

есть много таких, у которых от былой мощи осталось мало следов. Они перестали привлекать клиентов и предлагать что-то интересное», — говорит господин Панченко.

ПЛЮСЫ НА ФОНЕ МИНУСОВ Павел Салас, генеральный директор eToro, говорит: «Ликвидность на финансовом рынке и в финансовом секторе в целом сильно сокращается, ощущается острый дефицит капитала, что приводит к падению объема торгов на всех сегментах финансового рынка — кроме валютного. В частности, объем торгов на Московской бирже даже в рублевом эквиваленте за первые десять месяцев года сократился в пределах 10%, в долларовом же эквиваленте за последние два года спад составил свыше 60% и составляет сейчас примерно \$500–550 млрд».

«Самая сложная работа в брокерском бизнесе — найти клиента и сделать его клиентом надолго. По всем процедурам даже открытие счета — довольно сложная процедура, до сих пор практически невозможно сделать это дистанционно. Упрощение процедуры дистанционного открытия счетов смогло бы обеспечить за ближайшие пять лет минимум 1 млн новых клиентов и приток инвестиций на рынок. Пул брокеров, готовых это активно делать сейчас, точно есть», — отмечает господин Панченко.

Владислав Исаев, руководитель пресс-службы ИХ «Финам», при этом отмечает: «Участники рынка потратили последние несколько лет на то, чтобы максимально усовершенствовать свои сервисы. Так, сейчас клиенты ведущих компаний имеют возможность с одного брокерского счета осуществлять операции на широком спектре биржевых площадок, без лишних затрат времени на перевод средств, что позволяет быстро переключаться на те рынки, где есть перспективные инвестиционные идеи. Также сейчас клиентам предлагается богатый выбор инструментов для автоматизации торговли — от автослеждения, позволяющего повторять сделки в автоматическом режиме за эффективными трейдерами, до возможности без специальных навыков программирования создать собственного торгового робота. В общем, можно сказать, что период вынужденного застоя брокерские компании потратили на то, чтобы значительно повысить качество и разнообразие своих услуг. Так что к моменту неизбежного возобновления роста экономики и фондового рынка, которые приведут к увеличению притока клиентов, сектор готов».

Сейчас хорошо себя чувствуют брокерские компании, которые ориентированы на обслуживание физических лиц на финансовом рынке, и существуют за счет комиссии при операциях на рынке. За последнее время в этом бизнесе появился ряд позитивных изменений, связанных с развитием высоких технологий. Это, например, покупка валюты по биржевому курсу, появление индивидуальных инвестиционных счетов, которые позволяют получать налоговые вычеты при покупке российских бумаг, не за горами открытие брокерских счетов онлайн. «Волатильность на валютном рынке и возможность торговать на всех мировых площадках привели к тому, что определенная часть населения ищет альтернативу депозитам и источники дохода на финансовом рынке. В то же время рынок слияний и поглоще-

ний в России сейчас переживает не лучшие времена, несмотря на наличие объектов для продажи, рынок IPO практически замер, и это приводит к тому, что ориентированные на крупные сделки инвестиционные компании сокращают свое присутствие на рынке, из-за санкций в пассивном режиме ведут себя иностранные компании, они ждут улучшения инвестиционного климата и улучшения отношений России с Западом», — отмечает директор филиальной сети QB Finance Владимир Пахомов.

ПЕРЕСМОТР ПРАВИЛ Привлечение средств для развития бизнеса — основной вопрос для предпринимателей, и после введения санкций, когда российский бизнес оказался отрезан от дешевых западных кредитов, этот вопрос встал с еще большей остротой. Поэтому деятельность инвестиционных компаний, инвестиционных фондов переживает своего рода период пересмотра правил игры.

«Надо отметить, что главная особенность инвестиционной деятельности в России — то, что здесь до недавнего времени в роли инвесткомпаний выступали банки (совсем не обязательно называвшиеся инвестиционными), которые финансировали бизнес акционеров банков за счет средств вкладчиков. Подобная деятельность не всегда была прозрачна, и отсюда вытекало множество связанных с этим проблем. В последнее время ЦБ стал активнее интересоваться этими схемами, отбирая лицензии у тех банков, которые занимались не всегда задекларированной деятельностью. Ужесточение правил рынка для банков привело к тому, что они стали не так охотно выдавать кредиты бизнесу, как пять лет назад, и последнему приходится искать средства где-то еще, в том числе — у инвесткомпаний», — рассказывает вице-президент и директор по развитию голландской инвесткомпания Schildershoven Finance B.V. Евгений Филатов.

Инвесткомпания, за которыми стоят фонды (private equity funds), отбирают проекты по определенным критериям доходности и осуществляют финансирование проектов в обмен на получение контрольного пакета, участвуя в разработке стратегии деятельности компании. Этот вариант подходит не всем собственникам бизнеса, поскольку не каждый хочет терять контроль над своим предприятием.

«Если говорить об участии западных инвесткомпаний в российском бизнесе, то они чаще всего заходят на этот рынок через совместные проекты с российскими партнерами, как в случае Da Vinci Capital, который вошел в акционерный капитал первого независимого фонда мезонинного финансирования FMF Capital. Можно сказать, что число инвесткомпаний сократилось, но при этом появились новые игроки — такие как мезонинные фонды, позволяющие привлекать средства дешевле, чем на рынке акционерного капитала за счет приобретения инвесткомпанией опциона на акции заемщика. К сожалению, мы пока не доросли до настоящего венчурного финансирования, поскольку оно предполагает вложение в идею, тогда как в России венчурным финансированием называется вложение в уже работающий и приносящий доход проект (стартап). Но, возможно, все впереди, поскольку происходит постепенный переход к более цивилизованным формам инвестиционной деятельности у нас в стране», — резюмирует господин Филатов. ■

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ С ЯСЛЕЙ

РАЗВИВАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ И ЦЕНТРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ СЕГОДНЯ ВСЕ ЧАЩЕ ПО СВОЕМУ ФОРМАТУ НАЧИНАЮТ ПОХОДИТЬ НА ИНКУБАТОРЫ И ПРОГРАММЫ ПРОФОРИЕНТАЦИИ. ПОДОБНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ПОЛНОСТЬЮ ПРОДИКТОВАНА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИЕЙ С ОБРАЗОВАНИЕМ.

РОМАН РУСАКОВ

Как говорят аналитики, основной барьер для развития системы детского образования — это слабая интеграция образовательных учреждений с реальным миром. Школьники не очень осознанно выбирают профессию: период складывания личной профориентации у среднестатистического ребенка основательно сместился с 13–14 лет (8–9 классы общеобразовательной школы) фактически к наступлению совершеннолетия.

«Это значит, что значительное число студентов очных форм обучения на первых и вторых курсах многих вузов еще не окончательно представляют себе, для чего ими было выбрано именно это заведение, а окончательное понимание собственных траекторий развития на последующие годы взрослой жизни складывается у молодых людей только к выпускному курсу. В связи с этим детские образовательные программы все чаще вырастают из платформ общеобразовательных и частных школ — как дополнительные компоненты учебной программы, как специальные мероприятия, на которые могут приходиться ученики разных школ», — говорит Андрей Черноголов, генеральный директор компании Cognitive Technologies. Он отмечает, что профориентация детей значительно «молодеет». «Если раньше подобные курсы и учебные компоненты были прерогативой специального среднего образования и старших классов общеобразовательных заведений, то сегодня диагностику творческих и профессиональных качеств начинают применять для детей в возрасте 4–6 лет», — говорит господин Черноголов. И это, полагает эксперт, правильно, поскольку формирование творчески и профессионально ориентированного молодого поколения в перспективе 15–20 лет закладывает важнейший базис в национальную экономику: каждый рубль, вложенный в обучение сегодняшнего ребенка в возрасте от 4 до 16 лет, к моменту начала его трудовой практики дает экономическую отдачу в среднем в 20 рублей. И речь идет не о налоговых поступлениях со стороны нового совершеннолетнего гражданина, а о его реальном влиянии на ВВП страны, особенно в том случае, если он занимается интеллектуальным трудом в сфере НИОКР.

АКТИВНЫЙ СЕКТОР Рынок частных детских садов и образовательных центров активно развивается.

Виталий Сурвилло, председатель совета директоров города мастеров

«Мастерславль», кроме того обращает внимание на то, что даже общее сокращение потребительских расходов в течение последнего года эту тенденцию пока не сломала. «Существенная часть обеспеченного населения готова даже во время кризиса выделять необходимые средства на развитие своих детей. Социальная составляющая проекта появляется тогда, когда мы задумываемся о доступности предлагаемых услуг. Если мы хотим дать возможность качественного детского развития максимально широкому числу детей, включая наиболее уязвимые слои населения, без поддержки государства частным инвесторам этого не осилить. Какой инструментарий может предложить бизнес для эффективного взаимодействия с государством в контексте задачи развития системы дообразования с участием частного капитала? На мой взгляд, оптимальной является следующая схема. Бизнес инвестирует в некий проект дообразования собственные средства. Государство убеждается, что проект состоялся и что он заключает в себе пользу для большинства детей, и вступает в игру на операционном этапе развития проекта. Инструментов достаточно — от рефинансирования проекта при условии его дальнейшего развития или мультиплицирования (сюда же можно отнести налоговые послабления, различного рода субсидии) до стимулирования спроса на услуги проекта, взаимодействия со школами», — рассуждает господин Сурвилло.

Сегодня, по данным Cognitive Technologies, в стране действует более 2 тыс. детских частных клубов и мини-садов. Драйвером роста стал относительно низкий барьер для входа на рынок, а также широкое распространение франчайзинга, который позволяет владельцам (среди которых более 75% составляют не серийные предприниматели, а женщины в возрасте 28–48 лет, решившие начать свое дело) получить на старте весь базовый пакет необходимых материалов и рекомендаций (некоторые франчайзинговые проекты, как, например, Sun School, даже помогают предпринимателям в поиске помещений на первых этажах жилых зданий для открытия мини-садов).

«Это сокращает время для запуска сада и выхода его на окупаемость. К слову, средняя ежемесячная выручка одного частного мини-сада после прохождения точки безубыточности в столичном регионе составляет от 350 до 550 тыс. рублей в месяц», — подсчитал господин Черноголов. → 20