

# Аккуратно прирастать Сибирью

**Крупные сделки M&A с участием сибирского бизнеса в 2019 году на стагнирующем рынке можно пересчитать по пальцам. Чаще всего сибирские компании становились субъектами сделок, но были и исключения. Так, продолжила консолидацию агропромышленных активов Сибирская аграрная группа томского бизнесмена Андрея Тютошева, выкупив свиноккомплексы в Новосибирской и Кемеровской областях. Финалом трехлетних переговоров Сибирской генерирующей компании (СГК) Андрея Мельниченко с «Энел Россия» стало подписание договора о покупке Рефтинской ГРЭС, таким образом, СГК стала основным игроком угольной генерации не только в Сибири, но и на Урале.**

— бизнес —

## Рефтинская ГРЭС

Доля — весь имущественный комплекс  
Продавец — Энел Россия (подконтрольна итальянской Enel)  
Покупатель — Кузбассэнерго  
Бенефициар — Сибирская генерирующая компания

Стоимость сделки — 20,7 млрд руб.

Трехлетние переговоры Сибирской генерирующей компании Андрея Мельниченко с компанией «Энел Россия» о покупке расположенной в Свердловской области Рефтинской ГРЭС завершились подписанием договора. За имущество крупнейшей в России угольной электростанции СГК в 2019 году перечислила продавцу 16,7 млрд руб. Еще 4 млрд руб. покупатель переведет продавцу в течение года после получения операционного контроля над ГРЭС. Сделка позволила СГК закрепить за собой позицию основного игрока в угольной генерации на Урале, до сих пор основные генерирующие мощности компании располагались за Уралом. По оценке ФАС, СГК доминирует в Сибири, занимая более 21% по доле установленной мощности компании (10,9 ГВт) и не менее 22% по выработке (46 млрд кВт\*ч).

## Кузбасская топливная компания

Доля — 66,85%

Продавцы — Игорь Прокудин  
Вадим Данилов  
Покупатели — Kilton Overseas Ltd  
Daenia Holdings Ltd  
Millfast Trading Ltd

Бенефициар — Сафмар

Стоимость сделки — 13 млрд руб. (оценка)  
Весной 2019 года Кузбасская топливная компания (КТК), один из крупнейших российских производителей энергетическо-

го угля, оказалась под контролем у группы «Сафмар» Михаила Гудериева. В состав КТК входят разрезы «Виноградовский», «Караганский-Южный», «Черемшанский» и «Брянский», обогатительные фабрики «Каскад-1» и «Каскад-2». Годовая добыча угля — 17 млн т. Доли КТК, ранее принадлежавшие ее президенту Игорю Прокудину (владел 50,07% через Haver Holding Limited) и председателю совета директоров Вадиму Данилову (16,78%), оформлены на кипрские Kilton Overseas Ltd Михаила и Саида Гудериевых (18,9%), Daenia Holdings Ltd Искандера Халилова (23,35%) и Millfast Trading Ltd Виктора Пичугова (24,6%). В группу «Сафмар» уже входит «Русский уголь», ведущий добычу в Амурской области, Хакасии и Красноярском крае (мощность предприятий — 14 млн т).

## Кудряшовский мясокомбинат, Кудряшовский свиноккомплекс

Доля — 100%

Продавец — Копитания (Москва)  
Покупатель — Сибирская аграрная группа  
Стоимость сделки — до 11 млрд руб. (совокупная, оценка)

Сибирская аграрная группа (САГ, Томская область) Андрея Тютошева выкупила у московской «Копитания» Кудряшовский мясокомбинат и крупнейший в Новосибирской области свиноккомплекс «Кудряшовский». САГ обещает завершить строительство третьей очереди свиноккомплекса и практически удвоить объемы производства свинины. Кроме того, на базе «Кудряшовского» томичи планируют построить новый мясоперерабатывающий комбинат производственной мощностью 2 тыс. т колбасной продукции в месяц. САГ — крупнейший производитель свинины за Уралом с совокупным объемом производства около 150 тыс. т. В ее состав входят свиноккомплексы в Кузбассе, Свердловской, Тюменской, Томской областях, Красноярском крае и Бурятии, а также птицефабрика в Томской области, пищекомбинат в Екатеринбурге, мясокомбинаты в Томске и Кузбассе, комбикормовый завод в Томской области.

## Новосибирский аффинажный завод

Доля — 80%

Продавец — Волга капитал  
Покупатель — Лилия Пономарева (Москва)  
Бенефициар — Рустам Темиргалиев (предположительно)  
Стоимость сделки — 1,5–2 млрд руб. (оценка)

Владелица ресторана Центрального дома литераторов в Москве и антикварной



галереи «Наше наследие» 30-летняя Лилия Пономарева выкупила 80% акций Новосибирского аффинажного завода (НАЗ) у компании «Волга капитал». С учетом тех 20% акций НАЗа, которыми предпринимательница владела с сентября прошлого года, в 2019-м она стала единственной владелицей одного из крупнейших в России производителей драгоценных металлов. До августа 2018 года госпожа Пономарева владела 60% ООО «РК-инвестмент», связанной с симферопольской «Темиринвест групп» бывшего заместителя председателя правительства Республики Крым Рустама Темиргалиева. Сейчас этой долей владеет шуриин господина Темиргалиева Рустем Халилов, однако она находится в залоге у Лилии Пономаревой по договору денежного займа.

## Кирбинский разрез

Доля — 100%

Продавец — Востсибуголь (Ел+)  
Покупатель — Русский уголь  
Бенефициар — Михаил Гудериев  
Стоимость сделки — 1,2 млрд руб. (оценка)  
«Русский уголь», который входит в группу «Сафмар» Михаила Гудериева, приобрел разрез «Кирбинский» на территории

80% акций Новосибирского аффинажного завода (НАЗ) у компании «Волга капитал» приобрела владелица ресторана Центрального дома литераторов в Москве Лилия Пономарева

одного из крупнейших в России Бейского каменноугольного месторождения (Хакасия). Его запасы оцениваются в 3,2 млрд т. Ранее (до 2018 года) разрезом владел «Востсибуголь», управляющий угольными активами Ел+, а в 2019 году владельцами значительны кипрские компании. «Русский уголь» обещает в течение двух лет инвестировать в развитие Кирбинского разреза 8,3 млрд руб. и при благоприятной конъюнктуре рынка довести добычу угля с нынешних 1,3 млн до 8 млн т в год.

## Бетолекс

Доля — весь имущественный комплекс  
Продавцы — кредиторы «Сибирского строителя»

Покупатель — Главновосибирскстрой  
Стоимость сделки — 517 млн руб.

Банкротство ООО «Сибирский строитель», начавшееся три года назад, завершилось продажей на аукционе принадлежащего компании завода по производству автоклава газобетона «Бетолекс». Имущество предприятия, построенного в 2014 го-

ду за 3,2 млрд руб., купил основной конкурент «Бетолекса» — компания «Главновосибирскстрой», уже владеющая заводом по производству газобетона «Сибит». Предприятие досталось покупателю по цене в шесть раз ниже его себестоимости. Совокупная мощность обоих производств составит около 870 тыс. куб. м газобетона в год, что позволит «Главновосибирскстрою» войти в тройку крупнейших в России производителей этого стройматериала.

## СПК «Чистогорский», АО «Славино»

Доля — 100%

Продавец — Алейскзернопродукт  
Покупатель — Сибирская аграрная группа

Стоимость сделки — неизвестно

Сибирская аграрная группа томского бизнесмена Андрея Тютошева выкупила у алтайского «Алейскзернопродукта» СПК «Чистогорский», а у Рафига Камбарова — имущественный комплекс АО «Славино». Это крупнейшие сельскохозяйственные комплексы Новокузнецкого района Кемеровской области. После объединения под флагом САГ их общее поголовье составило почти 200 тыс. свиней. САГ проведет санацию предприятий, по окончании которой все поголовье «Чистогорского» и «Славино» заменит на высокопродуктивные породы. Это позволит увеличить объемы производства к концу 2020 года до 45 тыс. т свинины в год.

## Тепличный комплекс «Индустриальный»

Аренда  
Арендодатель — Управление имущественных отношений Алтайского края  
Арендатор — тепличный комбинат

«Толмачевский»

Бенефициар — ГК «Горкунов»

Стоимость сделки — неизвестно

После безуспешной попытки продать тепличный комплекс «Индустриальный», правительство Алтайского края сдало его в аренду группе компаний «Горкунов». Арендатор уже вложил в устройство системы досвечивания теплиц и их дезинфекцию более 130 млн руб. Не менее 260 млн руб. будет инвестировано в развитие теплично-комплекса в наступающем году. Реализация проекта реконструкции «Индустриального» позволит уже в 2020 году произвести 9,4 тыс. т овощей, а в 2021-м — не менее 11 тыс. т. В теплицах «Индустриального» выращиваются 90% всех производимых в Алтайском крае овощей.

Илья Николаев

# Формула современного банка: универсальность vs специализация?

**Тренд понижения ключевой ставки Банка России требует от отечественных кредитных организаций новых компетенций для работы на рынке. На первый план выходит привлечение клиентов не только высокой доходностью, но и, в первую очередь, качеством обслуживания, включая современные финансовые и цифровые инструменты. О перспективах развития ПСБ, работе с различными категориями клиентов, новых задачах и возможностях их достижения рассказывает управляющий Сибирским филиалом ПАО «Промсвязьбанк» ДЕНИС ГОЛУБЕВ.**



— Денис Юрьевич, каково ваше видение современного состояния и перспектив развития отдельных сегментов отечественного бизнеса?

— ПСБ сегодня работает с широким диапазоном клиентов — от крупных корпоративных до розничных. На рынке корпоративного бизнеса часть компаний активно развивается, другие — стабилизировались. Есть и те, которые стагнируют. Мы за этими трендами не просто внимательно следим, но стараемся помогать нашим клиентам в развитии их бизнеса.

Малый бизнес — это живой развивающийся сегмент, на который банк обращает особое внимание. Не буду скрывать: малый бизнес дает банкам хорошую доходность, и ПСБ нацелен на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с российскими предпринимателями, но и мы, в свою очередь, даем бизнесу уникальные условия.

Розничный сегмент растет не так быстро. Всплеск прошлого года, на мой взгляд, был связан с большим объемом рефинансирования потребительских кредитов. Зато в сегменте ипотечного кредитования мы наблюдаем многократный рост портфеля по государственной программе «Семейная ипотека» за счет самой низкой ставки на рынке.

Говоря о среднесрочных перспективах, могу предположить, что драйверами роста бизнес-сегментов и региональной экономики способны стать запущенные в этом году национальные проекты.

— А как планирует своё развитие ПСБ?

— В банке принята стратегия развития до 2023 года, в которой сказано, что ПСБ остается универсальным банком, который при этом выполняет специальные функции по сопровождению ряда госконтрактов. У нас амбициозные цели — мы хотим войти в топ-5 каждого из сегментов бизнеса, и все планы банка ориентированы на достижение этой цели.

Сейчас в ПСБ, в том числе и в нашем филиале, сформирована сильная квалифицированная команда. Высокий уровень разносторонних компетенций сотрудников вклубе с финансовыми и технологическими возможностями банка позволяют нам идти к намеченной цели. По итогам 11 месяцев этого года активы Сибирского филиала увеличились практически в 2,5 раза, то есть мы вышли на хорошие темпы развития и показатели устойчивого роста. Благодаря переходу на обслуживание в ПСБ ряда компаний ОПК и компаний из других отраслей, работающих в нашем регионе, существенно укрепилась ресурсная база филиала, увеличилось количество новых клиентов.

— Как выстроена стратегия и тактика ПСБ в отношении корпоративного бизнеса в филиале?

— ПСБ работает в Новосибирской области уже 19 лет, и за это время у нас сложились крепкие отношения со многими крупными предприятиями. Безусловно, банк будет поддерживать и развивать это партнерство.

Крупный клиент является достаточно требовательным и искушенным потребителем большого количества услуг. И у нас есть все возможности для удовлетворения этих потребностей — от расчетно-кассового обслуживания и кредитования до факторинговых и лизинговых операций, проектного финансирования застройщиков и торгового финансирования международных операций.

В частности, у наших корпоративных клиентов пользуются спросом технологии казначейского сопровождения контрактов, кэш-менеджмента, виртуального кэш-пулинга. А предприятия, работающие с большим объемом наличных денежных средств, банк предлагает услуги электронного инкассатора.

— Можете рассказать об этих технологиях подробнее?

— Да, конечно. Казначейское сопровождение контрактов осуществляется банком в соответствии с Ф3 №44 и включает в себя контрольные функции по проведению платежей в соответствии с заключенным контрактом. Но нашим клиентам этот механизм доступен и для ведения обычных коммерческих договоров.

Кэш-менеджмент интересен, прежде всего, коммерческим структурам, имеющим разветвленную филиальную сеть и большое количество дочерних предприятий. Децентрализация казначейских функций по региональным подразделениям крупных компаний, как правило, затрудняет эффективное управление денеж-

ными потоками и оперативный доступ к консолидированной информации о бизнесе в целом. Имея один финансовый центр и работая в разных часовых поясах, лицо, принимающее финансовые решения, в режиме онлайн может наблюдать за всеми движениями денежных средств.

Кэш-пулинг позволяет клиенту получать дополнительный процентный доход на остатки по своим счетам, которых в банке может быть не один десяток. Виртуальный кэш-пулинг — это автоматическое суммирование всех остатков на счетах с начислением повышенного процента.

А электронный инкассатор дает возможность клиенту зачислять наличную выручку на свой расчетный счет в режиме онлайн, пополняя установленное на своей территории банковское автоматическое устройство. Банк же следит за заполняемостью электронного инкассатора и при необходимости инкассирует его физически.

— В чем особенность работы банка с предприятиями оборонно-промышленного комплекса?

— Сразу отмечу: в филиале большая доля исполнителей гособоронзаказа — не крупные корпоративные, а средние и мелкие компании, работающие кооперативно. И мы в жесткой конкурентной среде стараемся предлагать им сервис выше, чем в других кредитных организациях.

Самое же сопровождение гособоронзаказа — это уникальная банковская технология, и наличие такой компетенции необходимо с точки зрения выполнения задач, возложенных на банк. У ПСБ есть специализированный центр, который ведет сопровождение всех составляющих гособоронзаказа, исполняемых клиентами банка.

— Вы уже упоминали про интерес банка к малому бизнесу. Как банк и филиал работают в этом сегменте?

— Характерная особенность малого бизнеса — активное потребление банковских продуктов в дистанционных каналах. Это, в частности, электронные банковские гарантии для выполнения госконтрактов (кстати, новые клиенты ПСБ могут оформить банковскую гарантию до 1 млн рублей онлайн без предоставления какой-либо отчетности), кре-

диту до 5 млн рублей через систему «Клиент-банк».

Сегодня банком для предпринимателей созданы прекрасные условия, есть широкая продуктовая линейка с адекватными тарифами, включая операции факторинга. Кроме того, ПСБ участвует в государственной программе поддержки малого бизнеса «8,5%», чем активно пользуются наши клиенты.

— Как банк помогает малому бизнесу в решении проблем развития?

— Думаю, одна из основных проблем малого бизнеса — высокая долговая нагрузка. ПСБ предлагает ее снижение путем реструктуризации задолженности на длительный срок — до 10 лет, что позволяет значительно уменьшить кредитное давление на бизнес. Это работающая технология, доступная клиентам не только нашего, но и любого другого банка.

Другая проблема, которую позволяет решить сотрудничество с ПСБ, — своевременность расчетов с контрагентами, и здесь мы помогаем своим клиентам с помощью факторингового обслуживания. При этом в качестве контрагентов наших клиентов могут выступать как региональные, так и федеральные компании независимо от того, в каком банке они обслуживаются.

Еще один вопрос, стоящий перед малым бизнесом, — оптимизация затрат на банковское обслуживание. Мы готовы предлагать бизнесу интересные продукты и услуги, которые позволяют минимизировать такие расходы. Так, банком реализована первая в стране платежная система с использованием QR-кода, что существенно снижает затраты на проведение транзакционных операций. Сервис платежей по QR-кодам не требует от торговых точек установки или обновления какого-либо оборудования, а покупателям — пользователям мобильного приложения ПСБ — нужно лишь обновить мобильный банк. Комиссия для торгового-сервисных предприятий за переводы через систему быстрых платежей в несколько раз ниже, чем за прием платежей по картам и мобильным кошелькам. Для приема платежей компаниям нужно просто подписать с банком договор и разместить QR-код в клиентской зоне.

А накануне Нового года ПСБ отменил все комиссии по зарплатному проекту для клиентов — предпринимателей МСБ. «Зарплата PRO» можно подключить, даже если в компании работают один сотрудник. В рамках данного проекта предприниматели освобождаются от абонентской платы, нет комиссии за выпуск и обслуживание карт, а также отсутствует комиссия за зачисление денежных средств на карты.

— Чем сегодня ПСБ интересен для розничного клиента?

— На рынке наряду со смешанными тенденциями сбережения и потребления мы наблюдаем тренд увеличения количества выданных по программам рефинансирования кредитов, ранее взятых в других банках. Это очевидный результат заинтересованности клиентов в наших розничных программах.

Другой тренд, отражающий потребности клиентов и поддерживаемый банком, — перевод обслуживания в дистанционные каналы. Сегодня примерно 10% всех заявок и выданных розничным кредитованиям обслуживаются удаленно — через мобильный банк, интернет-банк, и эта доля неуклонно растет.

Отдельно хочу сказать об ипотечном кредитовании. Банк уже сейчас вошел в пул крупных игроков на этом рынке за счет хороших ставок и активного продвижения своих продуктов. В Новосибирске в связи с ростом объемов выданных второй ипотечный кредит в левобережной части города. Реализуя стратегию выхода в топ-5 по направлению жилищного кредитования, мы планируем и дальше ускорять темпы роста в этом направлении.

— Видите ли вы перспективы сотрудничества с региональными органами власти?

— Да, конечно. ПСБ и правительство Новосибирской области в сентябре этого года подписали соглашение о сотрудничестве, направленное на решение задач социально-экономического развития Новосибирской области. Мы готовы участвовать в инвестиционных инфраструктурных проектах, в частности в сфере ЖКХ и здравоохранения, с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Это подтверждает серьезность намерений банка на федеральном и региональном уровне.