

→ Крупнейшим плательщиком дивидендов в Прикамье который год остается ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь», по итогам 2022 года выплатившее 53 млрд руб. дивидендов. 17 млрд руб. заплатил «Уралойл», 8,8 млрд руб. — «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез». Почти 3 млрд руб. выплатило пермское АО «Бастиян» своему единственному акционеру — алкогольному холдингу «Синергия». Указанные средства долгие годы копились на балансе пермского ликеро-водочного завода.

Проданная в этом году банком «Траст» птицефабрика «Комсомольская» заплатила своему бывшему акционеру 799 млн руб. — большую часть из 1,1 млрд руб., накопленных птицеводческим обществом за последние годы. Спустя долгие годы выплатило своему акционеру из Кемерово сразу 4,3 млрд руб. АО «Губахинский кокс».

Предприятия, которые в прошлом году из-за санкций ухудшили свое положение, в этом году дивидендами с учредителями не делились. Так, ООО «Свеза Уральский» по итогам 2021 года заплатило рекордные дивиденды в 2 млрд руб., но по итогам 2022 года пермский фанерный комбинат, большую часть года работавший не на полную мощность, таких выплат не делал.

Бывший губернатор Пермского края Олег Чиркунов, реализовавший в 2021 году несколько крупных активов, был в числе лидеров по получению дивидендов. Его компании «Э.К.С.-Интернешнл» и АО «Пермский облунивермаг» заплатили на двоих 5,5 млрд руб. По итогам 2022 года выплат не было.

Основная часть компаний, которая показывает выплаты дивидендов, тратит на эти цели 100–150 млн руб. Но учредители не отказывают себе и в выплате совсем небольших сумм. Так, пермский автодилер ООО «ВМ Тюмень» заплатил головной компании «Восток-Моторс» по итогам 2022 года 4 тыс. руб. Годом ранее объем дивидендов от этого юрлица превышал 1 млрд руб.

Проданный Олегом Чиркуновым пермский ЦУМ (АО «Торговый центр на Ленина, 45») заплатил новому хозяину — бизнесмену Александру Кириленко после первого года владения сразу 36 тыс. руб. дивидендов. Тогда как прежний хозяин актива перед его продажей получил 159 млн руб.

СВОДИТЬ СЧЕТЫ Иногда бывает, что у предприятия два крупных владельца и они не могут договориться между собой о размере вознаграждения от бизнеса. Например, акционеры одного из крупнейших химкомбинатов Прикамья — АО «Камтэкс-Химпром» — Игорь Иванов и Владислав Шинкевич разошлись во мнении о выплате дивидендов. На советах директоров представители последнего голосуют против ини-



РАКЕТНЫЙ ЗАВОД АО «ПРОТОН-ПМ» ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИЗ-ЗА УБЫТКОВ ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ

циатив первого. Но в суды эта ситуация пока не перетекла. А вот акционеры ПАО «Краснокамский завод металлосеток» Лариса Хайруллина и гендиректор общества Дмитрий Пищальников уже начали выяснять отношения в суде. Как сообщалось, среди акционеров нет единства в дивидендной политике.

Выплата дивидендов — по-прежнему наиболее распространенный способ получения владельцем бизнеса своего дохода. «Когда основные акционе-

ры компаний попадают в немного стесненные условия с точки зрения санкций и так далее, им очевидно нужны деньги. В сложные времена деньги нужны всегда больше. Как эти деньги получить? Очевидно, выплатить их в виде дивидендов. Поэтому многие компании дивиденды стали выплачивать», — поясняет Эдуард Матвеев.

Исполнительный директор инвестиционной «Финдом» Юрий Скудаев считает, что выплаты дивидендов владельцам пермского бизнеса не

сокращаются, поскольку чистая прибыль предприятий растет и акционеры заинтересованы в получении маржи.

По мнению эксперта, платить дивиденды выгоднее, чем искать другой «полулегальный» способ получения бонусов. Получатель дивидендов из РФ платит налог в 13%, нерезидент — 15%. «Это сравнимо с НДФЛ, не вижу проблем с налоговой точки зрения», — считает Юрий Скудаев. ■

АЛЕКСАНДР ЯКИМОВ:

«РАСТЕТ НЕ ТОЛЬКО ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА, НО И СПРОС НА НЕГО»

Директор филиала ООО «Балтийский лизинг» в Перми Александр Якимов — о трендах лизинга в период восстановительного роста и новых возможностях для бизнеса Прикамья.

— Александр Сергеевич, как обстоят дела на лизинговом рынке в 2023 году? Отрасль адаптировалась к изменениям?

— Если сравнивать с показателями 2022-го и даже 2021 года, то мы можем говорить об уверенном росте. Так, объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» за девять месяцев 2023 года достиг 111 млрд руб., что на 58% больше, чем годом ранее. Если сравнивать этот показатель с тремя кварталами 2021 года, то рост составил 68%, причем растем мы во всех отраслях.

— Чем обеспечивается этот рост? Это эффект подорожания

имущества и низкой базы 2022 года?

— Названные факторы имеют свое значение, но не являются ключевыми: мы фиксируем рост не только в объеме нового бизнеса, но и в спросе со стороны клиентов — с января по сентябрь компания заключила более 23,2 тыс. новых договоров лизинга, а в первые девять месяцев прошлого года — 15,8 тыс. Спрос обусловлен развитием крупных инфраструктурных проектов и увеличившимся госзаказом. Это особенно актуально для промышленности и строительства. При этом важно, что около 90% нашей клиентской базы — это малый и сред-

ний бизнес, и имущество обновляется именно эта категория предпринимателей.

— Существуют ли для МСБ доступные программы и проекты поддержки?

— Да, при этом эти субсидии доступны для самых разных компаний и помогают в обновлении различного имущества — от легкового транспорта до спецтехники и оборудования. Мы традиционно участвуем в этих проектах, поэтому точно можем говорить об их востребованности. Так, из региональных стоит выделить программу субсидирования министерством АПК Пермского края части авансового платежа по договору лизинга. Из федеральных — субсидии Минпромторга и программы госсубсидирования производителям сельхозтехники «№1432».

— Повлияло ли ужесточение кредитно-денежной политики ЦБ и ускорившаяся инфляция на стоимость лизинга для конечных клиентов?

— Мы можем говорить об умеренном росте средней стоимости договора лизинга — в «Балтийском лизинге» в 2023 году это примерно 9%. Подъем ключевой ставки, безусловно, повлиял и на рост стоимости лизинга из-за увеличения стоимости заимствования.

— Изменилось ли что-то в условиях финансирования для ваших клиентов?

— Условия не стали жестче или сложнее. Напротив, мы стараемся сделать их доступнее: расширяем экспресс-программы, чаще финансируем сделки с минимальным авансом и на максимальный срок. Также идет постоянное расширение

наших партнерских связей, чтобы у клиентов была возможность приобрести оборудование, спецтехнику или транспорт популярных брендов по специальным условиям.

— Появились ли в лизинге новые возможности?

— Еще несколько лет назад начал формироваться тренд на дополнительные услуги в лизинге, сейчас он значительно усилился. «Балтийский лизинг» ежеквартально фиксирует увеличение числа пользователей различных сервисов нашей экосистемы: топливной программы, телематики и других. Это связано с тем, что клиенты чаще выбирают решения, которые помогают им экономить время и средства и быстрее достигать поставленных задач, а современный лизинг способен предоставить как раз такие решения.