПРИЯЗНЬ»

Сами иски семья Минцев считает частью кампании по давлению на них, инициированной руководством ЦБ и главами «Открытия» и «Траста» Михаилом Задорновым и Александром Соколовым, в том числе из-за «личной неприязни». Борис Минц вменил оппонентам «злоупотребление судебными разбирательствами» и неисполнение обязательств, что в итоге привело к потере им от $650 млн до $950 млн. В частности, по мнению Минца, из-за кампании ЦБ и «Открытия» O1 Group в итоге не смогла расплатиться с Московским кредитным банком (МКБ), которому были заложены акции O1 Properties и финансовой группы «Будущее». МКБ уступил долги сначала своему акционеру — концерну «Россиум» Романа Авдеева, а тот передал их Riverstretch Trading & Investments (RT&I) (ее крупнейший акционер — бывший топ-менеджер ГК «Регион» Павел Ващенко). В итоге RT&I забрала активы O1 Group за долги. Задорнов в интервью «Ведомостям» говорил, что считает позицию Минца «фантастической». «Я и коллеги унаследовали эту ситуацию и доведем ее до логического конца. Здесь нет и не может быть ничего личного — только факты», — подчеркивал он.

УГОЛОВНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ

Сделка с облигациями «О1 Груп Финанс» стала основой уголовного дела о растрате 34 млрд руб. из банка «Открытие». По нему проходят Борис Минц, его сыновья Дмитрий и Александр, а также бывший предправления «Открытия» Евгений Данкевич, последние трое заочно арестованы. Все фигуранты дела находятся за пределами России: семья Минцев — в Великобритании, Данкевич — в Израиле.

Реклама 16+

РБК Pro — это уже не новости

В новой версии: больше экспертного контента, фильтруемая лента, рассылки по отраслям и многое другое

pro.rbc.ru
Первый месяц подписки — бесплатно

ВТБ
Стратегический партнер перезапуска РБК Pro

РБК Pro помогает бизнесу информацией, а ВТБ – делом. Банк-эксперт, который понимает потребности малого и среднего бизнеса и предлагает продукты и услуги на выгодных условиях.

Про; Банк ВТБ (ПАО); бессрочно, на основании условий предоставления услуг в личном кабинете пользователя

Через год после снятия **АМЕРИКАНСКИХ САНКЦИЙ** *«дочка» En+ договорилась о покупке 21,37% своих акций у ВТБ на кредит от Сбербанка. Но доля основателя компании* **ОЛЕГА ДЕРИПАСКИ** *не изменится и останется* **МЕНЬШЕ КОНТРОЛЬНОЙ** *— 44,95%.*

ТРИ ВОПРОСА О ВЫКУПЕ КОМПАНИЕЙ ОЛЕГА ДЕРИПАСКИ ПАКЕТА АКЦИЙ У ГОСБАНКА

ВТБ вычел из своих активов En+

↑ Стоимость пакета акций En+, который перейдет компании по условиям сделки с ВТБ, оценивается в $1,6 млрд. На фото: глава ВТБ Андрей Костин (справа) с акционером и основателем En+ Олегом Дерипаской

Фото: Александр Астафьев/РИА Новости

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО, СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

«Дочка» холдинга En+ Group, ранее находившегося под контролем российского бизнесмена Олега Дерипаски, выкупит у банка ВТБ 21,37% своих акций, говорится в сообщении компании. Сделку планируется завершить 12 февраля.

«En+ Group выкупит 136 511 122 акции у группы ВТБ за наличные по цене $11,57 за штуку, что означает существенный дисконт к фундаментальной стоимости компании», — говорится в сообщении. Таким образом, весь пакет был оценен в $1,579 млрд. По итогам торгов на Лондонской бирже 5 февраля одна акция En+ стоила $11,6, а капитализация компании составляла $7,4 млрд. После объявления о сделке в четверг бумаги En+ на Лондонской бирже выросли в цене на 1,5%, до $11,78, а капитализация — до $7,5 млрд.

Как будет устроена сделка En+ с ВТБ?

Для выкупа доли ВТБ, который был вторым по величине пакета акционером после Дерипаски, En+ привлекла кредит Сбербанка на сумму до 110,6 млрд руб. ($1,75 млрд по курсу ЦБ на 6 февраля), со сроком погашения до 27 декабря 2026 года.

En+ контролирует UC Rusal, одного из крупнейших в мире производителей алюминия, и энергокомпанию «Евросибэнерго». В апреле 2018 года Минфин США ввел санкции в отношении самого Дерипаски, En+, UC Rusal и других связанных с ним компаний. Снять их с UC Rusal, En+ и «Евросибэнерго» удалось только в январе 2019-го, после того как бизнесмен выполнил требование американского регулятора и снизил свою долю в En+ с 70 до 44,95%. Он сам остался в черном списке США.

Несмотря на сделку с ВТБ, доля Дерпаски в En+ не меняется. Покупателем 21,37% выступает «дочка» самого холдинга и эти акции не планируется погашать, поэтому доля миноритариев не размоется, подчеркивается в сообщении холдинга. Это означает, что и доля Дерипаски останется меньше контрольной: из своего пакета голосовать он может только 35% акций, по остальным 9,95% голосуют независимые доверительные управляющие. Как и до сделки, по большей части выкупаемого у ВТБ пакета (14,33%) будут голосовать независимые управляющие, а по оставшейся (7,04%) — председатель совета директоров En+ Грегори Баркер по согласованию с другими членами совета.

У независимых управляющих остается самый крупный пакет голосующих акций — 37,68%, следует из материалов компании.

«Группа ВТБ осуществила успешный выход из долгосроч-

ДИВИДЕНДЫ ОТ EN+

Одновременно с объявлением о сделке с ВТБ En+ заявила, что может возобновить выплату дивидендов в 2020 году. Компания предоставит более подробную информацию о потенциальном размере дивидендов в марте, когда будут объявлены финансовые результаты за 2019 год.

Попав под санкции США в 2018 году, En+ отказалась от выплат акционерам, но неоднократно подтверждала приверженность дивидендной политике. Она включает дивиденды, которые компания получает от UC Rusal, а также 75% свободного денежного потока «Евросибэнерго», но в общей сложности не менее $250 млн. В конце 2019 года председатель совета директоров En+ Грегори Баркер уже заявлял, что En+ может выплатить дивиденды по итогам 2019 года даже без поступлений от UC Rusal.

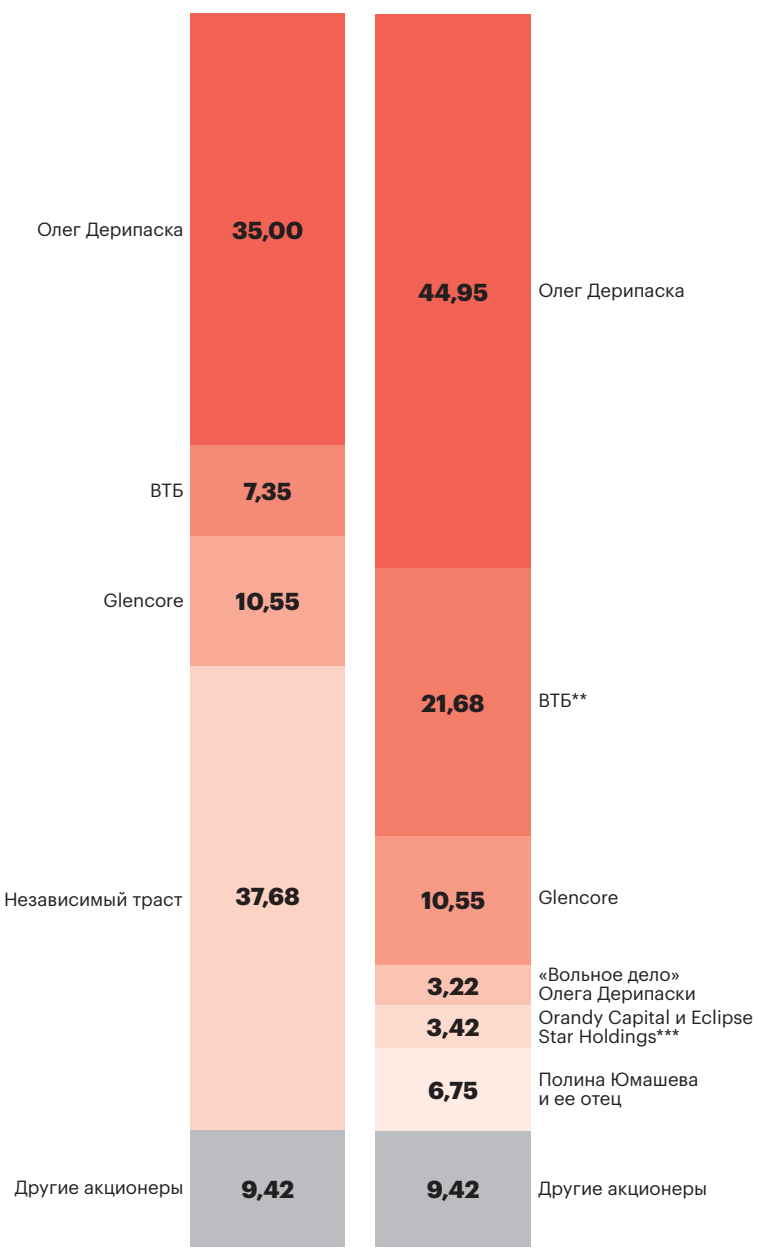
ной инвестиции. Сделка отражает коммерческие интересы всех вовлеченных сторон на момент ее заключения», — сообщили РБК в пресс-службе ВТБ. По данным холдинга на 30 сентября 2019 года, он владел чуть большим пакетом, чем сейчас продает, — 21,58%. По словам представителя банка, группа ВТБ не исключает возможности инвестиций в акции или долговые инструменты En+.

Представитель Сбербанка отказался от комментариев.

1,5%

составил рост акций En+ на Лондонской бирже после объявления о сделке

Акционеры En+ до выкупа доли ВТБ



* По условиям сделки с Минфином США право голоса Дерипаски и его семьи, а также фонда «Вольное дело» по акциям En+ ограничено 35%. ВТБ передал право голоса по 16,02% независимому трасту.

** «Дочка» En+ выкупает у ВТБ 21,37% компании за $1,58 млрд на кредит Сбербанка. Представитель ВТБ не раскрывает, почему доля банка в En+ с января 2019 года снизилась с 21,68 до 21,37%.

*** Компании, принадлежащие неким членам семьи Дерипаски, согласно проспекту IPO En+ от ноября 2017 года.

Источник: En+, подсчеты РБК

Зачем En+ выкупает долю госбанка?

В сообщении En+ отмечается, что выкуп доли ВТБ в компании упростит ее акционерную структуру: она позволит убрать «навес» над рынком, так как банк мог продать этот пакет на бирже. ВТБ стал вторым по размеру акционером En+ в январе 2019 года, после того как Дерипаска был вынужден снизить свою долю до уровня ниже контрольной. Уже в феврале прошлого года Баркер заявил «Интерфаксу», что ВТБ сможет продать этот пакет на рынке без согласования с управлением по контролю за иностранными активами американского Минфина (OFAC), достаточно будет известить ведомство о сделке. РБК направил запрос в OFAC.

В сентябре 2019 года газета Financial Times со ссылкой на источники сообщила, что ВТБ ведет переговоры с китайскими компаниями о продаже своего пакета. Сейчас переговоры о продаже акций En+ не ведутся, сообщил РБК источник, знакомый с условиями сделки.

Сделка с ВТБ не нарушит плана Баркера, который позволил вывести компанию из-под санкций Минфина США в январе 2019 года, указано в сообщении En+. «Эта сделка является для нас важным шагом, поскольку мы упрощаем акционерную структуру, соблюдая основные положения плана Баркера», — отметил он сам (его слова приводятся в сообщении En+).

«Это сделка не нарушит жестких соглашений с Казначейством США и, следовательно, не приведет к негативным последствиям для сторон», — подтверждает партнер Paragon Advice Group Александр Захаров. «Думаю, это может упростить саму структуру держания акций», — считает Баркер.

En+ может использовать акции, выкупленные у ВТБ, для стратегических действий (для создания глобального интегрированного низкоуглеродного производителя алюминия, уточняет Баркер) или в зависимости от рыночных условий в долгосрочной перспективе принять решение о вторичном размещении всего пакета или его части на бирже, что позволит увеличить количество акций En+ в свободном обращении (free-float), расширить базу ее институциональных инвесторов и увеличить ликвидность, говорится в сообщении компании. Сейчас в свободном обращении находится лишь 9,52% акций холдинга.

Руководитель группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максим Худалов предполагает, что акции En+, приобретенные у ВТБ, впоследствии могут быть использованы в рамках сделки с китайскими инвесторами. Дивиденды, начисляемые на эти акции, могут оставаться в компании и будут консолидированы в ее отчетности, что улучшит кредитоспособность En+, отметил эксперт. Учитывая, что акции не погашаются, на них полагаются дивиденды, которые будут использованы для снижения долговой нагрузки, сказал РБК источник, знакомый с условиями сделки.

Сколько ВТБ мог заработать на сделке?

ВТБ стал акционером En+ в 2011 году, купив у холдинга «Базэл» Дерипаски 4,35% акций компании за $500 млн (при оценке En+ в $11,5 млрд). После IPO En+ на Лондонской бирже, которое состоялось осенью 2017 года, один из стратегических инвесторов компании, сингапурская AnAn Group, оказалась неплатежеспособной, поэтому ее пакет в En+, купленный за $500 млн, перешел ВТБ по margin-call. В итоге доля банка выросла до 9,62%. На эту долю ВТБ мог потратить до $1 млрд (если AnAn Group даже не начала платить по кредиту).

В январе 2019 года, когда Дерипаска по соглашению с Минфином США был вынужден снизить долю в En+ ниже контрольной, часть его акций также досталась ВТБ, который увеличил свой пакет до 22%. Условия перехода этих акций не предполагали списания или зачета долга компании или других структур Дерипаски перед ВТБ, говорил «Интерфаксу» первый зампред банка Юрий Соловьев. Однако представитель ВТБ не ответил на вопрос РБК, сколько всего банк потратил на покупку и конвертацию долгов в акции En+.

Долг En+ перед ВТБ не отражен в отчетности компании и банка, в En+ не раскрывают детальный состав кредиторов. Чистый долг En+ на 30 сентября 2019 года составлял $10,59 млрд.

Поскольку не известны все условия договоренностей между ВТБ и En+, сложно оценивать, сколько ВТБ мог заработать на этой сделке, отмечает Худалов. «Банк выполнил свою функцию по выводу компании из-под санкций и наверняка должен получить какую-то комиссию за это», — считает собеседник РБК. ◪

При участии Михаила Юшкова

> Сделка с ВТБ не нарушит плана Баркера, который позволил вывести компанию из-под санкций Минфина США в январе 2019 года, указано в сообщении En+

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МИНПРОМТОРГА О ГОСЗАКУПКАХ НЕ ДОШЛИ ДО ПРАВИТЕЛЬСТВА ИЗ-ЗА РАЗНОГЛАСИЙ С МИНФИНОМ, МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ И ФАС

Министерства спорят об иностранных процентах

Минпромторг подготовил **ПОПРАВКИ К ЗАКОНУ** *о госзакупках и должен был направить их в правительство. Но не сделал этого* **ИЗ-ЗА РАЗНОГЛАСИЙ** *с Минфином и ФАС. Предложения жестко ограничивают участие иностранцев в закупках для госнужд.*

ИННА СИДОРКОВА, ЮЛИЯ СТАРОСТИНА

Минпромторг по поручению вице-премьера Юрия Борисова подготовил поправки к закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (копия есть у РБК). Документ до сих пор не направлен в правительство из-за разногласий с Минфином, Минэкономразвития и ФАС, сообщили источник РБК в правительстве и источник в одном из ведомств.

Получение подготовленных Минпромторгом предложений подтвердили РБК в Минэкономразвития и ФАС. В аппарате Борисова, Минпромторге и Минфине от комментариев отказались.

В пояснительной записке к документу указано, что предлагаемые изменения направлены на поддержку российских товаропроизводителей и предполагает изменение сложившейся практики госзакупок на основе использования характеристик иностранной продукции, что «негативным образом отражается» на отечественных производителях. Еще одна цель — решение вопросов диверсификации оборонных предприятий, чтобы стимулировать выпуск ими высокотехнологичной гражданской продукции. Согласно поручению президента к 2025 году доля гражданской продукции на предприятиях ОПК должна достигать 30% от общего производства, а к 2030-му — 50%.

В конце 2019 года после требования президента Владимира Путина представить «четкие, понятные и внятные предложения по расширению участия предприятий оборонки в реализации нацпроектов» Борисов предложил законодательно обязать госзаказчиков приобретать у российских поставщиков не менее 50% объема продукции, в том числе закупаемой в рамках выполнения работ, а также ввести квотирование закупок отечественных товаров.

В связи с этим Минфин и ФАС предложили меры по обеспечению госзакупок отечественной продукции в рамках национальных проектов и программ, писал РБК. Среди предложений: расширить список товаров, при закупке которых установлен запрет допуска иностранной продукции; запретить установление дополнительных характеристик товаров и услуг; перейти с принципа «третий лишний» (если есть два предложения от российских производителей, то заявка на поставку иностранных товаров исключается) на «второй лишний» (исключается иностранная заявка при наличии хотя бы одной российской); установить дополнительные преференции по цене.

Однако Борисов назвал подготовленные Минфином и ФАС инициативы недостаточными и по итогам совещания от 23 января поручил Минпромторгу, Минфину, Минэкономразвития и ФАС до 1 февраля внести в правительство поправки к законам о закупках госорганов (44-ФЗ) и госкомпаний (223-ФЗ).

> Минпромторг фиксирует ровно то, о чем попросил Борисов — право правительства утверждать минимальную долю закупок товаров российского происхождения
>
> **ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ И РЫНКОВ ВШЭ АНДРЕЙ ЯКОВЛЕВ**

ИЗ-ЗА ЧЕГО СПОРЯТ ВЕДОМСТВА

К 1 февраля предложения Минпромторга еще не поступили в аппарат правительства.

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ МИНПРОМТОРГ

- Правительство будет утверждать минимальную долю и порядок госзакупок отечественных товаров и услуг от общего годового объема и сферы закупок.
- Заказчик будет ежегодно обязан выполнять установленную для него минимальную долю закупок. Для чего сможет установить в документах о закупке ограничения в отношении иностранных товаров.
- Заказчик должен будет продлевать срок подачи заявок на участие в закупке и признавать закупку несостоявшейся, если на участие в ней не подано ни одной заявки с предложением товаров или услуг российского происхождения. Он будет вправе закупать товар или услуги иностранного происхождения, только если по итогам продления опять не будет подано ни одной российской.
- Правительство сможет устанавливать особенности формирования максимальной цены контракта и цены контракта с единственным поставщиком на основе характеристик отечественных товаров.
- По итогам года заказчик будет обязан составить отчет об объеме закупок товаров и услуг российского происхождения.
- В случае невыполнения минимальной доли отечественных закупок заказчик будет обязан разместить обоснование невозможности ее достижения.
- Заказчик при описании закупки должен будет указывать характеристики под товары и услуги российского происхождения.

→ По информации источников РБК, больше всего замечаний к предложенному Минпромторгом законопроекту возникло у Минфина. На фото: министр финансов Антон Силуанов (слева) и министр промышленности и торговли Денис Мантуров

Фото: Александр Миридонов/Коммерсантъ

₽6 трлн

планируется потратить на закупки оборудования при реализации нацпроектов. Президент России Владимир Путин поручил обеспечить закупку российского оборудования на сумму не менее 3,2 трлн, из них 1,4 трлн руб. в рамках диверсификации ОПК

> Предоставленное заказчикам право обоснования невозможности достижения минимальной доли закупок российских товаров может стать легальным механизмом обхода импортозамещения
>
> **ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФАС МИХАИЛ ЕВРАЕВ**

4 февраля директор департамента ОПК правительства Николай Архипов с пометкой «вручить немедленно» направил в Минпромторг, ФАС, Минфин и Минэкономики письмо (копия есть у РБК), в котором попросил «принять исчерпывающие меры по обеспечению внесения указанных законопроектов в установленном порядке». Он указал, что на 6 февраля предварительно запланировано совещание на указанную тему с участием первого вице-премьера Андрея Белоусова и вице-премьера Борисова. По состоянию на вечер 6 февраля предложения так и не были внесены, а совещание перенеслось на неопределенный срок, сказал РБК источник в правительстве.

Больше всего замечаний к предложенному законопроекту возникло у Минфина, рассказал РБК источник, знакомый с ходом межведомственного согласования. Это подтвердил источник РБК в правительстве, отметив, что с ФАС «в целом консенсус существует». «С ФАС есть несогласие лишь по некоторым деталям, а вот с Минфином — все сложнее. С ними вообще никак не удается договориться, противоречий море», — пояснил он.

Еще один собеседник РБК, участник процесса согласования поправок, говорит, что между ведомствами «в принципе нет диалога». «Нет содержательной дискуссии, нет нормальных обсуждений, все друг друга не слышат», — жалуется он.

ФАС концептуально поддерживает законопроекты министерства, но к ним есть ряд существенных замечаний, заявил РБК заместитель руководителя службы Михаил Евраев. В частности, отдельные заказчики могут столкнуться с большими сложностями по исполнению требования о достижении минимальной доли закупок российской продукции, отмечает он. «Поэтому ФАС предлагает устанавливать такую обязанность не к каждому заказчику (школе, больнице), а в целом для министерств, субъектов и муниципальных образований», — сказал Евраев.

Предоставленное заказчикам право обоснования невозможности достижения минимальной доли закупок российских товаров может стать легальным механизмом обхода импортозамещения, подчеркнул замглавы ФАС. «Кроме того, в законопроекте требуется уточнить, какие именно «ограничения» смогут устанавливать заказчики. А формулировка о том, что заказчик вправе установить ограничения, может привести к коррупционным проявлениям. Заказчик либо должен быть обязан устанавливать такие ограничения, либо нет», — указал он.

Дополнительно к инициативам Минпромторга ФАС предлагает рассмотреть и другие меры поддержки отечественных производителей:

- распространить ценовую преференцию на все отечественные товары (работы, услуги) с изменением механизма ее применения;
- формировать начальную (максимальную) цену контракта на основании в том числе стоимости российской продукции;
- провести мониторинг закупок российских товаров на основании данных Единой информационной системы.

В Минэкономразвития РБК сообщили, что предложенные Минпромторгом меры в целом будут положительно влиять на загрузку российских предприятий, стимулировать занятость, развитие технологий, а также на экономику в целом. При этом, как и с любой мерой господдержки, не должен создаваться дисбаланс в обеспечении добросовестной конкуренции при торгах, чтобы заказчики могли закупать требуемого качества отечественную продукцию, подчеркнули в министерстве.

«Нельзя допустить ситуацию, когда ввиду ограничения на минимальную долю российской продукции, а также отсутствия у российских производителей продукции необходимого качества в результате пострадает заказчик», — пояснил представитель МЭР. К реализации предлагаемых изменений необходимо подходить взвешенно и внедрять на отраслевых рынках, на которых имеется достаточное число российских компаний, производящих конкурентоспособную продукцию, подытожил он.

В ЧЕМ МИНУСЫ ЗАКОНОПРОЕКТА МИНПРОМТОРГА

Директор Института анализа предприятий и рынков ВШЭ Андрей Яковлев назвал предложенные Минпромторгом поправки «чисто техническими». «По сути, Минпромторг фиксирует ровно то, о чем попросил Борисов — право правительства утверждать минимальную долю закупок товаров российского происхождения», — пояснил он. Эксперт удивился, что поправки поручено подготовить Минпромторгу, хотя отвечают за этот закон Минфин и ФАС.

«На основе чего и по каким критериям будут определяться минимальные доли российских товаров для отдельных секторов или отраслей — совершенно непонятно», — комментирует Яковлев предложения ведомства. «Надо расставлять приоритеты, а для этого нужен содержательный анализ, который, судя по всему, так и не был проведен. Необходимо понять, что нам нужно, для чего, с кем готовы работать, а с кем — нет», — говорит он.

Предложения Минпромторга содержат множество ограничений для иностранцев, то есть они «смогут предлагать свои товары с трудом», отмечает профессор Института госслужбы и управления РАНХиГС Людмила Пронина. По ее мнению, таким образом нарушается заложенная в законе 44-ФЗ норма о конкуренции. «Концептуально законопроект подразумевает, что российские товары и оборудование лучше и что ничего страшного не будет, если мы иностранцев не допустим», — отметила она, указав, что такая позиция может привести к отставанию российской промышленности.

При участии Ивана Кравчука

СЕТЬ КОФЕЕН *«Шоколадница» в четвертый раз с 2014 года сменила гендиректора: развивать компанию теперь будет* **ОЛЕГ ПОДГОРНЫЙ.** *РБК также обнаружил, что с 2018 года у компании появились* **ДВА НОВЫХ АКЦИОНЕРА.**

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СЕТЬ «ШОКОЛАДНИЦА» ПОД РУКОВОДСТВОМ НОВОГО ГЕНДИРЕКТОРА

Зерно кофейной эффективности

Фото: Андрей Гордеев/Ведомости/PhotoXPress

АННА ЛЕВИНСКАЯ, НАДЕЖДА ФЕДОРОВА, ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

С декабря 2019 года группу компаний «Шоколадница» и крупнейшую по обороту в России одноименную сеть городских кофеен возглавил Олег Подгорный, сообщил РБК представитель компании. На этой должности Подгорный сменил Сергея Румянцева, который занимал ее меньше года, с начала 2019-го. Как пояснили в компании, Румянцев решил сосредоточиться на развитии собственных проектов.

Подгорный станет четвертым гендиректором компании с 2014 года: тогда группа «Шоколадница» приобрела своего основного конкурента — сеть кофеен «Кофе Хауз», по оценке источников Forbes, за $25 млн, тем самым увеличив оборот в полтора раза, а объединенную сеть — до 650 кофеен. Сегодня доля «Шоколадницы» на российском ресторанном рынке составляет, по данным исследовательской компании Euromonitor International, 0,8%, это единственная сеть классических кофеен в топ-10 игроков рынка общественного питания по обороту. Весь рынок в 2019 году оценивался в $19,9 млрд.

Абсолютные цифры выручки группы за 2019 год Подгорный не раскрыл, однако отметил, что по итогу года она снизилась из-за передачи точек франчайзинговым партнерам. В середине 2019 года основатель «Шоколадницы» Александр Колобов рассказал, что выручка за 2018 год составила 20 млрд руб.

У смены руководителей были веские причины: компания интегрировала сеть «Кофе Хауз» после сделки, работала с франчайзинговыми партнерами, а позднее занималась проектами, связанными с онлайн-заказами и форматом coffe-to-go, для этого был приглашен выходец из телеком-индустрии Сергей Румянцев, напомнил гендиректор компании «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров.

Но быстрой перенастройки бизнеса не получилось, в какой-то момент «Шоколадница» оказалась в сложной рыночной ситуации, считает эксперт. Стремительно росли кофейные дискаунт-форматы, такие как Cofix, а в сегмент кофе пошли и неквалифицированные игроки: от сетей фастфуда до ретейлеров с форматом coffee-to-go — на их фоне «Шоколадница» стала выглядеть дорогой. Преимущества в виде хороших локаций уже недостаточно, большая часть аудитории не заметит разницы во вкусе напитка, а сопутствующая продукция — выпечка — есть и у других игроков.

«Шоколадница, несмотря на масштаб и активы в виде собственной фабрики-кухни и обжарочного цеха, не начала активно развивать доставку и дискаунт-формат, поэтому те усилия, которые были предприняты, пока не отразились на результатах», — отмечает Бурмистров.

Формально сеть «Шоколадницы» утратила первенство по количеству точек. По данным «РБК Исследования рынков», по состоянию на май 2019 года сетями с наибольшим количеством заведений были ижевская «Пекарня Хлебница» и петербургская Coffee Like: 732 и 563 точки соответственно. Однако их формат отличается от «Шоколадниц», и большая часть точек этих двух сетей развивается по системе франчайзинга, объяснил Бурмистров.

Какую задачу ставят новому топ-менеджеру акционеры, среди которых появились новые лица, — в материале РБК.

450

точек насчитывало общее число объектов под брендами группы «Шоколадница» на середину 2019 года. Из них 325 — собственных

ЧТО ВХОДИТ В ГРУППУ «ШОКОЛАДНИЦА»

Большая часть бизнеса группы «Шоколадница» сегодня — это сеть кофеен «Шоколадница». В группу входят также сети «Кофе Хауз» (38 точек), «Ваби саби» (16) и кейтеринговая служба «Арена фудс кейтеринг». Компания развивает по франшизе рестораны KFC, Pizza Hut и Panda Express.

КАКУЮ ЗАДАЧУ ПОСТАВИЛИ НОВОМУ ТОП-МЕНЕДЖЕРУ

До группы «Шоколадница» Олег Подгорный был управляющим директором одного из старейших игроков российского мебельного рынка — фабрики «Мария», а также развивал агрохолдинг «Солнечные продукты».

По словам самого топ-менеджера, основная задача, которую перед ним ставят акционеры «Шоколадницы», — повышение операционной эффективности компании. Для этого был проведен аудит текущего состояния всех брендов группы, в частности сетей «Шоколадница» и «Кофе Хаус».

На середину июля 2019 года общее число объектов под брендами группы насчитывало 450 точек, из них 325 собственных. На сеть «Шоколадница» приходилось 253 собственных и 107 франчайзинговых кафе.

По словам Подгорного, часть точек были проданы франчайзинговым партнерам, а в частности, в Петербурге некоторые заведения из-за неэффективности были закрыты. «Продав франшизу местному игроку, мы можем повысить эффективность этих точек», — объяснил новый глава «Шоколадницы».

Сейчас у всей группы осталось 300 собственных точек, а у сети «Шоколадница» — 237 собственных и 112 франчайзинговых. Группа постепенно отказывается от кофеен «Кофе Хауз»: их осталось только 38 против 226 на момент сделки в 2014-м, уточнил Подгорный. К концу 2020 года должно остаться девять, а для тех, которые невозможно будет перевести под бренд «Шоколадницы» из-за географической близости других кофеен под этим брендом, компания планирует разработать новую концепцию.

«Каждая из оставшихся кофеен должна приносить деньги, и для каждой из них составлен индивидуальный план», — сообщил Подгорный. Поэтому в течение 2020 года компания будет сосредоточена на повышении эффективности ресторанов, производственных комплексов (фабрика-кухня и обжарочный цех) и логистической цепочки, оцифровке всех управленческих процессов и не планирует самостоятельно открывать новые точки. Однако группа продолжит программу обновления «Шоколадниц», которая началась в 2017-м, и развитие b2b-направления. Напри-

мер, кофе под маркой «Д+Кофе Хауз» сейчас продается в «Дикси», компания также ведет переговоры с другими крупными ретейлерами. Инвестиции, которые потребуются для реализации текущей стратегии развития, Подгорный раскрыть отказался.

В феврале 2020 года «Шоколадница» также планирует закрыть одну из двух точек своего нового формата grab&go Shoko Coffee — кофепойнт с напитками и едой навынос, размещающийся на 50 кв. м в бизнес-центре «Омега Плаза». Подгорный пока недостаточно удовлетворен результатами пилота, стартовавшего в сентябре 2019 года. Гендиректор «Шоколадницы» не исключает, что компания откажется от него полностью, сместив фокус на обеспечение клиентского сервиса just-in-time, который позволяет потребителям заранее сделать заказ напитков и блюд и забрать их по пути в ближайшей кофейне. У сети «Шоколадница» уже есть приложение для предзаказа «Шоко Экспресс».

По данным NPD Group, в 2018 году россияне потратили в кафе и ресторанах на 5,1% больше, чем годом ранее. Доля ресторанов сокращалась, а фастфуд-заведений — продолжала расти. «Несмотря на то что люди чаще готовы есть не дома, платить они хотят меньше. Подтверждение этому тренду мы видим в том, как растут фастфуд-сети, особенно количество точек и сопоставимые продажи большой тройки игроков: «Макдоналдс», KFC и Burger King. И они хорошо понимают этот тренд — такого количества ценового промо, которое они проводят, не было никогда», — отметил Подгорный.

По его мнению, «Шоколадница» находится в уникальной ситуации: ее средний чек в 530 руб. — примерно посередине между фастфудом и ресторанами, что дает возможность потребителю полноценно поесть в кафе с обслуживанием за приемлемые деньги. В мае 2019 года средний чек российских фастфуд-заведений, по данным «РБК Исследования рынков», составлял 344 руб., ресторанов casual dining — 1,2 тыс.

КТО ВЛАДЕЕТ «ШОКОЛАДНИЦЕЙ»

История «Шоколадницы» началась в 2000 году с помещения советского кафе «Шоколадница» возле метро «Октябрьская» в Москве, которое удалось выкупить семье Колобовых. После долгих размышлений бренд решили сохранить. Григорий и Галина Колобовы в начале 1990-х развивали ресторан и клуб «Мираж», а позднее ресторан мексиканской кухни «Панчо Вилья» и российские Hard Rock Cafe. Григория Колобова российский Forbes, ссылаясь на свои источники, называет заметным московским рантье.

Позднее активами «Панчо Вилья» и Hard Rock Cafe стал управлять средний сын Колобовых Павел. Старший Александр, окончив Лондонскую школу экономики и вернувшись в Москву, занялся развитием сети «Шоколадница».

> До группы «Шоколадница» Олег Подгорный был управляющим директором одного из старейших игроков российского мебельного рынка — фабрики «Мария», а также развивал агрохолдинг «Солнечные продукты»

Александру Колобову достался рынок, на котором из конкурентов были сеть «Кофе Хауз», состоящая из трех точек, Coffee Bean (тоже три точки) и петербургская «Идеальная чашка» с девятью кофейнями. Весь московский рынок кофеен насчитывал только 40 точек.

В 2004 году «Шоколадница» выросла только до 14 точек, но затем произошел рывок — компания начала активно открывать кофейни и вышла в Казань и Санкт-Петербург. «Мы стали соглашаться на помещения, от которых раньше отказывались, поскольку кофейни там окупаются долго. Например, мы начали выходить в торговые центры, хотя зачастую там приходится ждать полноценного потока посетителей по нескольку месяцев», — вспоминал Колобов в интервью журналу «Секрет фирмы».

Детальный состав бенефициаров группа никогда не раскрывала. После сделки с фондом золотопромышленника Симана Поваренкина в структурах, управляющих «Шоколадницей», семью Александра Колобова стала представлять кипрская Sunshade Business. Участники рынка утверждали, что «Шоколадница» принадлежит семье Колобова (60%) и Acmero Capital Поваренкина (40%). Но в 2018-м состав акционеров изменился: как выяснил РБК, у группы появились еще два бенефициара.

Основными российскими юрлицами группы, по данным СПАРК, владеет кипрская Kalazaco Ltd, которая принадлежит трем кипрским компаниям: Sunshade Business (с долей чуть более 50%), Acmero (40%) и Quortia (9,97%). У последней, как следует из кипрского реестра компаний, два акционера — супруги Леонид и Неля Левитины. Quortia вошла в капитал Kalazaco в сентябре 2018 года, получив 6%, а в июле 2019 года нарастила долю за счет уменьшения доли Sunshade Business.

Представитель Леонида Левитина в разговоре с РБК назвал его портфельным инвестором, но подробно о его бизнес-интересах не рассказал. Из открытых источников известно, что брат Леонида Левитина — помощник президента Игорь Левитин. По словам собеседника РБК, Леонид Левитин с Колобовыми знакомы давно и тот получил предложение инвестировать в «Шоколадницу». Кроме сети кофеен с Григорием Колобовым у Левитина есть совместные интересы в девелоперском бизнесе. Подробности этих проектов не раскрываются.

Как рассказал РБК представитель бизнесмена, Левитин инвестировал в «Шоколадницу» еще в 2015 году, но в операционной деятельности компании участия не принимает: «У него высокие ожидания от развития рынка кофеен». Кроме того, он подчеркивает, что другого такого же по величине игрока, как «Шоколадница», нет. Левитин с супругой планируют оставаться в акционерном капитале компании, например, до момента продажи стратегическому инвестору.

Фото: solpro.ru

> Несмотря на то что люди чаще готовы есть не дома, платить они хотят меньше. Подтверждение этому тренду мы видим в том, как растут фастфуд-сети
>
> ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ШОКОЛАДНИЦЫ» ОЛЕГ ПОДГОРНЫЙ

₽530

составляет средний чек в «Шоколаднице»

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

Открывающая сессия РБК

Рынок продовольствия и напитков

10 февраля,
ЦВК «Экспоцентр»

О чем:

Продовольственный рынок России стремительно меняется. В 2020 году вступает в силу закон «Об органической продукции», который даст новый статус и возможности производителям данной продукции. Вместе с этим, на рынке расширяется линейка новых продуктов питания, появившихся в результате научных разработок. Борьба за потребителя ведется по всем фронтам. К традиционному выбору между ценой и качеством добавляются новые критерии оценки: вкус, польза, удобство и скорость доставки.

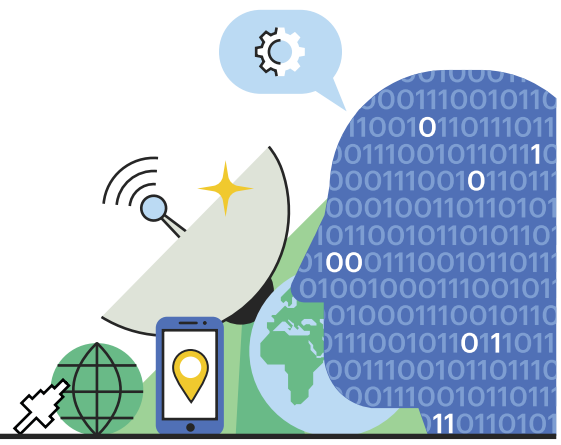
Какие возможности и вызовы стоят перед участниками рынка и какие решения необходимо принять власти и бизнесу, производителям и дистрибуторам для обеспечения устойчивого роста потребления продуктов питания в России?

Подробнее: prod-expo.ru

Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Продэкспо
2020 год. Реклама. 18+

Инфраструктура новой экономики: цифровая карта промышленности



Мнение эксперта

Михаил Мамонов
Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ

В условиях цифровой экономики, развития технологий и постоянных перемен выживает тот бизнес, который способен адаптироваться: создавать инновационные бизнес-модели, укреплять и переосмысливать традиционные. Цифровая экономика является основой для развития современного конкурентного бизнеса.

Наша задача — побудить бизнес вкладывать в трансформацию. Важный вопрос — кадры для цифровой экономики. Здесь мы полностью поддерживаем инициативу Государственного университета управления. Сегодня индивидуальный стержень цифровой экономики смещается к вузовской науке, что позволит обеспечить смычку науки и цифровой экономики, внедрять новые методы в обучении и новые специальности. Предвидеть сегодня, как будет выглядеть работа будущего, — залог успеха трансформации.

Кроме того, необходимо поддерживать образовательные инициативы. Так, открытая образовательная платформа «Цифровые волонтеры», которую специалисты ГУУ начали разрабатывать в 2019 году, направлена на реализацию целей Среднесрочной стратегии ЮНЕСКО, в числе которых — укрепление систем и политики в области науки, технологий и инноваций на национальном, региональном и глобальном уровнях.

Идея цифрового волонтерства заключается в том, чтобы добровольцы помогали всем желающим, в том числе людям, ограниченным в доступе к образованию в стенах вузов, получать востребованные знания при помощи интернет-платформ с постоянно обновляемым контентом. На первом этапе разработчики платформы планируют протестировать ее с помощью студентов ГУУ, в дальнейшем ее пользователем может стать представитель любого государства — контент будет публиковаться на русском и английском языках.

При этом разработчики планируют постоянно совершенствовать интернет-агрегатор, адаптируя его под потребности нескольких категорий пользователей, включая школьников, студентов, специалистов и людей предпенсионного возраста. В будущем контент на сайте можно будет группировать, выстраивая персональные программы развития по выбранному направлению.

Запуск платформы «Цифровые волонтеры» состоялся на полях III Международного научного форума «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика», который прошел в Москве 9–10 декабря 2019 года под эгидой комиссии Российской Федерации по делам ЮНЕСКО и при поддержке Министерства науки и высшего образования РФ.

2020 год. Реклама. 18+