

В ОЖИДАНИИ НОВОЙ ВОЛНЫ ПРОДАЖ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВЕДОМСТВА И КОРПОРАЦИИ НАРАЩИВАЮТ ОБЪЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ И УВЕЛИЧИВАЮТ ПРОДАЖИ НЕПРОФИЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА. ВЫХОД ГОСАКТИВОВ НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК ЗАСТАВЛЯЕТ ЧАСТНЫХ ПРОДАВЦОВ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СВОЮ РАБОТУ.

АГАТА МАРИНИНА

Доходы от приватизации крупных госкомпаний только в 2016 году составят 800 млрд рублей, заявил в начале года министр экономического развития Алексей Улюкаев. Речь идет о частичной реализации акций банка ВТБ, компаний «Роснефть», «Башнефть», «Совкомфлот», АЛРОСА. Активно вести планируется и так называемую «малую» приватизацию, поскольку на небольшие предприятия сохраняется спрос. В начале 2015 года план по доходам от продажи подобных активов составлял 3 млрд рублей, а в результате полученная сумма превысила 7 млрд рублей. Сейчас Росимущество продумывает пути дальнейшей активизации приватизационного процесса.

По словам заместителя руководителя Росимущества Елены Мякотниковой, приватизация будет ускоряться везде, где это корректно делать. «Время далеко не всегда идет на пользу бизнесу — многие предприятия работают на грани ликвидности и могут уйти в процедуру банкротства, не дождавшись реализации и частных инвестиций. А это приведет к прямым потерям казны. Так что объем продаж федерального имущества будет расти, в том числе в формате электронных торгов», — говорит она. Генеральный директор Российского аукционного дома (основной продавец госимущества и имущества госкомпаний в России) Андрей Степаненко говорит, что на рынке продажи бизнеса и недвижимости государство — непосредственно и через участие в госкомпаниях — основной игрок. «У него больше всего активов — от промышленных предприятий до сельхозпроизводств и инфраструктурных компаний. Также на рынок выходит большой объем госнедвижимости», — пояснил господин Степаненко.

Осенью прошлого года на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова было принято решение использовать для реализации госимущества все предусмотренные законом о приватизации способы, в том числе — продажу без объявления цены для объектов, которые не продались ни на английский, ни на голландском аукционах. Ожидается, что это поможет реализовать «залежавшиеся» активы.

Вслед за Росимуществом перечисленные способы публичной продажи стало применять Министерство обороны для реализации высвобождаемого имущества, а в феврале 2016 года Минэкономразвития обязало компании с госучастием использовать в сделках с имуществом принятые для госактивов схемы работы. Таким образом, прогрессивная практика публичного оборота госимущества распространилась на все активы, прямо или опосредованно имеющие отношение к государству.

Начальник департамента имущественных отношений и ДЗО ПАО «ФСК ЕЭС» Александр Единак уверен, что это позитивно скажется на практике реализации непрофильных активов госкомпаний, по-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСИМУЩЕСТВА ПРОХОДИЛА В ОСНОВНОМ ЧЕРЕЗ КЛАССИЧЕСКИЕ АУКЦИОНЫ В ОЧНОЙ ФОРМЕ. В КОНЦЕ 2015 ГОДА ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УТВЕРЖДЕН ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ РАБОТЫ В РАМКАХ ПРИВАТИЗАЦИИ

может работать оперативно и с наименьшими затратами. «Потребуется соответствующее нормативное регулирование. В распоряжении компании должен быть стандартный инструментарий, на основе которого принималось бы решение по каждому конкретному объекту», — считает он.

ЛОТЫ ОТ ВОЕННЫХ По мнению Андрея Степаненко, составить конкуренцию Росимуществу по объему активов может только Минобороны, если будет снят мораторий на продажу его недвижимости. Сейчас министерство реализует только высвобождаемое движимое имущество. Торги проходят на площадке Российского аукционного дома. Состав имущества — бывшая военная техника, транспортные средства и различные бытовые предметы. Но основная масса активов — металлолом. «При продаже таких специфических лотов хороший результат показали электронные торги и торги на понижение — голландский аукцион. Если до введения голландских аукционов реализовать удавалось около 20% выставленного имущества, то сейчас — более 50%. При этом нередко продажа происходит с превышением начальной цены. Покупателей привлекает возможность получить актив ниже старта. В итоге, если после снижения цены на объект претендуют несколько участников торгов, начинается аукцион на повышение», — говорит Андрей Степаненко. По его словам, 10 из 25 лотов, проданных на голландском аукционе в 2016 году, реализовано выше начальной стоимости.

ЛИШНИЕ АКТИВЫ Существенная доля предложения приходится на активы компаний с госучастием. Оценить объем в абсолютных цифрах аналитики не берутся, но настаивают, что потенциально речь идет о сотнях миллиардов рублей. К оптимизации активов приступили РЖД, «Газпром», ФСК ЕЭС, Роскартография. В

ной локации в Москве и Петербурге. Все остальное реализуется с большим трудом, — констатирует Андрей Степаненко. — Даже самые востребованные рынком форматы недвижимости (к примеру, помещения стрит-ритейла) упали в цене в среднем на 30%, а срок экспозиции по ним вырос с трех месяцев до года».

БЕЗ ЛИЧНОГО УЧАСТИЯ Увеличение предложения приводит к появлению новых механизмов продажи. До недавнего времени реализация госимущества проходила в основном через классические аукционы в очной форме. В конце 2015 года федеральным правительством утвержден перечень электронных площадок для работы в рамках приватизации.

Электронные торги предназначены для продажи серийных активов, не требующих эксклюзивного подхода. Они расширят круг покупателей госактивов и помогут установить его актуальную рыночную стоимость в условиях кризиса. «Если имущество недостаточно ликвидно или далеко расположено, наилучшим способом его продажи являются электронные торги. Их уже активно используют РЖД, ФСК ЕЭС, Министерство обороны», — отмечает Андрей Степаненко.

По словам госпожи Мякотниковой, «около 400 пакетов акций предприятий, подлежащих приватизации, и более 700 объектов казны еще не реализованы, и подготовка их к продаже продолжается. После согласования всех процедур работы с электронными площадками Росимущество приступит к постепенному переводу продаж в электронный вид», — говорит она. По ее словам, в ближайшее время должен быть подготовлен законопроект об электронной продаже земельных участков. «При полноценном переходе торгов в электронный вид, мы прогнозируем существенный рост продаж», — заключает Елена Мякотникова.

Выход на рынок существенного объема госактивов не может не оказать влияния на привлекательность «традиционного» предложения от частных лиц. Одна из тенденций — повышение прозрачности сделок. «Рынок „вторички“ — закрытый. И именно появление государственных игроков сделает его более публичным, покажет реальные цены сделок», — подчеркивает Андрей Степаненко.

«Разнообразие способов реализации госимущества, аукционы на повышение и голландские аукционы, электронные и классические, позволяют приблизить стоимость актива к реалиям рынка, к текущей рыночной конъюнктуре. Частные продавцы будут вынуждены использовать упомянутые публичные схемы, чтобы выдерживать конкуренцию. Это приведет к корректировке ценовой политики и, возможно, к демпингу», — говорит управляющий партнер компании Colliers International Russia Николай Казанский. ■