



ЦЕННАЯ БУМАГА

10

**НЕФТЯНАЯ
ДИПЛОМАТИЯ**
УДАРИТ ЛИ ЦЕНА УГЛЕВОДОРО-
ДОВ ПО КОШЕЛЬКУ РОССИЯН

22

**БИТКОИН
ОФИЦИАЛЬНО
ЛЕГАЛИЗОВАН**
ВАЛЮТА XXI ВЕКА ИЛИ НОВАЯ
ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА?

26

**СТАВКИ
ПО ИПОТЕКЕ
ПАДАЮТ**
ЕСТЬ ЛИ РЕАЛЬНЫЙ
ШАНС ДЛЯ ПОКУПКИ
И РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

28

**МРАЧНЫЙ
КОНТРАКТ**
В РОССИИ НЕ СТРАХУЮТ
ОТ СУПРУЖЕСКОЙ ИЗМЕНЫ,
НЕ УМЕЮТ ВЗЫСКАТЬ
СУПРУЖЕСКИЙ ДОЛГ,
ЗАТО ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬ КРЕДИТ
МЕЖДУ МУЖЕМ И ЖЕНОЙ

30

**В ПОИСКАХ
ПРИКЛЮЧЕНИЙ**
РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ
ВДРУГ ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ
ИРАНОМ

42

**НЕОЖИДАННЫЙ
ФЕТ**
ВЕЛИКИЙ РУССКИЙ ПОЭТ
ОКАЗАЛСЯ ПРЕКРАСНЫМ
НЕМЕЦКИМ БИЗНЕСМЕНОМ





ZENITH

WATCH MANUFACTURE SINCE 1865

ЛЕГЕНДЫ ЖИВУТ ВЕЧНО

EL PRIMERO | RANGE ROVER



Часовая мануфактура. Основана в 1865 году Реклама

www.zenith-watches.com

ИНТЕРЕСНЫЙ
ИНСТРУМЕНТ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Не могу забыть выражение лица милой деревенской бабушки в цветастом павловопосадском платке, перед которой в конце 2008 года в отделении Сбербанка на Никитском бульваре уважительно расступались респектабельные московские яппи, уступая место в очереди. Раскланиваясь, старушка смущенно улыбалась. Поравнявшись с окошком кассы, она неторопливо достала из-за пазухи туго перевязанный лентой сверток с деньгами. Протянула его озадаченной кассирше со словами: «Голубушка, дай мне, пожалуйста, два слитка золота. Я из Тверской области. У нас в отделении все раскупили».

Судя по всему, та женщина не прогадала: к концу 2010 года золото подорожало вдвое. Даже с учетом НДС вложения бабули наверняка оправдались с лихвой. Впрочем, даже такой веками проверенный инструмент, как золото, может оказаться рискованным: с 2012-го по середину 2015 года оно заметно упало в цене. Куда еще вложить сбережения тверской старушке? На фондовую биржу она точно не пойдет, да и на Forex играть не станет. Недвижимость для нее дорога, к тому же не факт, что цены на квартиры и дальше не просядут вслед за спросом. Банковские счета растут неспешно: ставки по банковским депозитам в апреле достигли исторического минимума.

«Мы запускаем интересный инструмент, который предназначен для населения», — заявил недавно министр финансов Антон Силуанов. Долгожданным сюрпризом оказались народные облигации федерального займа (ОФЗ). Долгожданным потому, что об этом способе пополнения госбюджета пересуды шли несколько лет подряд. По задумке чиновников облигации госзайма могли бы заставить людей достать деньги из-под матрасов и поддержать национальную экономику.

Пока опросы показывают, что об «интересном инструменте» слышала лишь треть населения, а из тех, кто в курсе, собирается покупать облигации лишь каждый 20-й. И не факт, что деньги они достанут из-под матраса, — скорее снимут со счетов в банках. В чем твердо можно быть уверенным, так это что облигации станут наименее рискованными из народных инструментов. Не зря же сам Силуанов пообещал вложить свои накопления в ОФЗ.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ» («ДЕНЬГИ»)

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ — ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА, ШЕФ-РЕДАКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
ПАВЕЛ КАССИН — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА:
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ
СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д. 28
ТЕЛ. (435) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
АДРЕС: 127055, Г. МОСКВА,
ТИХВИНСКИЙ ПЕР., Д. 11, СТР. 2.

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАС-
СОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN, TIE, 9,
80141 JOENSUU, FINLAND.
ОТПЕЧАТАНО НА БУМАГЕ GALERIE LITE BULK 54 г/м2
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ
16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6

КОГДА ГОВОРЯТ «ТОМАГАВКИ»

РЕЗКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО КЛИМАТА В АПРЕЛЕ СТАЛО НЕПРИЯТНЫМ СЮРПРИЗОМ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

8

СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ПАДАЮТ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

НА РЫНКЕ ВКЛАДОВ СЕЙЧАС СЛОЖИЛАСЬ УНИКАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10

НЕФТЬ: ПОДДЕРЖИТ ЛИ ЦЕНЫ СДЕЛКА ОПЕК

ОГРАНИЧЕНИЕ ДОБЫЧИ КРУПНЕЙШИМИ НЕФТЕЭКСПОРТЕРАМИ ПОМОГЛО СНИЗИТЬ ИНФЛЯЦИЮ И БАНКОВСКИЕ СТАВКИ В РОССИИ

14

**НА ГОНОЧНОМ ТРЕКЕ
С МАЛОМОЩНОЙ МАШИНОЙ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО**

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ СТАЛА ОЧЕВИДНЫМ ТРЕНДОМ В БАНКИНГЕ. ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ НА ПРАКТИКЕ, РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «ЦИФРОВОЙ БИЗНЕС» ПРОМСВЯЗЬБАНКА АЛГИРДАС ШАКМАНАС

15

С НАСЕЛЕНИЯ СПРОСЯТ В ДОЛГ

МИНФИН ГОТОВ ДОПЛАТИТЬ ЗА НОВЫЕ ОБЛИГАЦИИ

19

ОБЛИГАЦИЯ НА ПАМЯТЬ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ШЕФ-РЕДАКТОРА «КОММЕРСАНТА» ДМИТРИЙ БУТРИН О НЕПРОСТОЙ СУДЬБЕ ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА В РОССИИ

20

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ВСЯ НАДЕЖДА НА ЗОЛОТО

В КАЧЕСТВЕ РАСЧЕТНОЙ ВЕЛИЧИНЫ МЫ ВЗЯЛИ СУММУ 100 ТЫС. РУБ. И ОЦЕНИЛИ, КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ ДАЛИ БЫ ВЛОЖЕНИЯ В НАИБОЛЕЕ ДОСТУПНЫЕ И ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

22

СТОИТ ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В БИТКОИН?

С 1 АПРЕЛЯ ВЛАСТИ ЯПОНИИ ПРИЗНАЛИ ВИРТУАЛЬНУЮ ВАЛЮТУ ОФИЦИАЛЬНЫМ ПЛАТЕЖНЫМ СРЕДСТВОМ НА ТЕРРИТОРИИ СТРАНЫ

24

НЕ НАДЕЙТЕСЬ НА ЗВЕЗД. СТРОЙТЕ СИСТЕМУ

МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УСПЕШНО РАЗВИВАЕТСЯ, НЕСМОТРИ НА СПАД НА РЫНКЕ

26

ПРОБИЛ ЛИ ЧАС ИПОТЕКИ

СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СНИЖЕНИЯ СТАВОК ИЛИ НАСТУПИЛ ТОТ САМЫЙ ОПТИМАЛЬНЫЙ МОМЕНТ ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ, МЫ ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У АНАЛИТИКОВ

28

ЧТО ВПИСАТЬ В БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ

ОТ ЧЕГО РЕАЛЬНО ЗАЩИЩАЕТ ЭТОТ ДОКУМЕНТ И В КАКИХ СЛУЧАЯХ ЕГО МОЖНО ОСПОРИТЬ

30

РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ ИЩУТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ДВА ГОДА ОТСУТСТВИЯ НА КАРТЕ РОССИЙСКОГО ТУРИЗМА ТУРЦИИ И ЕГИПТА НЕВОЛЬНО ПОМОГЛИ РАЗВИТИЮ НАПРАВЛЕНИЙ, КОТОРЫЕ ЕЩЕ НЕДАВНО У НАС СЧИТАЛИ ЭКЗОТИЧЕСКИМИ

32

МОНРЕАЛЬСКОЙ КОНВЕНЦИИ БЫТЬ!

ЗНАЧИМЫМ СОБЫТИЕМ В АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В 2017 ГОДУ СТАНЕТ ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К МОНРЕАЛЬСКОЙ КОНВЕНЦИИ ДЛЯ УНИФИКАЦИИ НЕКОТОРЫХ ПРАВИЛ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК 1999 ГОДА

34

ГОВОРИТ И ПОКАЗЫВАЕТ В СЕТИ

ВИДЕОРЕКЛАМА СЕГОДНЯ ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАЗРАБАТЫВАЕМЫХ СЕГМЕНТОВ РЕКЛАМНОГО РЫНКА

35

**«МЫ ПОШЛИ К ПИРАТАМ И СКАЗАЛИ: ЛИБО МЕНЯЕТЕ
ПЛЕЕРЫ И ЗАРАБАТЫВАЕТЕ, ЛИБО ЗАКРЫВАЙТЕСЬ»**

О ТОМ, КАК ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПИРАТСКОГО ВИДЕО ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ ВСЕЙ ИНДУСТРИИ ВИДЕОРЕКЛАМЫ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ АРМЕН ГУЛИНЯН, ГЕНДИРЕКТОР PLADFORM

38

КАК ВЫБРАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ПРОБЕГОМ

СКОЛЬКО СТОЯТ ПОДЕРЖАННЫЕ МАШИНЫ В АВТОСАЛОНАХ

STORY

42

ДЕВЕЛОПЕР АФАНАСИЙ ФЕТ

ЧЕГО НИКТО ИЗ СОВРЕМЕННИКОВ ФЕТА НЕ ЗАМЕТИЛ, ТАК ЭТО ТОГО, ЧТО ЕМУ УДАЛОСЬ СОВЕРШИТЬ, ПОЖАЛУЙ, САМУЮ УДАЧНУЮ СДЕЛКУ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ИСТОРИИ РУССКОЙ ПОЭЗИИ



РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ. ПРИУМНОЖАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ.

XPS 13



БЕЗ ЛИШНЕГО ВЕСА. БЕЗ ЛИШНИХ РАМОК. БЕЗ ЛИШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ.

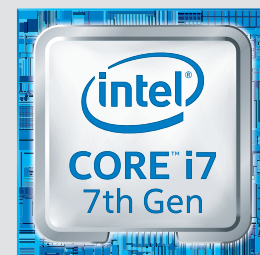
Ноутбук Dell XPS 13 (9360) оснащён новейшими процессорами Intel® Core™, 13-дюймовым «безрамочным» дисплеем InfinityEdge* с опциональным разрешением UltraSharp™ Quad HD+** и ёмким аккумулятором, обеспечивающим до 20 часов автономной работы. Компактный, тонкий (9 мм) и лёгкий (1,22 кг), он займёт в вашем портфеле не больше места, чем папка с документами.

[Подробнее на Dell.ru](http://Dell.ru)



McAfee® LiveSafe™

Intel Inside®.
Исключительная
производительность.



* Инновационная конструкция экрана, при которой края дисплея визуально раздвинуты за счет уменьшения толщины рамки.

**Сверхвысокое разрешение 3200x1800 точек.

Dell, логотип Dell, XPS являются зарегистрированными или незарегистрированными товарными знаками корпорации Dell в США и других странах. Логотип Intel, Intel Inside, логотип Intel Inside, Pentium, Pentium Inside являются товарными знаками, права на которые принадлежат корпорации Intel на территории США и других стран.

КОГДА ГОВОРЯТ «ТОМАГАВКИ»

Резкое изменение геополитического климата в апреле стало неприятным сюрпризом для инвесторов. Причиной тому — вызывающие внешнеполитические жесты Дональда Трампа. 7 апреля по его распоряжению 59 крылатых ракет было выпущено по сирийской авиабазе Шайрат. Поводом для атаки названа химическая атака в Хан-Шейхуне, ответственность за которую Вашингтон возложил на Дамаск. Москва признала авиаудар «агрессией против суверенного государства», приостановив действие подписанного с США меморандума о сотрудничестве в Сирии. Однако президент США не остановился на достигнутом, пообещав «решить» проблему с ядерным арсеналом Северной Кореи.

Инвесторы, обеспокоенные активностью США на Ближнем и Дальнем Востоке, стали сокращать вложения в рискованные активы. В числе наиболее пострадавших оказался российский фондовый рынок. В качестве защиты инвесторы выбирают «тихие гавани», такие как золото, стоимость которого поднялась до полугодового максимума.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО
БАНКА РОССИИ

**ЭЛЬВИРА
НАБИУЛЛИНА**



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

«ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ
ИНФЛЯЦИИ ВБЛИЗИ
ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ
МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ
СОХРАНЕНИЕ УМЕРЕННО
ЖЕСТКОЙ ДЕНЕЖНО-
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ
НА ГОРИЗОНТЕ
ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР
ВЕЛИКОБРИТАНИИ

ТЕРЕЗА МЭЙ

«ЭТО ИСТОРИЧЕСКИЙ
МОМЕНТ, У КОТОРОГО
НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПУТИ НАЗАД.
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ ПОКИДАЕТ
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ».



AP



МИНИСТР
НЕФТИ КУВЕЙТА

**ИСАМ
АЛЬ-МАРЗУК**

ПРИЗВАЛ ВСЕХ
ЧЛЕНОВ ОПЕК
К ПРОДЛЕНИЮ
СОГЛАШЕНИЯ
ПО ЗАМОРОЗКЕ
ДОБЫЧИ.

24 марта

28 марта

30 марта

**КУРС ДОЛЛАРА
СНИЗИЛСЯ
НА МОСКОВСКОЙ
БИРЖЕ НА 1%,
ДО 56,88 РУБ./\$.**



**КУРС ФУНТА
СТЕРЛИНГОВ
СНИЗИЛСЯ
НА 0,9% К ДОЛ-
ЛАРУ США,
ДО \$1,2437.**



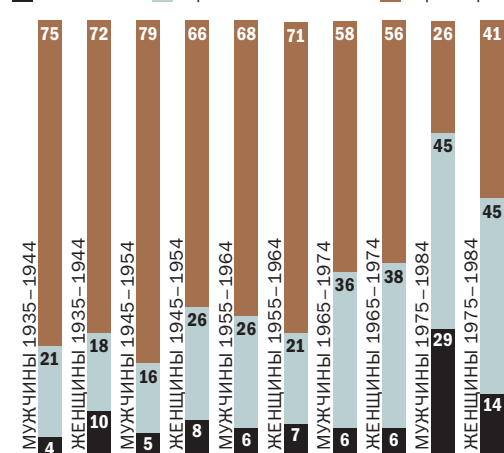
**СТОИМОСТЬ КОНТ-
РАКТА НА ПОСТАВКУ
НЕФТИ BRENT
ВЫРОСЛА НА
2,1%, ДО 52,4
РУБ./БАРЕЛЬ.**



ТИП ПЕРВОГО БРАЧНОГО СОЮЗА РОССИЯН

Источник: ВШЭ.

■ Нет союзов ■ Первое сожительство ■ Первый брак



БРАК ВЫХОДИТ ИЗ МОДЫ

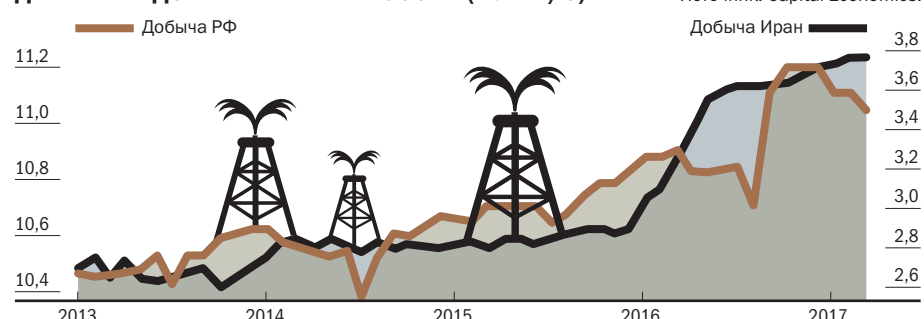
Россияне все чаще предпочитают гражданский брак официальному, следует из доклада Высшей школы экономики «Факторы выбора россиянами матримониального союза». Если в поколении родившихся в 1935–1964 годах официальный брак предпочитали 77%, то среди тех, кто появился на свет с 1975 по 1984 год, — только 44%. Судя по результатам исследования ВШЭ, для женщин всех поколений и мужчин 1964–1975 годов рождения вероятность вступления в официальный брак зависит от возраста, в котором они начали свою карьеру: каждый лишний год до начала работы уменьшает шансы на супружество в 0,94 раза. Те же россияне, кто все-таки решился зарегистрировать свой брак в ЗАГСе, все чаще предпочитают заключать брачные контракты.

НЕФТЬ НИЖЕ ОЖИДАНИЙ

Результаты сделки с ОПЕК по сокращению нефтедобычи оказались «чуть меньше, чем мы бы хотели», признался в начале апреля Аркадий Дворкович. По словам вице-премьера, в правительстве надеялись на рост до \$55–60 за баррель. Судьбу договора страны-нефтепроизводители будут решать в мае. Министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангане уже заявил, что большинство производителей нефти поддерживают продление сделки. В прогнозах же Минэкономики сделка пока не учтена.

ДИНАМИКА ДОБЫЧИ ИРАНА И РОССИИ (МЛН Б/С)

Источник: Capital Economics.



ЗАЧЕМ ЭТОТ ДОГОВОР НУЖЕН, КАК ОН ПОМОГАЕТ ДЕЛИТЬ ДОЛГИ В СЛУЧАЕ РАЗВОДА, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЧТО ВПИСАТЬ В БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ» НА СТРАНИЦЕ 38.

ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА НЕФТЬ, КАК ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И БЛАГОСОСТОЯНИИ РОССИЯН, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕФТЬ: ПОДДЕРЖИТ ЛИ ЦЕНЫ СДЕЛКА ОПЕК» НА СТРАНИЦЕ 10.

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

«СЕЙЧАС ОЧЕНЬ БЕСПОКОЙ-
НЫЕ ВРЕМЕНА НА БЛИЖНЕМ
ВОСТОКЕ. ЭТА АТАКА (ХИМИЧЕ-
СКАЯ АТАКА В СИРИИ) ПРЕД-
СТАВЛЯЕТ СОБОЙ УЖАСНОЕ
И НЕОПИСУЕМОЕ СОБЫТИЕ.
ЭТО ОТВРАТИТЕЛЬНОЕ
ОСКОРБЛЕНИЕ ВСЕГО
ЧЕЛОВЕЧЕСТВА»



ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ
ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ
ДМИТРИЙ ПЕСКОВ

«ПРЕЗИДЕНТ ПУТИН
СЧИТАЕТ АМЕРИКАНСКИЕ
УДАРЫ ПО СИРИИ
АГРЕССИЕЙ ПРОТИВ
СУВЕРЕННОГО
ГОСУДАРСТВА
В НАРУШЕНИЕ НОРМ
МЕЖДУНАРОДНОГО
ПРАВА, ПРИЧЕМ
ПОД НАДУМАННЫМ
ПРЕДЛОГОМ».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП



«СЕВЕРНАЯ КОРЕЯ ИЩЕТ
НЕПРИЯТНОСТИ. ЕСЛИ
КИТАЙ РЕШИТ ПОМОЧЬ,
ЭТО БЫЛО БЫ ЗДОРОВО.
ЕСЛИ НЕТ, МЫ РЕШИМ
ПРОБЛЕМУ БЕЗ НИХ!»

ГЛАВА МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ
МАКСИМ ОРЕШКИН

«АКТИВНЫЙ РОСТ ИМПОРТА
И СЕЗОННОЕ УХУДШЕНИЕ
ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА УЖЕ
В ЛЕТНИЕ МЕСЯЦЫ ПРИВЕДЕТ
К ФОРМИРОВАНИЮ ДЕФИЦИТА
ТЕКУЩЕГО СЧЕТА, ЧТО СФОРМИ-
РУЕТ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ
ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ».



→ 5 апреля → 7 апреля → 11 апреля → 13 апреля →

**ЦЕНЫ НА ЗОЛОТО
ВЫРОСЛИ НА 0,8%,
ДО \$1257
ЗА ТРОЙСКУЮ
УНЦИЮ.**



**ИНДЕКС МО-
СКОВСКОЙ
БИРЖИ
СНИЗИЛСЯ НА
1,7%, ДО 2020
ПУНКТОВ**



**ЦЕНЫ НА ЗОЛОТО
ВЫРОСЛИ НА
1,7%, ДО \$1275
ЗА ТРОЙСКУЮ
УНЦИЮ.**



**КУРС ДОЛЛАРА
КРАТКОВРЕМЕННО
ВЫРОС
НА МОСКОВСКОЙ
БИРЖЕ НА 0,16%,
ДО 56,63 РУБ./\$.**



**СОБИРАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ КУПИТЬ ОБЛИГАЦИИ
ЭТОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА? (%)**

Опрос проведен «Левада-Центром» в начале марта 2017 года.



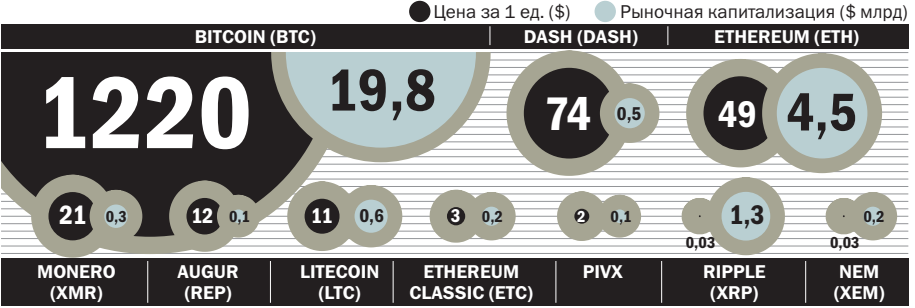
КУПИТЕ ОБЛИГАЦИИ

Россияне не спешат скупать облигации федерального займа (ОФЗ), следует из опроса «Левада-центра». 82% респондентов заявили, что им это просто неинтересно, 12% затруднились ответить. Из оставшихся 6% приобрести ценные бумаги на сумму до 10 тыс. руб. пообещали 3%, от 10 тыс. до 30 тыс. руб. — 2%, от 30 тыс. до 50 тыс. руб. и от 50 тыс. до 100 тыс. руб. — 1%. И это притом, что минимальная цена ОФЗ установлена на уровне 30 тыс. руб.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ БИТКОИНА

Курс биткоина пробил планку \$1 тыс. и вырос в апреле до исторического максимума после официального признания криптовалюты в Японии. По информации CNBC, капитализация биткоина выросла до \$19,5 млрд — ни одной другой криптовалюте не удалось даже приблизиться к подобному результату. После этого о скорой легализации биткоина в России заговорили на самом высоком уровне.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США



ПОДРОБНЕЕ О НАРОДНЫХ ОБЛИГАЦИЯХ, ИХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ И РИСКАХ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «С НАСЕЛЕНИЯ СПРОСЯТ В ДОЛГ» НА СТРАНИЦЕ 15.

ЗАЧЕМ НУЖЕН БИТКОИН, КАК ЕГО ПРИОБРЕСТИ, КАКИЕ РИСКИ СОПРЯЖЕНЫ С ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ НА СТРАНИЦЕ 22.

СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ПАДАЮТ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

На рынке вкладов сейчас сложилась уникальная ситуация. Срок большинства дорогих депозитов, открытых на пике ставок в конце 2014 и начале 2015 годов, когда доходность этих инструментов достигала у ряда банков 18–22% годовых, уже закончился, а разместить теперь эти средства на вклады даже с доходностью 10% годовых уже невозможно. Таких предложений у банков нет. С другой стороны, эксперты констатируют неутешительный факт: объем сбережений, которые население могло бы разместить в банках, с каждым годом тает.



В начале апреля крупнейший игрок на рынке вкладов Сбербанк (на него приходится 47% этого рынка) снизил ставки по вкладам на 0,5–1,5 п. п., что стало сигналом для всех остальных игроков. Сейчас максимальные ставки у Сбербанка по годовым вкладам, согласно информации на его сайте, составляют 5,15% годовых. Причины такого решения, пояснили в Сбербанке, снижение ключевой ставки (снижена до 9,75% годовых) и «рыночный тренд на снижение ставок по вкладам вследствие резкого замедления инфляции, которое может привести к достижению цели ЦБ по инфляции в районе 4% уже летом этого года». Традиционно именно Сбербанк задает уровень доходности для всего рынка. В Сбербанке сообщили: «По нашим прогнозам рыночная тенденция снижения ставок по вкладам продолжится».

Впрочем, тенденцию уже поддержали в крупнейших банках. После объявления решения ЦБ о снижении ставок объявили ВТБ, РСХБ, банк «Открытие», Промсвязьбанк, «Уралсиб», «Русский стандарт» и Абсолют-банк. «Снижение ставок в госбанках (Сбербанк, ВТБ, РСХБ) было более значительным, чем в частных, — отмечает аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — Частные банки стремятся поддерживать лояльность клиентов и предлагают, как правило, более выгодные условия. Снижение ставок в частных банках происходит более медленно, тем не менее общий понижающий тренд по системе сохраняется».

Примечательно, что доходность вкладов падает так же стремительно, как и возможности граждан размещать средства в банках. Уже по итогам 2016 года эксперты отмечали, что прирост вкладов в банках был очень слабый, как из-за низких ставок, так и по причине снижения реальных доходов населения. По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), в 2016 году объем вкладов населения в банках увеличился на 981,2 млрд руб., или на 4,2% в реальном выражении (в 2015 году — на 4,67 трлн руб., или 16,8% в реальном выражении) до 24,2 трлн руб. Так, согласно ежедневной динамике прироста вкладов, в 2015 году население ежедневно размещало в банках 6,2 млрд руб. (без валютной переоценки), а в 2016 году — в среднем только 1,4 млрд руб. в день. «По прогнозам аналитиков, в этом году рост рынка вкладов ожидается ниже, чем в прошлом — на уровне около 3–5%», — указывает руководитель службы сберегательных и комиссионных продуктов банка ВТБ Наталья Сумакова.

Сейчас, по данным участников рынка, граждане предпочитают открывать вклады без опций (пополнения или частичного снятия), так как ставки по ним наиболее высоки. «Са-

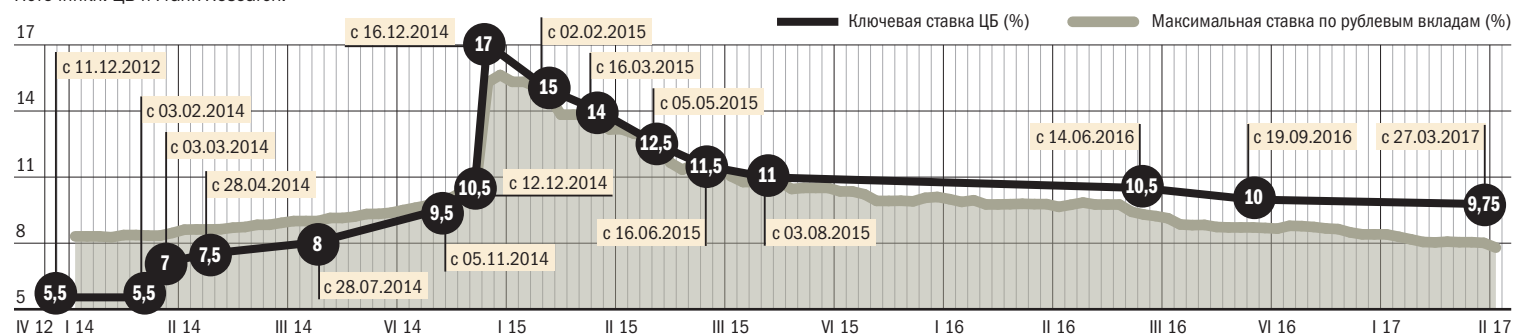
мый популярный срок — один год (больше половины вкладов), еще 20% вкладчиков размещают средства на срок до года», — отмечает Наталья Сумакова. По ее данным, 80% клиентов размещают средства в рублях. 70% — это клиенты в возрасте старше 40 лет. Банк стремится увеличивать долю вкладов, которые открываются через дистанционные каналы.

Судя по обсуждениям на банковских форумах, психологически население не готово к таким ставкам, невзирая на объективные ссылки на падение уровня инфляции и существенное снижение ключевой ставки. Еще два года назад граждане активно размещали денежные средства на депозитах под 18–22% годовых, причем такой уровень доходности предлагал ряд крупных банков — например, Альфа-банк, «Русский стандарт», банк «Югра». По большинству этих вкладов срок размещения истек, а среди текущих предложений невозможно найти ставки выше 9,5% годовых.

Однако и альтернативы даже таким низкодходным депозитам, по сути, нет. «Если говорить о большей части населения, не готовых к сложным инвестиционным продуктам, то размещение средств на депозитах и накопительных счетах остается надежным

МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО РУБЛЕВЫМ ВКЛАДАМ ТОП-10 БАНКОВ И ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ

Источники: ЦБ и Frank Research.





ТОП-5 МИНИМАЛЬНЫХ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ*

Данные: сайт banki.ru

* Срок вклада 1 год, валюта – рубли.

Минимальная сумма вклада (тыс. руб.)	Процентная ставка
СДМ-БАНК	
100	3
МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	
50	3
«ЦЕНТР-ИНВЕСТ»	
15	3
ЛАНТА-БАНК	
25	3,50
СБЕРБАНК	
100	4

ТОП-5 МАКСИМАЛЬНЫХ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ*

Данные: сайт banki.ru

* Срок вклада 1 год, валюта – рубли.

Минимальная сумма вклада (тыс. руб.)	Процентная ставка
«СОЮЗ»	
30	9,75
«ТАВРИЧЕСКИЙ»	
100	9,70
ИНТЕРПРОМБАНК	
100	9,50
«ТРАСТ»	
30	9,25
СВЯЗЬ-БАНК	
50	9,20

инструментом сбережения, застрахованным государством», — отмечают в Альфа-банке. Действительно, все остальные способы размещения денежных средств сопряжены с риском. «В качестве альтернативы вкладам некоторые рассматривают покупку недвижимости», — приводит пример Дмитрий Монастыршин. — Но в этом случае инвестор несет риск снижения цен и риск ограниченной ликвидно-

сти объекта инвестиций. Доходы от сдачи недвижимости в аренду в последние несколько лет ниже доходности вкладов. Кроме того, для покупки недвижимости необходима единовременно значительная сумма. Депозит может быть с возможностью частичного снятия и пополнения, что удобно.

Впрочем, два варианта, которые можно все-таки рассмотреть (хотя надо понимать, что риск по ним все-таки

выше, чем по вкладам), — это сберегательные сертификаты или приобретение ОФЗ. Например, сберегательные сертификаты в системообразующем банке можно считать низкорисковым инструментом: все-таки риск отзыва лицензии у такого банка близок к нулю. Те же аргументы можно привести и в пользу покупки ОФЗ. «Поскольку это госдолг, то риск можно считать нулевым, так же как и при гарантиях

по вкладам АСВ», — поясняет Дмитрий Монастыршин. — С учетом изменения рыночной конъюнктуры котировки госбумаг меняются. Это, с одной стороны, содержит риск, но, с другой стороны, и потенциальную возможность заработать на росте цен. Доходность инвестирования в длинные ОФЗ со сроком погашения в 2028–2031 годах, по нашим оценкам, может составить 11–13% годовых». ●



Программа корпоративной лояльности*

Приглашаем вас принять участие в Программе корпоративной лояльности. Получайте баллы за перелеты сотрудников и приобретайте премиальные билеты. Баллы начисляются при оформлении билетов по всей маршрутной сети Аэрофлота (только собственные рейсы). Оформлять билеты вы можете сами на сайте или через вашего обслуживающего агента. Для вступления в программу корпоративной лояльности нужно заполнить заявку на сайте в разделе «Корпоративным клиентам».

Особые условия для Вашего бизнеса



Премиальные авиабилеты за накопленные баллы



Начисление миль участникам программы «Аэрофлот Бонус»



Гибкая и удобная система оплаты

Оплатить билеты при покупке на сайте Вы можете банковской картой, баллами**, а также другими способами оплаты:

- Банковская карта: Visa, MasterCard;
- Интернет-Банк: ОАО «Альфа-Банк», ВТБ24 (ПАО) и др.;
- Отложенная оплата;
- Электронные деньги: Qiwi***, WebMoney****;
- Терминалы и салоны связи: Qiwi, «Евросеть» и др.;
- Оплата по счету для юридических лиц.

Подробнее о программе корпоративной лояльности можно узнать на сайте

www.aeroflot.ru/cms/information_services/loyalty_program

или по адресу ✉ loyalty@aeroflot.ru



THE WORLD'S
4-STAR AIRLINE
Авиакомпания
«4 звезды» SkyTeam



ЛЮБИМЫЙ БРЕНД
ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ
В РОССИИ В 2015 ГОДУ

8 (495) 664-1330
8 (800) 444-5555
www.aeroflot.ru

* Программа для предприятий и организаций, сотрудники которых совершают перелеты преимущественно рейсами ПАО «Аэрофлот». ** Баллами оплачивается базовый тариф, банковской картой – таксы и сборы. ***КИВИ Банк (АО). ****Webmoney – АО «Консервативный коммерческий банк». ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д.10, ОГРН 1027700092661

НЕФТЬ: ПОДДЕРЖИТ ЛИ ЦЕНЫ СДЕЛКА ОПЕК

Ограничение добычи крупнейшими нефтеэкспортерами помогло поддержать цены на сырье, а это, в свою очередь, увеличило поступления от нефтегазового сектора в российский бюджет, а также косвенно помогло снизить инфляцию и банковские ставки. Продление сделки может оказаться недостаточным для существенного роста цен.



Помогли бюджету и заемщикам

В конце прошлого года страны ОПЕК и еще несколько нефтеэкспортеров, включая Россию, согласились временно ограничить добычу: картель — на 1,2 млн баррелей в сутки (б/с; до 32,5 млн б/с), страны вне картеля — на 558 тыс. б/с, в том числе Россия на 300 тыс. баррелей. Это помогло поддержать цены — по сравнению с прошлой осенью, когда стоимость нефти опускалась ниже \$45 за баррель, теперь нефть марки Brent торгуется около \$55–56 за баррель, и даже во время мартовского провала цена не опускалась ниже \$50 за баррель. Влияние сделки с ОПЕК оказалось «чуть меньше, чем мы бы хотели», признал в начале месяца вице-премьер Аркадий Дворкович. По его словам, власти РФ рассчитывали на рост цены на нефть до \$55–60 за баррель. Однако, по его словам, решение было правильным, поскольку цены стабилизировались на более высоком уровне, чем до сделки.

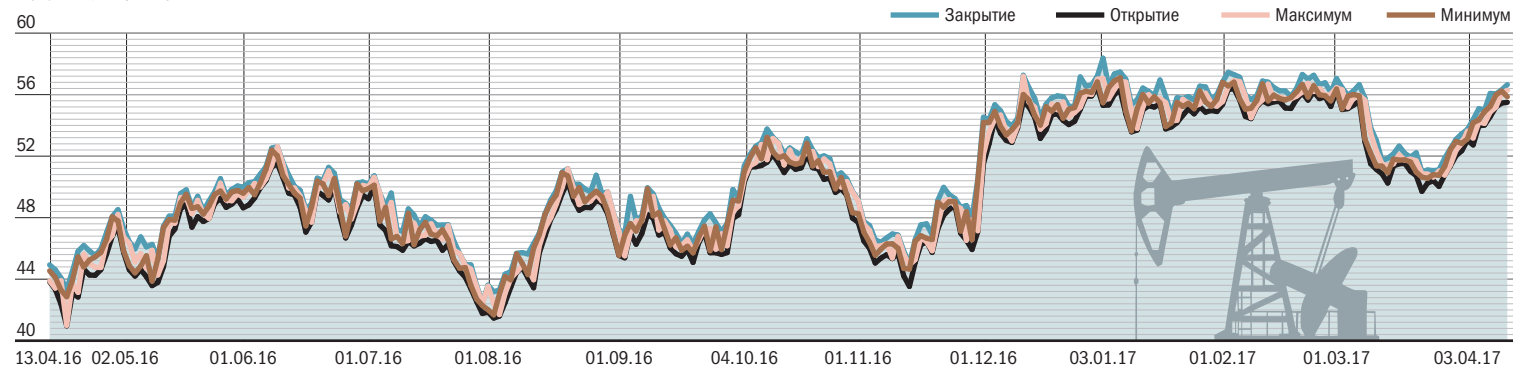
Основной положительный эффект от сделки получил российский бюджет. По словам главы Минэнерго Александра Новака, благодаря участию России в соглашении с ОПЕК доля доходов от энергетики в бюджете страны выросла с 38% до 50% в первом квартале этого года. Улучшилось и состояние торгового баланса — в первую очередь за счет роста экспорта в первом квартале этого года до \$82,1 млрд против \$60,4 млрд в январе–марте 2016-го. По оценкам Станислава Мурашова из Райффайзенбанка, с учетом растущей цены на нефть при стабильном (не укрепляющемся) рубле прибавка для российского бюджета могла бы составить 1,1 трлн руб. (при сохранении стоимости барреля Urals на уровне 3–3,1 тыс. руб.).

Исходя из более высокой цены на нефть \$45,6 за баррель Urals в 2017 году против \$40 за баррель, заложенных в бюджете, рассчитан и новый макропрогноз Минэкономики. Ведомство ждет роста экономики — на 2% в 2017-м (против с 0,6–1,1%, заложенных в прежнем прогнозе), но и существенного ослабления рубля в ближайшие месяцы. К концу года доллар может подорожать до 68 руб., средний же курс по году — до 64,4 руб. Если курс останется на уровне около 56–57 руб. к доллару США, инфляция может упасть ниже прогнозов — до 2,9% (против 3,8%). Впрочем, такой вариант, по словам министра экономики Максима Орешкина «маловероятен, поскольку в этом случае ЦБ, скорее всего, будет более агрессивно снижать ключевую ставку». Кстати, до сделки с ОПЕК снижение инфляции до 4% даже в официальных прогнозах ожидалось не ранее конца года.

«Основное влияние на экономику идет через повышение доходов бюджета, но косвенно сделка, точнее, участие России в ней поддержало стабильность рубля, а это уже через инфляцию позволило снизить ставки», — поясняет старший портфельный управляющий УК «Капиталь» Вадим Бит-Аврагим. «Так как на курс рубля, бюджет, инфляцию влияют далеко не только цены на нефть, точно в количественном выражении определить воздей-

ДИНАМИКА ЦЕНЫ БАРРЕЛЯ НЕФТИ BRENT (\$)

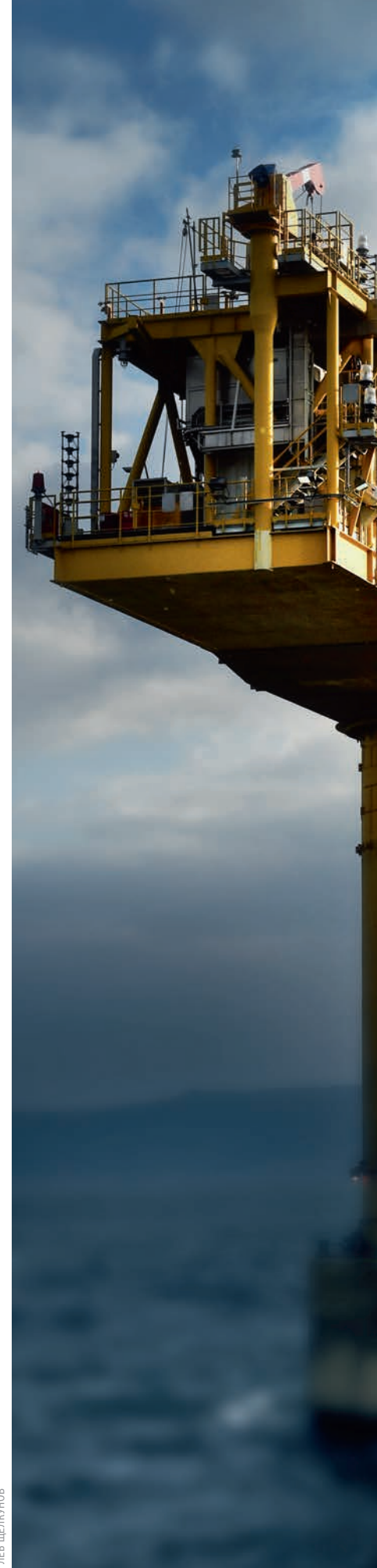
Источник: finantz.ru.



ТЕКСТ Ксения Ильина

ФОТО Глеб Щелкунов

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ





ствие этого фактора вряд ли представляется возможным», — говорит директор Института стратегического анализа ФБК Grant Thornton Игорь Николаев. По его словам, показательно и то, что дефицит федерального бюджета за январь—февраль 2017 года составил 147,8 млрд руб., что на 36,1 млрд руб. больше по сравнению с соответствующим показателем 2016 года.

При этом, как отмечают в рейтинговом агентстве Fitch, текущего роста цен недостаточно для балансирования бюджетов большинства стран-нефте-

экспортеров. Так, для России, по оценке агентства, такая планка составляет \$72 за баррель, для Саудовской Аравии — \$74 за баррель, для большинства остальных участников соглашения, за вычетом Катара и Кувейта — больше \$60.

Рубль за баррель

По оценке Международного энергетического агентства, ОПЕК выполняет обязательства по заморозке примерно на 90%, а ключевой игрок — Саудовская Аравия сократила добычу даже сильнее, чем требовалось. Россия обещала выйти на



ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВ

заместитель генерального директора по инвестициям ИК «Универ Капитал»:

— Прогнозы сейчас делать и сложно. Есть факторы в пользу как роста, так и снижения цен, равно за увеличение и за ограничение спроса на нефть. С одной стороны, все ожидают соглашения о заморозке добычи. Ожидается замедление темпов роста добычи сланцевой нефти в США — во второй половине года влияние сланцевой нефти на рынке будет совсем небольшим. И наконец, на-



СЕРГЕЙ ПИКИН

директор Фонда энергетического развития:

— Принципиальным поворотным пунктом станет встреча в конце мая стран-членов ОПЕК, где будет решаться вопрос о продлении стратегии снижения добычи на второе полугодие. Если решение о продлении будет принято, то цена нефти точно будет находиться не ниже, чем сейчас, или даже на уровне \$60 за баррель марки Brent. Если решение о продлении не будет принято и все начнут увеличивать добычу, то цена может снизиться далеко за пределы \$50 за баррель. Причем и в том, и в другом случае это произойдет достаточно быстро — и взлет, и падение цен на нефть. Геополитика на

верняка будет поддержка со стороны растущего спроса. Из этого следует, что темпы роста цен окажутся примерно такими же, как и сейчас, и средняя цена нефти на второе полугодие будет в районе \$60 (\$57–62) за баррель — чуть выше текущего уровня. Если бы курс остался хотя бы в районе выше 60–62 руб./\$, это принесло бы в бюджет дополнительно еще около 300 млрд руб. по году. Для россиян эти улучшения не пройдут стороной. Колебания инфляции, которые закладывает в цену любой импортер и даже внутренний производитель, будут сокращаться — мы сможем наблюдать снижение цен или по крайней мере их стабилизацию, а также небольшое удешевление кредитов. В целом, если избежать негативных геополитических событий, к концу года можно достичь рост ВВП на 1,5%, роста реальных доходов россиян на 2–3%, что гораздо важнее.

динамику цен влияет слабо, скорее это повод для спекуляции трейдеров. Рост ставки ФРС также пока несильно отражается на нефтяном рынке. А вот рост добычи нефти в США приносит для рынка больше негатива и, если запасы нефти не будут продолжать падать, как это было несколько недель подряд, то это будет поводом задуматься для стран ОПЕК, к какой стратегии идти.

Для экономики России любой сценарий не критичен. В бюджете заложена цена \$40 за баррель, и эта планка даже при самом плохом сценарии пробита не будет. А это значит, что в Стабилизационный фонд будут поступать дополнительные доходы, а при наиболее вероятной цене \$55–60 за тонну — весьма значительные. Если посмотреть итоги первого квартала, то он пройден весьма успешно, даже с профицитом бюджета, и это значит, что все расходы, в том числе в социальной сфере, будут выполнены. Что касается курса доллара, то он в последнее время не коррелирует с рынком нефти. Мы видим, что цены на нефть могут и падать, и расти, а рубль все равно укрепляется.

согласованные темпы сокращения, 300 тыс. б/с, лишь к концу апреля, тогда как в к концу марта с начала года сокращение составило 202 тыс. б/с (или 67%).

Впрочем, ограничение нельзя назвать суровым — фактически и Россия, и Саудовская Аравия существенно нарастили объем добычи в прошлом году, до достижения соглашения о ее сокращении. Как отмечает Вадим Бит-Аврагим, в России добыча снижается органически из-за истощения месторождений, к тому же тот рост, который предшествовал заморозке, — до 11,5 млн б/с, — «это фактически потолок».

Более того, часть проектов не развивается и из-за того, что им нужна более дорогая нефть для окупаемости, отмечает эксперт. По его словам, провал в отрасли связан и с инвестиционными циклами: большинство новых месторождений будут запущены после 2018 года, по ним сейчас идет геологоразведка, в этом же году запускаются только два месторождения. Напомним, нашим нефтяникам

затруднен доступ к «длинным деньгам» — санкциями ограничен доступ к рынкам капитала для таких компаний, как «Роснефть», «Транснефть», «Газпром нефть», они не могут привлекать финансирование сроком более 90 дней.

Базовые расчеты показывают, что даже при снижении объемов добычи на 300 тыс. баррелей долларовая выручка нефтяных экспортеров будет расти и при незначительном повышении цены (хотя бы на \$2 за баррель). Однако не менее важным фактором оказывается курс рубля — его укрепление уменьшает рублевую выручку нефтяников (для достижения баланса укрепление курса на рубль должно сопровождаться ростом цены на нефть примерно на доллар). В итоге компаниям, экспортирующим нефть, может оказаться выгоднее более слабый рубль даже при меньшей цене на сырье. Очевидно, что в условиях ослабления российской валюты готовность нефтяников продлить соглашения будет выше.



ВАСИЛИЙ КОЛТАШОВ

руководитель Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений:

— Есть два базовых сценария развития цен на нефть и их влияния на российскую экономику в 2017 году. Первый — цены либо растут, либо не меняются. В этом случае мы продолжаем погружаться в экономический кризис. Делаем мы это медленно, спокойно и уверенно, со стабильной долей импорта в экономику и со снижающимися реальными доходами населения. Мы продолжаем тонуть, и никаких шансов на выход из кризиса нет. Для кардинального изменения ситуации уровень \$50–60 за баррель нас не спасает, нам нужно \$100 и выше. Но и тогда рая не будет, мы лишь почувствуем небольшое улучшение экономической ситуации с сохранением деструктивных процессов. Будет рост оплаты услуг естественных монополий и тарифов ЖКХ. Производители, ориентированные на внутренний рынок, будут продолжать испытывать давление, а у потре-

бителей будут расти долги. И даже рынок недвижимости не оживет. Но ухудшение будет идти медленно. Второй вариант — цены упадут к отметке \$40 и даже ниже, а это тоже возможно. Тогда мы получим кратковременный шок с некоей адаптацией к нему, а потом все равно будет сокращение российской экономики. Мир тревожит наращивание долговой нагрузки Китая, ведь КНР — один из главных драйверов мировой экономики. А китайский промышленный кризис еще не сыграл свою роль, нам еще предстоит это пережить, что может стать большим негативным китайским сюрпризом. Тогда хорошо будет только импортерам. Уровень жизни населения — фундамент нашего экономического кризиса — будет снижаться. Если бы нам удалось развернуть этот процесс и поднять уровень жизни, то ситуация улучшилась бы. Для этого нужно увеличить потребление населением российских товаров, что можно сделать только через протекционистскую экономическую политику. Может ли помочь нам в этом ЕвразЭС? Нет, потому что ЕвразЭС находится в глубоком кризисе. Поэтому объективно реализовать протекционистскую политику можно только в границах РФ. Но без глубоких политических изменений и изменений экономической стратегии это нам вряд ли удастся, мы сначала должны опуститься еще ниже.



ИВАН КАПИТОНОВ

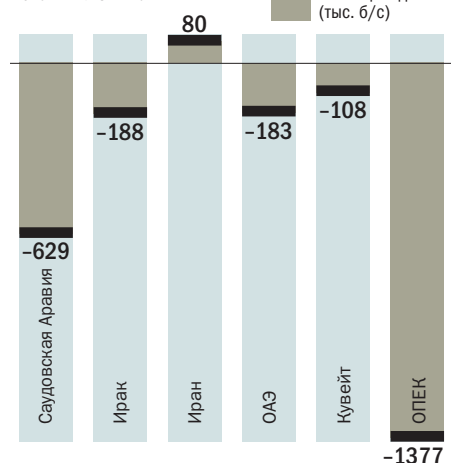
старший научный сотрудник сектора энергетической политики Института экономики РАН, научный руководитель программы магистратуры Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС:

— На рынке нефти все, безусловно, зависит от реакции США на изменение цены. Сейчас мы наблюдаем наращивание мощностей по сланцевой нефтегазовой добыче, и это очень сильно влияет на рынок. Также существуют информационные вбросы, которые активно влияют на текущую ценовую конъюнктуру. Последние обычно обеспечивают волатильность, которая необходима для финансовых манипуляций и заработка на рынке. Поэтому рынок у нас высоковолатилен, это выгодно участникам на рынке: можно получать сверхприбыли. В связи с увеличением нефтедобычи в США та ценовая конъюнктура, которую мы сейчас видим, без дополнительного воздействия со стороны стран ОПЕК будет скорректирована. То есть во втором

полугодии мы увидим снижение, если только страны ОПЕК опять не сократят добычу. Страны ОПЕК могут на это пойти в связи с тем, что запасы легкоизвлекаемой сланцевой нефти США заканчиваются. То есть в дальнейшем такое вот буйство нефтедобычи в США может значительно сократиться, и страны ОПЕК именно с прицелом на дальнейшее гипотетически могут на очередном саммите принять дополнительное снижение добычи и этим произвести коррекцию на рынке нефти. Если этого не произойдет, мы увидим снижение цены на нефть к концу года к уровню \$50, может быть, даже ниже — \$48–50 за баррель. Что касается влияния геополитической обстановки, то, безусловно, мы видим проявления, когда возникла ситуация с неожиданной бомбежкой Сирии со стороны США, цена на нефть резко выросла. Любая дестабилизация на Ближнем Востоке влияет на удорожание нефти. Но тут мы с вами не пророки, и что-либо предвидеть сложно. Что касается российской экономики, то тут зависимость прямая: чем выше цена на нефть, тем лучше живется в России. Соответственно, ниже цена нефти — ниже доходности бюджета, и так или иначе это повлияет и на темп роста зарплат, в частности в частном секторе, которые, соответственно, могут во втором полугодии сократиться. И это отразится на темпах роста зарплат в экономике в целом за год.

ИЗМЕНЕНИЕ ДОБЫЧИ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ ОПЕК ПОСЛЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ

Источник: ОПЕК.



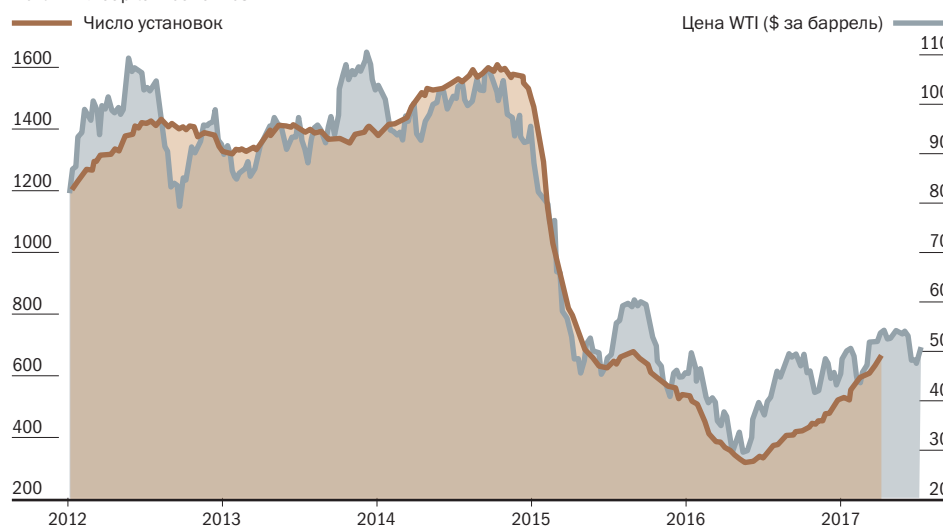
Сланцевая нефть возвращается

Тем временем, по оценкам американского управления энергетической информации (EIA), за январь—март добыча в США выросла на 253 тыс. б/с, достигнув значений начала 2016 года (около 9,2 млн б/с), причем объем капитальных вложений растет — количество буровых установок в США уже находится на максимуме с августа 2015 года (активных более 840 установок) и продолжает увеличиваться.

На этом фоне стороны готовятся обсудить продление соглашения. Как ожидается, это произойдет в Вене в конце мая. Но четкой позиции по возможности продления российская сторона еще не представила — позиция российских добытчиков по этому во-

ДИНАМИКА ЧИСЛА БУРОВЫХ УСТАНОВОК В США И ЦЕНЫ WTI

Источник: Capital Economics.



просу неоднозначна. Так, в апреле министр энергетики Александр Новак сказал, что при принятии решения о продлении будут учитываться прогнозы на май—июнь и состояние мировых запасов.

Вадим Бит-Аврагим ждет, что сделка будет продлена, ибо большинству экспортеров цена важнее объемов поставок, хотя это и будет стимулировать сланцевую добычу в США, где у большинства проектов планка рентабельности как раз на уровне \$50–55 за баррель.

Но, как отмечает Том Паф из Capital Economics, для дальнейшего роста цен потребуются в первую очередь существенное сокращение имеющихся запасов: основные опасения участников рынка связаны именно с тем, что сделка не позволит в достаточной сте-

пени их сократить. Сейчас запасы нефтепродуктов продолжают снижаться, а запасы сырой нефти близки к пикову, полагает эксперт, добавляя, что к концу года цена все же может увеличиться до \$60, если спрос будет достаточно высоким.

Другие эксперты сомневаются, что продления срока действия соглашения будет достаточно для существенной поддержки роста цен на нефть. Скорее она нужна для поддержания их текущего уровня. «Продление производства нефти странами, не участвующими в соглашении, — отмечает аналитик CMC Markets в Сиднее Рик Спунер, — Мы, возможно, увидим не одну пролонгацию соглашения, прежде чем баланс на нефтяном рынке улучшится». ●



ГЕННАДИЙ ШМАЛЬ

президент Союза нефтегазовых промышленников России:

— Мировые цены на нефть сейчас, к сожалению, зависят от многих факторов, причем подчас совершенно далеких от экономических. Но все же провала, о котором говорит даже наш Центробанк, не будет. Думаю, цены на нефть в этом году будут в пределах \$55–60 за баррель. И никакой катастрофы в этом нет. Я прекрасно помню те времена, когда бочка стоила \$8,— и ничего, жили. Конечно, надо отслеживать цены, надо быть готовым к любым вариантам. Нефтяные компании в нашей стране довольно неплохо будут себя чувствовать и при \$40, хотя таких цен видеть не хотелось бы. Для нашего бюджета \$55–60 более желательно, думаю, что ближе к этому цифра и будет. Паниковать не стоит: на жизни простых граждан, по крайней мере в этом году, цены на нефть никак не отразятся. Но не надо забывать, что 70% добычи нефти приходится на страны ОПЕК, поэтому от их поведения многое зависит. Если мы продолжим линию сдерживания добычи и другие сделают то же самое, хотя бы до конца года, то это было бы правильно для урегулирования цен. А вообще, нам давно пора заниматься развитием экономики, чтобы перестать гадать, какими будут цены и нефть и как на нас они могут отразиться.

LEGALFORUMMMXVII

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РЕКЛАМА



16–20
МАЯ 2017

ВОСТОЧНОЕ КРЫЛО
ГЛАВНОГО ШТАБА
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭРМИТАЖА

www.spblegalforum.ru

- Международное право. Верховенство закона
- Юридическая профессия
- Смарт-общество
- Инвестиции. Финансы
- Антимонопольное регулирование
- Судебная и арбитражная практика
- Промышленность. Ресурсы. Экология
- Культурное наследие
- Частное право
- Международный форум по банкротству

НА ГОНОЧНОМ ТРЕКЕ С МАЛОМОЩНОЙ МАШИНОЙ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО



Банковская отрасль проходит стадию так называемой цифровой трансформации. Как эти изменения отражаются на вашем банке?



**АЛГИРДАС
ШАКМАНАС**

Родился в 1978 году в Вильнюсе. Окончил Институт международных отношений и политических наук Вильнюсского университета, а также прошел обучение в Университете права им. М. Ромериса в Литве по праву и управлению, а затем в University of Chicago Booth School of Business. Начал свою карьеру Алгирдас Шакманас в 1998 году в качестве специалиста по информационным технологиям, проработав в этой должности два года. До прихода в Промсвязьбанк с декабря 2009 года руководил развитием электронных каналов Балтийского региона в Swedbank, где отвечал за мобильный и интернет-банкинг, SMS-банкинг и другие каналы. В Промсвязьбанке работает с 2012 года. Начиная с должности руководителя направления розничного банкинга ПСБ, в 2013 году занял пост директора департамента электронного бизнеса, а с октября 2016 года возглавляет блок «Цифровой бизнес» Промсвязьбанка.

Диджитализация стала очевидным трендом в банкинге. Конкуренция подстегивает к перестройке бизнеса. О том, что это значит на практике, рассказал вице-президент, руководитель блока «Цифровой бизнес» Промсвязьбанка Алгирдас Шакманас.

— В прошлом году руководство Промсвязьбанка приняло стратегическое решение о том, что ядром бизнеса банка должно стать развитие цифровых решений. Мы убеждены, что банки в будущем станут в большей степени диджитал-компаниями. Впрочем, мы уже много лет строим мощную цифровую платформу. Вышли на рынок электронной коммерции в 2013 году и сейчас входим в тройку лучших банков с точки зрения интернет-эквайринга и в пятерку по переводам с карты на карту. Мы много инвестируем в это направление.

Однако было важно и внутри банка официально объявить о диджитализации. Это меняет подход к бизнесу, мышление сотрудников. Выбрав стратегию, мы поставили цель стать самым передовым в России цифровым банком. В первую очередь важно, чтобы клиенты получали самый лучший сервис, развитие цифровых продуктов помогает в этом. Мы уже предоставляем возможность производить разные банковские операции онлайн. В ближайшие три–пять лет планируем стать онлайн-финансовым центром жизни клиента и начать продавать через цифровые каналы страховые продукты, госуслуги и услуги для юридических лиц.

— Работа с массовым клиентом подразумевает автоматизацию, не так ли? Как в вашей компании обстоят дела с этим?

— Действительно, когда речь идет о цифровой трансформации банковского бизнеса, предполагается, что все процессы должны быть автоматизированы. Если клиент банка через интернет подал заявку на получение кредита, решение должны принимать не сотрудники банка, сидящие по ту сторону монитора, а система в автоматическом режиме. В современном мире клиент готов ждать ответа лишь несколько минут. В большинстве российских банков сейчас решения по поводу выдачи кредитов принимают люди. В цифровую эпоху этот подход не работает. Это как приехать на гоночный трек в шикарном блестящем болиде, под капотом которого старый маломощный двигатель. На этом не то что победить — так в принципе далеко уехать сложно.

Мы это отлично понимаем, поэтому стремимся к полноценной автоматизации. Год назад выпустили первый полностью автоматизированный цифровой продукт — «Турбоденьги». Его ключевое отличие от предодобренных кредитов, которые мы давно и успешно использовали в дистанционных каналах, в следующем: это уже полноценный кредитный процесс, который совершается мгновенно. По сути это онлайн-кредит на сумму от 10 тыс. до 100 тыс. руб., который наши зарплатные клиенты могут получить в любой точке мира в любое время буквально за пару кликов без необходимости общаться по телефону с операторами и предоставлять документы.

«Турбоденьги» — пример уникального привлекательного продукта с низкой себестоимостью, которая достижима благодаря полной автоматизации. Мы уже запустили подобный онлайн-кредит для малого и среднего бизнеса, а совсем скоро выпустим абсолютно новый интернет-банк для предпринимателей. Это будет действительно свежее и прорывное решение.

— Продолжаете ли вы развивать цифровые интерфейсы для массовых клиентов?

— Конечно, останавливаться нельзя. Интерфейсные стандарты меняются очень быстро, и мы им следуем, стараясь опережать тренды. Вскоре выпустим новую версию мобильного приложения, основная особенность которого будет в том, что его финансовыми сервисами смогут воспользоваться и те, кто пока не являются клиентами Промсвязьбанка. Таким образом мы увеличим проникновение наших банковских продуктов на рынке, привлечем новых клиентов. Сегодня количество транзакций в цифровых каналах продолжает расти в абсолютных цифрах. Пользователи мобильного и интернет-банка на сегодняшний день генерируют 90% транзакций от

общего объема Промсвязьбанка. Мы также развиваем новые интерфейсные формы, например разговорный интерфейс. Сейчас обучаем чат-бота для мобильного банка на основе искусственного интеллекта, который во многих случаях сможет заменить функционал сотрудников контактного центра.

— Ваш банк как-то участвует в развитии мобильных платежных сервисов в России (Android Pay, Apple Pay, Samsung Pay)?

— Технологически Промсвязьбанк полностью готов поддержать широкое внедрение мобильных платежных сервисов в России. Это финансово привлекательный продукт для банка, который, по нашим прогнозам, качественно стимулирует транзакционную активность клиентов. Назвать точную цифру пользователей этой технологии пока сложно: смартфоны с поддержкой NFC есть не у всех, но, учитывая короткий жизненный цикл таких устройств, скоро она станет более массовой. Впрочем, ее будущее определим не мы, а люди, которые уже сегодня активно пользуются оплатой услуг со смартфонов. Ожидается, что в ближайшее время технологии станут доступны и владельцам всех последних моделей смартфонов, работающих на системе Android. Такими телефонами в России сейчас пользуются миллионы людей — примерно три четверти рынка. И у нас для этого события уже подготовлена серьезная технологическая платформа.

— Насколько эта технология безопасна?

— Сейчас все существующие в мире платежные системы и банки занимаются развитием этой технологии и вкладывают в ее безопасность огромные средства. Поэтому бесконтактные платежи являются не менее защищенными, нежели традиционные. Конечно, любая новая технология вызывает у пользователей некое недоверие и определенные опасения. Но помните, как в 2000 году все боялись, что произойдет ошибка и все IT-системы встанут, а ничего не случилось — 17 лет живем, радуемся и создаем все новые высокие технологии. Дальнейшее развитие бесконтактных платежей, я думаю, приведет только к тому, что исчезнет пластиковая карточка в ее классическом понимании — фактически единственный физический элемент, который существует сегодня в банковском деле. Когда она виртуализируется, банки полностью станут онлайн-компаниями. ●

С НАСЕЛЕНИЯ СПРОСЯТ В ДОЛГ



РИА НОВОСТИ

На российском рынке появился новый финансовый инструмент, рассчитанный на широкий круг частных инвесторов,— облигации федерального займа (ОФЗ) для населения. Гарантии государства на сумму до 15 млн руб., а также повышенная доходность делают эти облигации весьма привлекательными по сравнению с банковскими вкладами. Однако эти вложения проигрывают в гибкости классическим ОФЗ, а также не застрахованы от резкого роста курса доллара.



Финансовый ликбез

Активные разговоры и обсуждения по привлечению населения к инвестированию в гособлигации начались осенью прошлого года. Запустить проект до конца года не успели, по свидетельству Минфина, из-за того, что не удалось договориться с банками-агентами о приемлемом уровне комиссионных. В начале февраля 2017 года Минфин опубликовал «Основные направления государственной долговой политики РФ на 2017–2019 годы». В них министерство определило, что целью заимствований у населения является «не столько фискальная функция, сколько повышение финансовой грамотности населения, воспитание у него культуры сохранения и инвестирования средств» (как российские власти на практике повышали финграмотность населения, см. «Этапы»). Впрочем, фискальный эффект тоже будет. Хотя объем выпуска не такой значительный (20–30 млрд руб. в год) по сравнению с общими заимствованиями (во втором квартале планируется привлечь 500 млрд руб.), все же заметный.

В конце февраля на Российском инвестиционном форуме в Сочи министр финансов Антон Силуанов анонсировал запуск программы ОФЗ для населения в апреле, а также раскрыл и некоторые особенности выпуска. В частности, ежегодный объем таких долговых бумаг составит 20–30 млрд руб., минимальный объем инвестиций — 30 тыс. руб., а ставка будет превосходить доходность рыночных ОФЗ. В конце марта Минфин утвердил «Условия эмиссии и обращения облигаций федерального займа для физических лиц», которые в середине апреля, после регистрации в Минюсте, опубликовал на своем сайте. Документ вступает в силу через десять дней после опубликования, так что первый выпуск новых госбумаг может появиться не ранее 24 апреля.

Согласно «Условиям...», новые ОФЗ являются среднесрочными бумагами, то есть срок их обращения будет составлять от одного года до пяти лет. Номинал ценной бумаги — 1 тыс. руб. По бумагам будет выплачиваться купонный доход с периодичностью раз в полгода. Ценные бумаги можно будет погасить, не дожидаясь конца их обращения. Однако вторичного рынка этих ОФЗ не будет, то есть невозможно будет заниматься покупкой и продажей выкупленных ценных бумаг. Детали каждого выпуска ОФЗ, в частности минимальный и максимальный объем, который может приобрести один гражданин, процентные ставки и величина купонного дохода будут утверждаться решениями о конкретном выпуске. Ранее представители министерства указывали, что можно будет приобрести облигации на сумму от 30 тыс. руб. до 15 млн руб., а доходность по трехлетнему выпуску ОФЗ для населения будет равна доходности трехлетних классических ОФЗ, увеличенных на 0,5 процентного пункта (п. п.). Исходя из того, что доходность серии 26214 (с погашением 27 мая 2020 года) составляла по итогам торгов 14 апреля 8,2% годовых, то и средняя доходность новых ОФЗ должна составлять около 8,7% годовых.

Цена продажи, а также величина накопленного купона и доходность бумаг будут регулярно публиковаться на сайте Минфина. Именно по этой цене с учетом НКД и можно будет приобрести гособлигации у банков-агентов, которыми в настоящее время выступают Сбербанк и ВТБ 24. При этом банки будут брать комиссионное вознаграждение от 1,5% до 0,5% в зависимости от объема единовременной покупки (см. таблицу).

Поддержать в руках новые государственные ценные бумаги, как это было раньше, с облигациями государственного сберегательного займа (ОГСЗ) не удастся. 15–20 лет назад ОГСЗ выпускались на специальной бумаге разного цвета (в зависимости от номинала и номера выпуска), с большим количеством степеней защиты, с отрывными купонами. Новые госбумаги для населения выпускаются в бездокументарном виде, то есть в виде записи на счетах. Впрочем, в этом случае при выплате купона не потребуется посещать банки, стоять в очередях, чтобы сдать бумаги на отрезку купона, а потом забирать их. Купонный доход по новым ОФЗ будет выплачиваться на счета, указанные их владельцами.

Облигации против вкладов

Эксперты считают, что новые гособлигации занимают место между классическими ОФЗ и банковскими депозитами. С одной стороны, их доходность привязана к рыночным гособлигациям, а стоимость известна на каждый день обращения. С другой стороны, они не имеют вторичного рынка. Управляющий портфелем облигаций УК «Райффайзен Капитал» Константин Артемов считает, что «заинтересовать население новым инструментом можно лишь ставками, которые выше, чем текущие ставки в крупнейших банках». К безусловным плюсам гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев относит и простоту приобретения ценных бумаг.

И по этим критериям новые бумаги явно выигрывают у банковских вкладов. Безусловно, с учетом комиссий, взимаемых банками, целесообразно вкладывать крупные суммы, но интерес к но-

вому инструменту могут иметь и менее состоятельные граждане. Об этом свидетельствует опрос «Левада-центра». Как считает портфельный управляющий «Альфа-капитала» Евгений Жорнист, новый инвестиционный продукт будет очень интересен вкладчикам крупных банков на сумму менее 15 млн руб., а также вкладчикам более мелких банков, имеющим вклады на сумму свыше застрахованных 1,4 млн руб., которые не имеют выхода на биржу. Глава Минфина Антон Силуанов уже объявил, что будет участвовать в размещении. Тем более что доход министра вполне позволяет ему выкупить максимальный объем (15 млн руб.).

Чем меньше вкладываешь средств в госбумаги, тем больше съедает комиссия банка-агента. Однако и по малым вкладам ставки банков существенно ниже, чем по вкладам на большие суммы. Например, в апреле в Сбербанке по вкладу «Сохраняй» на срок до одного го-

да при сумме вклада до 100 тыс. руб. ставка составляла 4,65% годовых, а при сумме свыше 2 млн руб. — 5,15% годовых. По вкладу «ВТБ 24 — Выгодный» при сумме вклада от 200 тыс. руб. до 700 тыс. руб. ставка на срок до трех лет будет составлять 5,35% годовых, тогда как при сумме от 1,5 млн руб. — 6,35% годовых. Тем не менее, по мнению Жорниста, для тех, у кого вклады на сумму менее 1,4 млн руб., выбор неочевиден: ставки в ряде банков, входящих в систему страхования вкладов, выше предполагаемой доходности «народных» ОФЗ, а риск также суверенный.

Как отмечает Константин Артемов, «выплаты по новым бумагам структурированы так, чтобы стимулировать держать бумаги до погашения (то есть чем дольше период удержания, тем выше итоговая доходность)». Такая политика также повышает привлекательность новых госбумаг по сравнению с депозитами крупных банков. Купонная ставка

каждого последующего годового периода повышается, тогда как ставки в госбанках при увеличении срока вклада, напротив, сокращаются. Так, например, в Сбербанке по вкладу «Пополняй» с суммой до 100 тыс. руб. ставка на год составляла 4,15% годовых, на два года — 3,9% годовых, на три года — уже 3,7% годовых. В банке ВТБ 24 по вкладу «ВТБ 24 — Накопительный» с минимальной суммой от 200 тыс. руб. до 700 тыс. руб. и возможностью доносить не менее 30 тыс. руб. ставка на год составляет 5,77% годовых. При этом на два года она сокращается до 5,18% годовых, а на три года — до 4,97%.

Обратная сторона бумаги

Впрочем, как у всякой медали, у новых бумаг есть и обратная сторона. Новые бумаги по доходности могут проигрывать и более рискованным корпоративным облигациям. Как отмечает руководитель управления аналитических ис-

КАК ПОВЫШАЛИ ФИНГРАМОТНОСТЬ РОССИЯН

Этап 1.

Название инструмента. Приватизационный чек (ваучер).

Период действия. 1992–1994 годы.

Условия. Ценная бумага на предъявителя. В декабре 1992 года были выпущены ценные бумаги номиналом 10 тыс. руб. (до деноминации) в количестве 148 млн штук (на всех граждан России, от младенцев до стариков). Использовать ценные бумаги можно было до 1 июля 1994 года. Количество участников. 148 млн человек.

Особенности обращения. Чеки можно было обменивать на акции приватизированных предприятий, в том числе через специализированные чековые аукционы, вкладывать в чековые инвестиционные фонды (ЧИФы), продать, подарить. Изначально рыночная цена ваучера составляла 3–4 тыс. руб. К концу времени обращения она доходила до 40 тыс. руб. Ваучеры обращались на российских биржах, основными поставщиками были частные лица и ЧИФы.

Чем завершился. Более 40 млн ваучеров было вложено в ЧИФы. Приблизительно столько же чеков было продано. Оставшаяся половина ваучеров была вложена частными лицами либо в собственные приватизируемые предприятия, либо на чековых аукционах. В 1992–1993 годах прошло 2,3 тыс. чековых аукционов. В результате были приватизированы крупнейшие российские компании «Газпром», ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», РАО «ЕЭС России», АвтоВАЗ, КамАЗ, ГУМ, ЦУМ. Всего было создано более 600 ЧИФов, однако до настоящего времени из них осталось рабо-

тать лишь несколько десятков фондов, образованных в организации разной правовой формы. Наиболее известные и крупные — открытые паевые фонды семейства «Уралсиб», «Энергия-Инвест», интервальный ПИФ «Альфа-капитал», акционерные инвестиционные фонды «Меридиан», «Защита», «Детство-1», ИК «Русс-Инвест».

Этап 2.

Название инструмента. Облигации сберегательного займа (ОГСЗ).

Период действия. 1995–2002 годы.

Условия. Долговая ценная бумага на предъявителя. Выпускались траншами по 1–2 трлн руб. (1–2 млрд руб. после деноминации). Номинал — 100 тыс. руб. и 500 тыс. руб. (100 руб. и 500 руб. после деноминации). Срок обращения — 1–2 года, купон выплачивался ежеквартально. До августа 1998 года было выпущено 29 траншей общим объемом 48 млрд руб. (после деноминации). Купон привязывался к доходности ГКО. В 2000 году было выпущено три транша объемом 3 млрд руб. Купон был привязан к инфляции за предыдущие шесть месяцев плюс 1,5 процентного пункта.

Количество участников. Нет данных.

Особенности обращения. Облигации размещались на аукционе. Весь выпуск выкупали уполномоченные дилеры, которые впоследствии были обязаны разместить не менее 50% за наличный расчет. Облигации можно было продать банкам, которые ежедневно устанавливали свои котировки. Кроме того, эти ценные бумаги обращались на биржах.

Чем завершился. Так как не было строгого требования размещать ОГСЗ физическим лицам, значительная часть бумаг приобреталась юридическими лицами, в том числе профучастниками рынка ценных бумаг. Все ОГСЗ, выпущенные до августа 1998 года, были своевременно погашены. Облигации, выпущенные в 2000 году, пользовались значительно меньшим успехом, в том числе из-за низкой доходности. Из-за высоких издержек по выпуску и обращению документарных бумаг было принято решение прекратить их выпуск.

Этап 3.

Название инструмента.

Народные IPO.

Период действия. 2006–2007 годы.

Условия. Участие в аукционах по приватизации крупнейших российских предприятий. Во всех случаях физические лица подавали неконкурентные заявки, то есть которые удовлетворялись по цене размещения. В июле 2006 года был проведен аукцион по продаже 22,5% обыкновенных акций «Роснефти». Частные инвесторы должны были вложить не менее 15 тыс. руб. Цена размещения составила 203 руб. В марте 2007 года было продано 3,5 млн обыкновенных акций Сбербанка (7%). Минимальная цена заявки была равна цене размещения — 89 тыс. руб. В мае того же года состоялся аукцион по продаже 24,97% обыкновенных акций Внешторгбанка (ВТБ). Размер заявки составлял не менее 30 тыс. руб. Акции были проданы по цене 13,6 коп. **Количество участников.** «Роснефть» — 115 тыс. человек; Сбербанк — 30 тыс. человек; ВТБ — 124 тыс. человек.

Особенности обращения.

При первичном размещении заявки можно

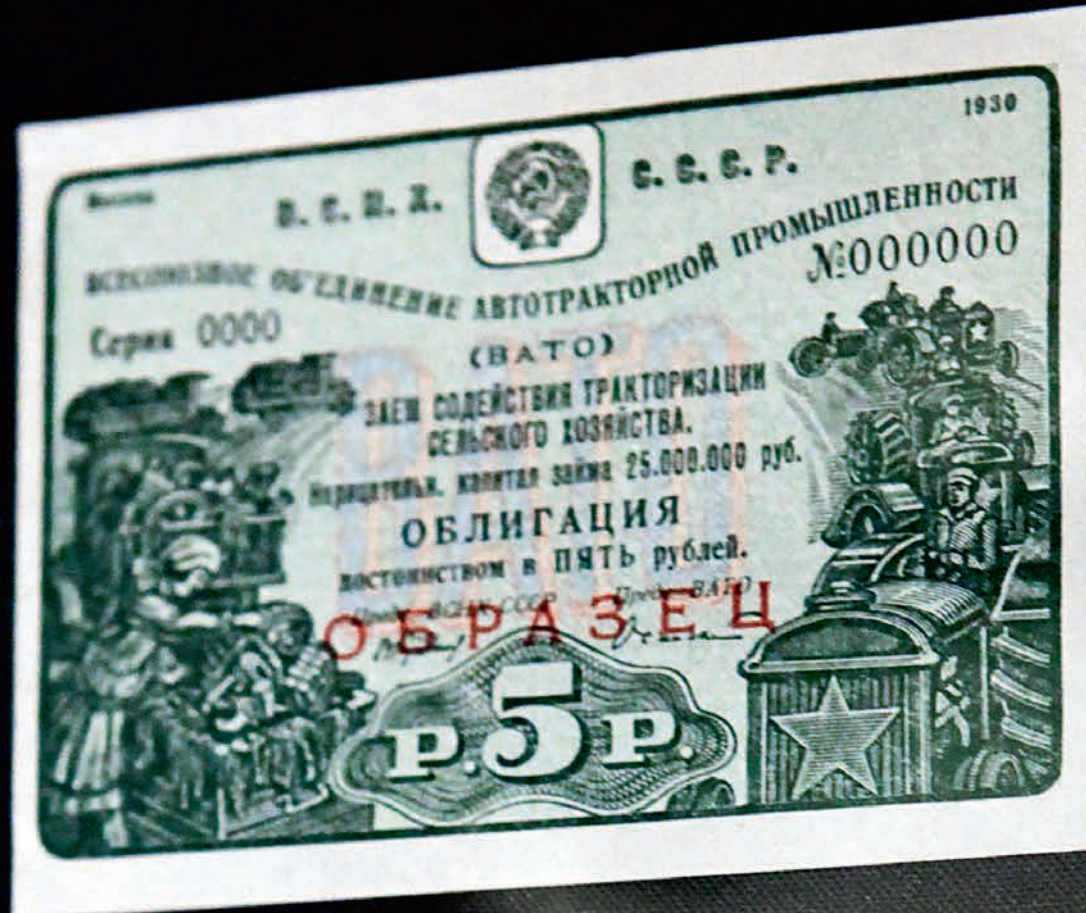
было подавать через организаторов размещения, в том числе Сбербанк и ВТБ 24. Обязательным условием было открытие брокерского счета. Вторичное обращение было организовано на российских биржах — ММВБ и РТС.

Чем завершился.

Акции «Роснефти» большую часть времени с момента IPO торговались выше цены размещения. Лишь в конце 2008 года они падали в цене более чем в два раза, опускаясь ниже уровня 100 руб. В настоящее время их биржевая стоимость находится на уровне 315 руб., что в 1,5 раза выше цены размещения.

Обыкновенные акции Сбербанка значительную часть времени торговались выше цены размещения (89 руб. — после проведения дробления в 1000 раз). Падение более чем в четыре раза произошло в конце 2008-го — начале 2009 года, когда стоимость акций опускалась ниже 20 руб. В 2014–2015 годах цена также была чуть ниже цены размещения — на уровне 75 руб. В настоящее время котировки составляют около 150 руб., что почти в 1,7 раза выше цены IPO.

Обыкновенные акции ВТБ лишь в первый день вторичных торгов на бирже ММВБ превышали уровень размещения. Больше до настоящего времени они не превосходили цену размещения. Наибольшее снижение было зафиксировано в начале 2009 года, более чем в семь раз, — котировки опускались ниже 2 коп. В апреле 2012 года был проведен выкуп акций у частных инвесторов, участвовавших в IPO. Было подано 74,3 тыс. заявок на сумму 11,4 млрд руб. В настоящее время биржевая стоимость акций находится на уровне 6,6 коп., что в два раза ниже цены размещения.



АНТОН СИЛУАНОВ,
министр финансов, 27 февраля
2017 года, Инвестиционный
форум в Сочи:

«У меня, так же как и у любых других наших граждан, есть депозитные счета в банках, и для меня этот инструмент будет интересен. Безусловно, такие вложения сделаю, чтобы еще и самому убедиться, как этот инструмент работает, соответственно, опробовать его живую».



GERMAN ГРЕФ,
глава Сбербанк, 27 февраля
2017 года, Инвестиционный
форум в Сочи:

«Наверное, если я буду продавать, наверное, я буду и приобретать. Потому что нельзя продавать то, что ты сам не готов покупать».

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОФЗ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

Срок обращения: 1–5 лет.

Номинал: 1000 руб.

Купон:

постоянный (определен и одинаковый по всем периодам) и фиксированный (определен, но разный по периодам).

Цена размещения:

ниже 100% от номинала.

Цена выкупа:

по цене размещения за вычетом выплаченного купона (в первый год держания); по цене размещения плюс накопленный купонный доход (в последующие периоды).

Цена погашения:

100% от номинала.

Не допускается:

приобретение на индивидуальный инвестиционный счет, залог, проведение операций между владельцами облигаций—физическими лицами.

Величина купона, срок выпуска, минимальный и максимальный объем продажи одному клиенту устанавливаются в решении о выпуске.



следований УК «Уралсиб» Александр Голловцов, «после освобождения купонов по корпоративным облигациям от налогообложения обязательства корпораций становятся гораздо интереснее для народа, чем госбумаги». По его словам, доходность корпоративных бумаг в среднем почти на 1,5 п. п. выше, а средний срок до погашения или оферты менее двух лет. Что ближе к традиционному горизонту вложений частного инвестора, чем 3–5-летние ОФЗ, резюмирует эксперт. Кроме того, Константин Артемов считает, что затраты, связанные с

приобретением, хранением и погашением бумаг, «достаточно высоки (но только так они могут быть интересны банкам-организаторам)».

К явным минусам новых ценных бумаг участники рынка относят почти полное отсутствие ликвидности. Минфин дал инструменту некоторую гибкость, позволив владельцу облигаций предъявлять их к досрочному выкупу. Однако для коротких вложений (сроком до одного года) была введена, по сути, штрафная санкция. В этом случае, если облигации находились на руках меньше года, при

досрочном погашении возвращается только уплаченная за них цена. Если же в этот период владельцу облигаций выплачивался купон, из цены выкупа его будут вычитать. При более длительном инвестировании такие санкции не применяются.

Как и любой финансовый инструмент, ОФЗ для населения несет в себе определенные риски. Риск дефолта, то есть неисполнения обязательств государства по выплате купонов и погашению облигаций, не учитываем. Его вероятность нельзя исключать, однако в

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ О ТОМ, ЧТО КРУПНЫЕ БАНКИ (СБЕРБАНК, ВТБ 24) В АПРЕЛЕ НАЧНУТ ПРОДАВАТЬ НАСЕЛЕНИЮ ОБЛИГАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА (ОФЗ)? (%)

Опрос проведен «Левада-Центром» в начале марта 2017 года.



предыдущие разы, после дефолта 1998 года, государство рассчиталось полностью с физическими лицами не только по ОГСЗ, но и по ГКО.

Основных рыночных рисков два, хотя они тесно переплетаются друг с другом. Во-первых, это резкий рост курса доллара. В последнее время российские власти постоянно говорят о переоцененности рубля. И Минэкономики, и Банк России не исключают уже в этом году падения цен на нефть с нынешних \$50–55 за баррель до \$40–45 за баррель. В такой ситуации, по мнению главы Минэкономики Максима Орешкина, в ближайшие месяцы курс доллара может вырасти до 63–64 руб./\$, а к концу года — до 68 руб./\$. С учетом значений, сложившихся в середине апреля (менее 56,5 руб./\$), рост может составить 11,5–13%, а к концу года и вовсе превысить 20%. В таких условиях, возможно, проще купить валюту и не заморачиваться на открытие счета и покупку гособлигаций. Во-вторых, рост процентных ставок на рынке. Конечно, в нынешних условиях это предположение выглядит слишком смелым. Ведь потенциал снижения ключевой ставки, за которым последует и снижение ставок по госбумагам, составляет сейчас несколько процентных пунктов. Однако сценарий роста ставок не исключен в будущем, например, через полтора-два года. Тем более что к этому времени Минфин может значительно сократить или вовсе убрать надбавку по доходности к рыночным ОФЗ. В этом случае возможно недополучение дохода, который реализуется на долгом рынке.

По словам Александра Лосева, население учится финансовой грамотности либо на своих ошибках, либо в отделениях банков. «Ваучеры, народные IPO, комментарии про плавающий рубль — это негативные примеры для нынешнего поколения взрослых людей, так же как военные и послевоенные облигации, изымавшие часть семейного дохода у их родителей, бабушек и дедушек», — отмечает он. Необходимы позитивные примеры, и новые ОФЗ при всех их ограничениях могут стать таким примером. ●



ОБЛИГАЦИЯ НА ПАМЯТЬ

ДМИТРИЙ БУТРИН,
заместитель шеф-редактора «Коммерсанта»

У слова «облигация» в России настолько бурная и непростая судьба, что для российского Минфина было бы большим искушением именовать облигации федерального займа (ОФЗ) для населения каким-нибудь другим словом. За этим в памяти народной такой длинный шлейф самых разных воспоминаний, что, возможно, лучше бы начать дело с чистого листа. Так, кстати, не один раз делалось, хотя и безуспешно.

До 1917 года «облигация» как термин был известен преимущественно юристам и банкирам. С собственно корпоративными fixed assets, на которые выстроена почти вся дореволюционная большая промышленность в Российской империи, население дело почти не имело. Напротив, государственные облигации имели среди зажиточного населения устойчивую и высочайшую популярность, что обернулось последствиями в советское время, но именовались они по большей части рентой, билетами казначейства или процентными бумагами, а не облигациями, несмотря на то что слово «облигация» на них было, как правило, написано. По этим бумагам (государственная рента 1914 года, билеты казначейства 1908–1916 годов, государственные процентные бумаги 1917 года) выплачивалось обычно 4% доходов (по предъявлению купонов, которые стригли). Мало того, на них почти не покушались даже большевики: если уже в декабре 1917 года банковские депозиты были конфискованы, то с начала 1918-го гособлигации были приравнены по номиналу к деньгам и признаны законным платежным средством. Частичным исключением составлял «Заем свободы» Временного правительства 1917 года — деньгами новая власть признала облигации номиналом до 400 руб., все, что выше, объявлено бумагой.

С «Займа свободы», кстати, и начала портиться репутация облигаций в России. К сверхплановым выпускам облигаций для населения, которые в массе своей облигации не покупают из-за отсутствия свободных денег и привычки жить на проценты, власти обычно прибегают во время войны — с соответствующими преференциями покупателям. В 1916 году царским правительством был выпущен специальный десятилетний «Военный заем» со стандартной доходностью 4% и рядом преимуществ для покупателей, который впервые рекламировался как «помощь воюющей Родине». «Заем свободы» весны 1917 года был уже классическим по параметрам выпуском военных облигаций для населения, но рекламировался скорее истерически — с сильнейшим акцентом на патриотизм их приобретателей.

Советская власть запомнила неожиданный успех сопряжения военно-патриотической истерии с гособлигациями, но поначалу ими не злоупотребляла: с 1922 по 1938 год выпускались в основном облигации на предъявителя с доходностью 6% годовых. До 1929 года почти все они сочетались с лотереей и были выигрышными. Заем 1930 года «Пятилетка в четыре года» уже рекламировался как политический: приобретение этих бумаг расценивалось как лояльность советской власти. Уже с 1927 года государство на облигационных бумагах вместо стандартных консервативных банковских виньеток начало пояснять, чего оно желает, изображая тракторы, прокатные станы, химические комбинаты. Но покупка бумаг до 1936 года была еще вполне добровольной — покупателям «давили на сознательность», но отказаться можно было без особого риска.

Первые черты «принудительного займа» появились после выпуска «Займа укрепления обороны СССР» 1937 года. Настойчивость государства в предложении облигаций населению нарастала, на оборонных предприятиях

в 1937–1941 годов подписка на облигации персонала многих государственных предприятий и учреждений была уже полупринудительной — под угрозой увольнения. Впрочем, на крупные суммы никто не покушался, а надежность облигаций как средства сбережений не вызвала вопросов: в условиях низкой довоенной инфляции они были надежны, поэтому облигациями в ряде случаев можно еще, например, отдать долг или заплатить за новый дом, поэтому они воспринимались как средство принудительного накопления.

Военные займы 1942–1945 годов были уже практически всегда частично принудительными: на многих предприятиях ими выдавали до 20% зарплаты без объяснений, да и что было объяснять — танки, пулеметы и красноармейцы на облигационных бумагах все сами объясняли. Тем более что мобилизационная экономика в 1941–1950 годах (для экономики военное положение закончилось сильно позже, чем боевые действия) упрощала жизнь: карточная система давала возможность выжить, деньги для большинства снизили свое значение, а меньшинство, для которых сильная военная инфляция делала жизнь невыносимой, все равно облигаций не покупало. Впрочем, и в 1946 году, когда был выпущен «Заем восстановления и развития народного хозяйства», считалось, что это все еще ценная бумага.

Денежная реформа 1947 года обнулила эти надежды: средства, вложенные в довоенные и военные займы, были предметом конфискационной денежной реформы, уплата по ним была отсрочена. Следующие четыре выпуска этих займов, 1947–1950 годов, распространялись уже де-факто принудительно. Правительство СССР пыталось спасти идею облигаций, выпустив в 1947 и 1948 годах особые билеты госзайма, которые в отличие от бесплезных «займов развития» клятвенно обещали не конфисковать и обслуживать, как при царе-батюшке. Но доходность по ним составляла сначала 3%, а затем 2%, что с послевоенной инфляцией было уже несовместимо. Следующий такого же типа заем был выпущен СССР лишь в 1966 году, тогда как принудительные «займы развития народного хозяйства» выпускались до 1957 года.

В ходе денежной реформы 1961 года часть стоимости облигаций для населения снова конфисковывалась, а погашение по всем ранее сделанным займам переносилось. Впрочем, возмущались уже немногие. «Облигации» 1941–1957 годов в больших количествах оседали в шкапулах и сундучках, но все знали, что они ничего не стоят и государство платить по ним не собирается. Частичное погашение облигаций для населения первого массового выпуска 1927 года должно было начаться в 1957 году, но распоряжением властей было отнесено к 1977 году, в целом же первые минимальные выплаты по советским займам начались лишь в 1971 году. Держатели бумаг 1941–1957 годов, у которых были конфискованы в этих бумагах миллиарды рублей, теоретически могли получить что-то в 90-х годах XX века.

В 1982 году СССР попытался в последний раз восстановить добрую честь облигаций для населения, выпустив облигации государственного выигрышного займа. Как и многие «особые» бумаги советской власти, они безо всяких оснований именовались в народе «золотым займом», хотя золотом, как дореволюционные «золотые займы», например 1896 года, их никто обеспечивать не собирался. Впрочем, при первых признаках готовности государства заставлять граждан покупать облигации выигрышный заем 1982 года потерял репутацию.

Отметим, выплаты по этому займу в теории должны завершиться в 2020 году — дефолт, фактический или юридический, по ним не объявлен, обслуживаются и уже целевые беспроцентные и облигационные займы 1990 года, первый заем РФ 1992 года был спокойно погашен в 2005 году, а в 2002 году Минфин РФ безупречно разместил и погасил краткосрочные облигации для населения, выпущенные в 2000 году.

Но все тщетно. В народной памяти «облигацией» все равно останутся, и надолго, непогашенные облигации советской власти — красивая государственная бумага, по которой никто и никогда ничего не получит. Она почти как настоящая, и с ними дают играть внукам — больше с ними нечего делать. ОФЗ для населения 2017 года, кстати, будут выпускаться уже в бездокументарной форме.



25

25 лет для нашей динамичной и яркой эпохи – это во всех смыслах большой юбилей. Это гораздо больше, чем возраст международного джазового фестиваля, который я и мои друзья вот уже четвертый год проводим в Риге. Банк Rietumu в этом проекте – наш главный, незаменимый и понимающий партнер.

Я рад, что такую замечательную дату банк встречает яркими успехами, и не только в его профессиональной деятельности; что он продолжает оказывать большую поддержку культуре и искусству.

Хочу выразить свое личное уважение и признательность акционерам банка! Больших успехов тебе, Rietumu!

Игорь Бутман



RIETUMU
BANK

18+

РЕКЛАМА АО "РИЕТУМУ БАНК", рег. № 40003074497, ЛИЦЕНЗИЯ КРФК № 06.01.04.018/245 от 06.01.04, ЛАТВИЯ.
АДРЕС БАНКА: ЛАТВИЯ, РИГА, LV-1013, УЛ. ВЕСЕТАС, 7. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ РФ.

www.rietumu.com

ВСЯ НАДЕЖДА НА ЗОЛОТО

«Деньги» продолжают выявлять наиболее выгодные финансовые инструменты. В качестве расчетной величины мы взяли сумму в 100 тыс. руб. и оценили, какой результат дали бы вложения в наиболее доступные и ликвидные активы. По итогам минувшего месяца самой доходной стала инвестиция в золото. Неплохой заработок обеспечили и акции «Аэрофлота», которые подорожали на фоне растущего турпотока и высоких дивидендных выплат.



Золото

По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить 2,1 тыс. руб. дохода. Более успешной была бы покупка фьючерсного контракта на покупку металла на Московской бирже. За месяц цена золота выросла на 5,5%, а значит, вложив 100 тыс. руб., инвестор заработал бы 5,5 тыс. руб. Другой способ покупки «виртуального» золота в России — через биржевой фонд FinEx Gold ETF (USD), он принес бы инвестору прибыль в размере 2 тыс. руб.

Высокая доходность инвестиций в металл связана с сильнейшим за последние месяцы ростом цены на золото. С середины марта стоимость золота на мировом рынке выросла почти на 6%, до \$1290 за тройскую унцию, обновив полугодовой максимум. Такому росту способствовали последние внешнеполитические шаги президента США. В минувшем месяце по его распоряжению был нанесен ракетный удар по сирийской авиабазе Шайрат, а также переброшена ударная группировка ВМФ к берегам КНДР.

Золото является классическим защитным активом, в который инвесторы переходят в моменты роста политических рисков. В таких условиях активы биржевых индексных фондов, инвестирующих в золото, достигли в середине апреля пятимесячного максимума. По данным агентства Bloomberg, в период с 16 марта по 13 апреля суммарные активы таких фондов выросли на 32 т — до 1853,92 т.

В условиях сохраняющейся неопределенности вокруг КНДР рост цен на золото может продолжиться, считают участники рынка. Еще одним фактором роста цены могут стать выборы президента Франции. «Мы полагаем, что в условиях ослабления доллара, геополитической неопределенности и в преддверии президентских выборов во Франции цена на золото в апреле протестирует новый уровень сопротивления \$1300 за унцию», — ожидают аналитики Sberbank Investment Research.

ПИФы

В числе наиболее доходных финансовых продуктов остаются отдельные категории паевых инвестиционных фондов. В минувшем месяце самую высокую прибыль обеспечили вложения в фонды фондов, ориентированные на сырьевые рынки. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих, по итогам прошедшего месяца вложения в фонд нефтяного рынка обеспечили бы инвесторам доход на уровне 3,25%. На втором месте с показателем 0,7–2,2% закрепились фонды, ориентированные на вложения в золото. Такие инвестиции принесли бы частным инвесторам всего за один месяц от 700 руб. до 3,25 тыс. руб.

Основной причиной столь высоких результатов стал сильный рост цен на сырьевых рынках в минувшем месяце. По данным Reuters, стоимость июньского контракта на поставку североморской нефти Brent выросла за четыре недели почти на 8%, до \$55,89 за баррель. Цены на золото поднялись на 6%, до \$1290 за тройскую унцию. Одним из ключевых факторов роста цен на сырье стала внешнеполитическая активность президента США. В свою очередь, цены на нефть выросли из-за опасения, что усиление военного конфликта в Сирии может спровоцировать перебои с поставками нефти из региона.

Прибыльными остаются инвестиции в рублевые облигационные фонды. Фонды данной категории относятся к числу консервативных, а потому, несмотря на снижение на российском фондовом рынке, смогли принести своим инвесторам от 320 руб. до 1,75 тыс. руб. В то же время фонды валютных еврооблигаций, которые в прошлом месяце обеспечили инвесторам максимальный доход, в текущем месяце были убыточными (потери составили 1,5–3,7 тыс. руб. в зависимости от фонда).

Второй месяц подряд убыточными остаются инвестиции в фонды акций. На фоне падения индекса ММВБ почти на 5% стоимость паев индексных фондов снизилась на 3,4–4,8%, а значит, инвестор потерял бы за месяц 3,4–4,8 тыс. руб. Аутсайдерами стали фонды ликвидных акций, вложение в которые принесло бы пайщикам убыток в размере 4–5,7 тыс. руб. Меньше всего обесценились фонды электроэнергетики и потребительского сектора: убыток от инвестирования в эти категории фондов был в размере 0,5–4,7 тыс. руб.

Депозит

Снижение банковских ставок по краткосрочным вкладам продолжается. В середине марта средняя максимальная ставка у топ-50 банков по рублевым

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Александр Рюмин / ТАСС**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ (%)	3 МЕСЯЦА (%)	1 ГОД (%)	3 ГОДА (%)
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,3–1,75	2–4,4	8–16,8	19–41
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-1,5–3,7	-1–4	-4,8–9,9	57–115
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-0,7 – 5,9	-1,2 – 13,2	4,2–27,5	17–138
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-3,4–4,8	-11,4–12,7	9–10,3	64–72
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	-1,8–4,8	0,8–5,7	-4,5 – +4,5	25–54
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	-0,9–4,7	-5,7–14	42,4–76,2	84–127
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	-0,5–3,4	-5,8–7,5	2,3–14,2	42–112
МЕТАЛЛУРГИЯ	-2,4–3,2	-5,6–6,3	13,2–27,1	126–137
ФОНДЫ ФОНДОВ	-6,5–+3,25	-10,4–+1,7	-5,5–20	21–83,2

Источник: Национальная лига управляющих, Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО				
	1 МЕСЯЦ (%)	3 МЕСЯЦА (%)	1 ГОД (%)	3 ГОДА (%)
ЗОЛОТО	2,1	-2,7	-11,4	53,2
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-20,3	-26,2	-37,9	16,9
СЛИТКИ	-30,3	-31,4	-41,0	2,3
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,0	0,2	-12,5	–
КУРС ДОЛЛАРА	-2,6	-8,9	-12,5	58,6

Источник: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.



АЛЕКСАНДР РОМИН / ТАСС

вкладам сроком на месяц составляла 6,5% годовых, что на 0,2 процентного пункта ниже показателя месячной давности. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 540 руб. В то же время валютные вклады, которые в прошлом месяце принесли их держателям неплохой доход, в текущем месяце принесли бы существенный убыток. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) почти 4,2 тыс. руб. убытка. Вклад в евро обесценил бы вложения более чем на 6 тыс. руб.

Негативный результат валютных вкладов связан с резким ростом курса рубля как по отношению к доллару США, так и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился более чем на 2 руб., до отметки 56,36 руб./\$, курс евро упал еще значительно — более чем на 2,8 руб., до отметки 59,83 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 3,6%, а к евро — на 4,8% и занял второе место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее российской валюты укрепился только мексиканский песо, соответственно на

3,8% и 4,9%. Общему росту валют развивающихся стран способствовали итоги завершившегося в прошлой месяце заседания ФРС США. Как и ожидало большинство аналитиков, регулятор повысил ставку на 0,25 процентного пункта, до 0,75–1%. Однако итоговые комментарии главы ФРС оказались не такими «ястребиными», как ожидали участники рынка, что положительно сказалось на аппетите к риску.

Дополнительную поддержку рублю оказал и Банк России. По итогам мартовского заседания российский регулятор снизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта, до 9,75%. При этом сохранил осторожную риторику, признав, что, даже несмотря на близость текущих уровней инфляции к целевым 4% сохраняются риски для закрепления инфляции на этом уровне. Оптимизм в отношении рубля добавляли и цены на мировом рынке нефти. 15 марта, по данным агентства Reuters, стоимость российской нефти Uraals закрепилась возле отметки \$54,2 за баррель. За четыре недели цена нефти выросла более чем на 10% и вернулась к максимальным значениям не только текущего года, но и с июля 2015 года. «После слабых данных по инфляции и розничным продажам в США доллар скорее продолжит терять позиции, не создавая тем самым дополнительных проблем рисковому активу», — отмечает ведущий аналитик Нордеа-банка Денис Давыдов.

Акции

Самой провальной инвестицией вновь стали вложения в российские акции. За месяц, завершившийся 14 апреля, индекс ММВБ снизился почти на 5% и опустился до отметки 1916,3 пункта. Впрочем, первые три недели рассмотренного периода не предвещали ничего страшного. В период с 16 марта по 6 апреля индекс вырос на 3,1%, до 2054 пунктов. Подъем на российском рынке происхо-

дил на фоне оптимизма, вызванного итогами заседания ФРС США, комментариями по результатам которого оказались мягче ожиданий. Дополнительным фактором роста стало повышение цены на европейские сорта нефти, которые за три недели подорожали на 6–7%.

Однако последняя неделя преподнесла много неприятных сюрпризов для российского рынка. По словам директора инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексея Потапова, рост геополитической напряженности в последние недели заставил международных инвесторов несколько умерить свой оптимизм не только в отношении российского фондового рынка, но и фондовых активов развивающихся стран в целом.

Хуже рынка чувствовали себя акции «РусГидро», «Магнита», Сбербанка: на таких бумагах инвестор потерял бы от 5,75 тыс. руб. до 11 тыс. руб. Большая часть остальных ликвидных бумаг продемонстрировали снижение в пределах 5%.

В отличие от прошлого месяца, когда все проанализированные бумаги потеряли в цене, в текущем месяце были те, стоимость которых выросла. Лидером роста стали акции «Аэрофлота», стоимость которых выросла за месяц почти на 1,5%. Этот рост происходил на фоне восстановления пассажирооборота компании, который вырос в первом квартале на 19%. «Растут в первую очередь международные перевозки, что свидетельствует о восстановлении туристического потока», — отмечает старший управляющий по исследованиям и анализу отраслей и рынков капитала Промсвязьбанка Илья Фролов. — Кроме того, «Аэрофлот» стал одной из немногих госкомпаний, решивших следовать директиве правительства о выплате дивидендов в размере 50% от чистой прибыли по МСФО, что обеспечит дивиденд на акцию 10,5 рублей». Небольшую прибыль обеспечили и вложения в акции «Роснефти» (600 руб.). ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ				
	1 МЕСЯЦ (%)	3 МЕСЯЦА (%)	1 ГОД (%)	3 ГОДА (%)
ИНДЕКС ММВБ	-4,87	-12,46	0,45	46,17
СБЕРБАНК	-5,75	-9,36	25,10	98,46
«РОСНЕФТЬ»	0,57	-19,49	1,94	39,74
«ГАЗПРОМ»	-4,06	-21,15	-16,99	-3,84
ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-3,80	-10,77	-4,50	35,78
«РУСГИДРО»	-11,02	-13,86	24,27	59,04
«МАГНИТ»	-7,37	-8,60	-11,32	17,91
«РОСТЕЛЕКОМ»	-4,20	-14,07	-24,00	-9,88
АЛРОСА	-4,15	-13,17	22,74	134,47
«АЭРОФЛОТ»	1,47	1,72	107,37	225,58

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ				
	1 МЕСЯЦ (%)	3 МЕСЯЦА (%)	1 ГОД (%)	3 ГОДА (%)
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,54	1,46	9,60	28,01
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-4,21	-7,32	-14,80	67,83
ВКЛАД В ЕВРО	-6,01	-7,40	-20,20	24,26
КУРС ДОЛЛАРА	-2,6	-8,9	-12,5	58,6
КУРС ЕВРО	-3,90	-5,86	-19,73	19,54

Источник: оценки «Денег», ЦБ.

СТОИТ ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В БИТКОИН

С 1 апреля власти Японии признали виртуальную валюту биткоин официальным платежным средством на территории страны. Япония стала первым государством, решившимся официально признать криптовалюты. Следом за ней на такой шаг могут пойти власти России.



Виртуальная валюта биткоин — это программный код. Он был окончательно дописан и запущен программистом (или группой людей), который скрывается под псевдонимом Сатоси Накамото, в 2009 году. Сначала биткоин был не более чем игрушкой в среде программистов. Первая покупка реального товара за виртуальную валюту состоялась 22 мая 2010 года, когда программист из Лас-Вегаса Ласло Хейниц разместил объявление на форуме Bitcoin Talk, в котором попросил привезти ему две пиццы из Papa John's. За ужин и доставку он заплатил принявшему заказ человеку с форума биткоинами (BTC). В то время за 1 BTC давали всего \$0,0025, и Хейниц потратил на свой ужин 10 тыс. BTC, что составляло \$25. С тех пор курс биткоина вырос примерно в 400 тыс. раз, а валюту купили десятки миллионов человек по всему миру. Если бы Хейниц сохранил свои 10 тыс. BTC, то сейчас смог бы обменять их на \$12 млн — на данный момент курс биткоина к доллару колеблется в районе \$1,2 тыс. за 1 BTC. Будет ли он расти дальше и стоит ли инвесторам обратить внимание на этот инструмент, мы поинтересовались у экспертов.

Почему невозможно подделать

Биткоин сейчас фактически международная валюта, которая используется ее держателями, как и любая другая, для расчетов, покупок и инвестирования средств. Отличительной особенностью биткоина является то, что он создан на базе технологии blockchain и не представлен в виде наличных денег. Blockchain — огромная база данных, в которой записываются все операции (транзакции), где каждая последующая связана с предыдущей. Главным преимуществом этой системы является то, что информация обо всех транзакциях распределена по тысячам компьютеров сети. Считается, что это гарантирует биткоину невозможность подделки.

Чтобы гарантировать неизменность транзакций, используется криптошифрование (поэтому биткоин и другие цифровые валюты еще называют криптовалютами). Поскольку базу данных blockchain нельзя подделать и в ней хранятся данные по всей истории переводов, то можно легко вычислить количество биткоинов в каждом кошельке. Именно поэтому часто говорят о биткоинах и blockchain как о сети доверия, состоящей из незнакомых друг другу людей.

Еще одно отличие биткоина от традиционных валют — децентрализация: в системе нет центрального администратора, не существует центробанка, который выпускает биткоины — этим занимаются специальные участники сети, которых зовут «майнеры». Они имеют мощные компьютеры и обеспечивают транзакции биткоинов, получая за это вознаграждение. За каждую транзакцию им начисляются вновь выпущенные биткоины. Размер вознаграждения за проведение транзакции сейчас очень мал, и он уменьшается каждые четыре года. Предполагается, что к 2023 году эмиссия биткоинов прекратится — к этому времени в мире будет обращаться 21 млн BTC (пока выпущено 16 млн BTC). Все эти условия указаны в программном коде криптовалюты и являются неизменными.

Что на них можно купить

Фактически биткоин ничем не обеспечен, его курс держится исключительно на вере людей, которые приобрели и используют эту валюту. Сфера распространения биткоина пока невелика: лишь немногие компании продают свои товары и услуги за криптомонеты. Но с каждым годом биткоин становится все более популярным. В Канаде и США официально разрешен оборот биткоинов, даже работает сеть банкоматов по обмену долларов на биткоины. Компании Amazon, Microsoft, Dell и многие другие игроки IT-рынка принимают биткоины к оплате. ETF на биткоины уже торгуется в Швеции на бирже NASDAQ Nordic. Чикагская товарная биржа (главная биржа мира по деривативам) планирует запуск фьючерсов на биткоин. Кроме того, уже есть несколько интернет-бирж, на которых можно торговать фьючерсами и опционами на биткоин. «Биткоин привлекает все больше людей, в том числе из традиционного инвестиционного сообщества, тогда как на старте им торговали в основном программисты», — напоминает партнер PFL Advisors Федор Наумов.

Развитие криптовалют — еще и результат утраты доверия к монетарным властям, банкам и традиционным формам расчетов, полагают эксперты. «Сейчас не очень ясно, зачем нужны

криптовалюты, но, если доверие ко всем ЦБ вдруг будет подорвано, они станут неким заменителем, поскольку в них действует коллективная ответственность многих людей за ценообразование», — полагает старший портфельный управляющий УК «Капиталь» Вадим Бит-Аврагим. Почти во всех ведущих странах мира растут долги, и центральные банки осваивают политику количественного смягчения, отмечает управляющий партнер PFL Advisors Федор Наумов. «Если власти ошибутся, будет всплеск инфляции и бегство от классических валют. В выигрыше будет децентрализованная (без власти правительства и центральных банков) валюта, которую нельзя напечатать по решению истеблишмента», — говорит Федор Наумов.

Как приобрести и продать биткоины

Освоить работу с криптовалютой несложно. Для начала пользователю необходимо установить на своем компьютере или смартфоне электронный кошелек. Скачать его можно из App Store или Google Play. Кошелек имеет уникальный адрес и систему защиты. Фактически с этого момента пользователь может получать и отправлять биткоины.

Следующая задача — купить биткоины за традиционные деньги, и вот здесь могут возникнуть сложности. Есть два способа инвестировать средства в биткоины: через частное лицо и через биржу. У того и другого варианта есть недостатки. Частное лицо несложно найти в любом городе, например на сайте localbitcoins.net. Транзакция проводится на доверии: сначала деньги отправляются продавцу, а затем человек получает биткоины на свой кошелек. Комиссия продавца может составлять



довательно, и доход тех, кто их обеспечивает,— имею в виду майнеров».

Финансовые аналитики более осторожны в своих оценках. «Можно изучать криптовалюты, анализировать, какая будет лучшей. Однако биткоин вижу ниже текущих уровней и не советую вкладывать в него средства»,— говорит Федор Наумов. «Пока я не рекомендую непрофессионалам вкладываться в такие валюты, это очень рискованно. Можно инвестировать небольшую сумму и начинать изучать процессы и факторы, влияющие на оценку, но не использовать в качестве способа замены сбережений»,— советует Вадим Бит-Аврагим. По его мнению, о дальнейшем курсе биткоина можно только гадать: «Пока китайские инвесторы продолжают выводить капитал, биткоин будет расти. Ослабление доллара также толкает вверх курс криптовалюты. Но дальше все может резко измениться».

Биткоин и закон

В большинстве государств мира для биткоинов не успели сформировать законодательную базу, и фактически все операции с криптовалютами сейчас находятся в «правовом вакууме». В некоторых странах создали благоприятные условия для развития криптовалют (США, Гонконг, Канада). Некоторые взяли курс на запрет биткоина — такой позиции до недавнего времени придерживались и российские власти.

В 2014 году Центробанк выпустил информационное письмо, в котором указал, что в связи с анонимным характером деятельности по выпуску «виртуальных валют» граждане и юридические лица могут быть, в том числе непреднамеренно, вовлечены в противоправную деятельность. Росфинмониторинг в этом же году пояснил, что использование биткоина является основанием для рассмотрения вопроса об

отнесении таких сделок к операциям, направленным на легализацию доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма. Однако в середине апреля замминистра финансов Алексей Моисеев в интервью агентству Bloomberg сообщил, что биткоин может быть признан финансовым продуктом уже в 2018 году.

Впрочем, это пока только планы, а сейчас все операции с биткоинами и другими криптовалютами являются незаконными, говорит партнер Paragon Advice Group Александр Захаров. Российский гражданин может быть подвергнут штрафу за нарушение валютного законодательства (то есть за операции с криптовалютами) в размере до 100% от суммы операции. Такая жесткая позиция вызвана опасением потерять контроль за обращением денежных средств и за эмиссией валюты. «Деньги являются институтом государства, его порождением и выражением суверенитета на его территории,— размышляет Александр Захаров.— Если за эмиссию, оборотоспособность и, что важно, ценность конкретной валюты отвечает его эмитент — государство в лице центробанка, то за биткоин — независимые „эмитенты“ и, конечно, поверившие в него пользователи. А там, где заканчивается власть государства, заканчивается и контроль».

Однако опасность получить штраф от налоговой инспекции останавливает далеко не всех, тем более что отследить операции с криптовалютой крайне сложно. Даже президент Сбербанка Герман Греф в 2015 году признавался, что у него есть «немножко биткоинов», впрочем, в 2016-м он заявил, что их продал.

Популярность цифровых денег растет, и властям, видимо, придется в скором времени придумывать систему контроля за криптовалютами, а не способы их запрета. ●

от нуля до 3–5%. Случаи обмана хоть и редки, но встречаются.

Другой вариант — купить биткоины самому на бирже, например на btc-e.nl. Однако просто перечислить деньги с российской карты на биржу не получится. Сначала необходимо завести средства на одну из международных платежных систем, например на OkPay. И только потом купить на бирже биткоины. В результате можно потерять на комиссиях от 5% до 10%. Есть опасность, что российский банк после перевода денег на счет международной платежной системы заблокирует счет карты, посчитав это незаконной валютной операцией.

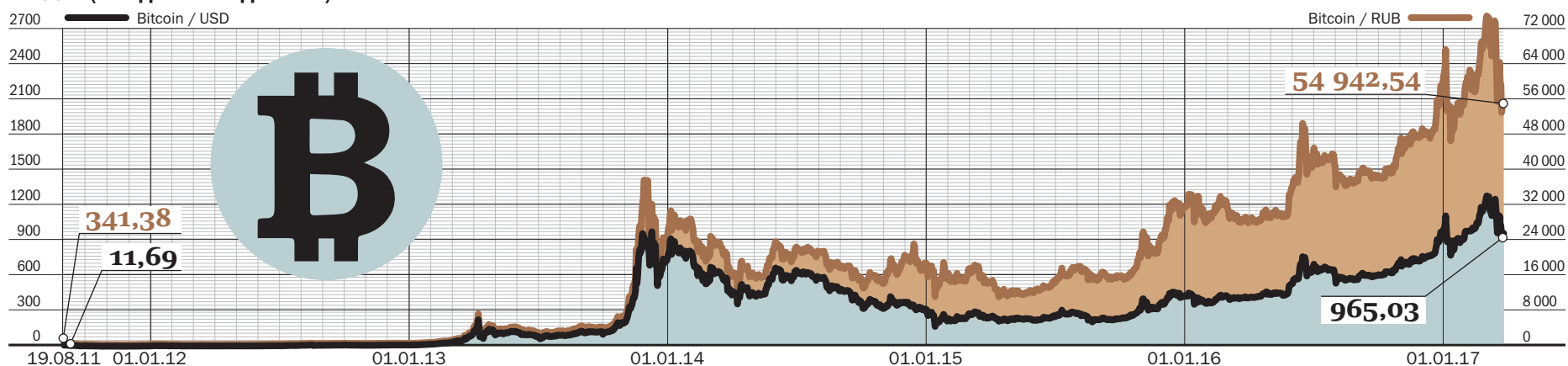
Вывести средства можно, обменяв их на основные валюты при помощи интернет-сервиса одного из международных банков, например Advanced Cash. Стать клиентом банка можно, просто зарегистрировавшись на сайте и открыв счет. При желании можно заказать виртуальную или обычную карту с доставкой в Россию. За любую транзакцию внутри биткоин-сети взимается комиссия — это плата за проведение платежа. Она составляет доли процента.

Стоит ли инвестировать в биткоины?

Путешествующий по странам Азии специалист по информационной безопасности, с которым мы повстречались на одном из тропических островов, считает, что биткоин уже стал мировой валютой. Знакомец инвестировал две трети своих накоплений в биткоин и другие «цифровые» валюты. Его доход за полгода составил 70%. Отслеживая ситуацию на рынке, он принимает решение о покупке и продаже. Он полагает, что к концу года его курс, который только за последние два месяца поднимался до \$1350 за доллар и падал до \$920, может достичь отметки \$1,8 тыс. за 1 BTC.

«Лучший момент для инвестирования в биткоины, считаю, как раз сейчас»,— уверен мой собеседник. По его словам, все больше людей понимают преимущества криптовалют. «Кошелек с биткоинами — мой личный минибанк»,— уверяет он.— Чем больше людей будет использовать биткоины, тем больше будет спрос и быстрее вырастет курс. Плюс увеличится количество транзакций, сле-

BITCOIN (ЕЖЕДНЕВНЫЕ ДАННЫЕ)



НЕ НАДЕЙТЕСЬ НА ЗВЕЗД. СТРОЙТЕ СИСТЕМУ



Как создать внутри компании систему по подготовке ценных кадров, рассказывает руководитель HR-практики КСК групп Екатерина Вижулина.

а одной из конференций нашей компании ко мне подходит клиент — собственник бизнеса: «Екатерина, какие же в КСК групп замечательные сотрудники: с огнём в глазах, умные, внимательные, активные, сообразительные! Я тоже таких хочу! Найдите их для меня, пожалуйста!» Отвечая искренне, хотя знаю, что ответ озадачит клиента: «Сергей Иванович, важны не люди, а система, которая делает людей!»

Пример из практики: мебельная компания из Санкт-Петербурга успешно развивается, несмотря на спад на рынке. Выручка растёт, клиенты довольны. Продажами управляет звезда фирмы — коммерческий директор Сергей. Он прекрасно мотивирует продавцов и постоянно перевыполняет план. Собственник называет Сергея волшебником и считает своей правой рукой. Такая идиллия длится два года. Потом Сергей уходит из компании и открывает собственный бизнес. С собой он забирает лучших менеджеров и крупных клиентов. Как избежать такой ситуации? Главное — не делать ставку на звезд: в своем ослепительном одиночестве они своенравны и непредсказуемы. Вместо опоры на звезд стройте систему, в которой вы сможете растить квалифицированных специалистов внутри компании. Из них вы вырастите не одну, а много звезд.

О компании

Расскажу об опыте КСК групп. Мы занимаемся консалтингом для среднего и крупного бизнеса, и для нас проблема квалифицированных кадров очень актуальна. Одновременно мы ведем 280 проектов, в стадии продажи у нас проекты для 600 клиентов. В коммерческом департаменте работает 130 специалистов, которые совершают 300 встреч в неделю. Непосредственно услуги оказывают 300 человек. Оборот компании — 1 млрд руб. в год.

Проблемы внешнего найма

Традиционные способы поиска кадров — сайты, рекомендации коллег и сманивание персонала у конкурентов. Ни один из этих инструментов не обеспечивает компанию нужным притоком готовых кадров со стороны. Из 80 претендентов только один выходит на работу в коммерческий департамент, остальные отсеиваются в процессе собеседования. Блестящее резюме на деле оказывается пустышкой, как только задаешь первый вопрос по существу. Со зрелыми профессионалами из компаний-конкурентов другие сложности. Кто-то хочет параллельно заниматься своими проектами, кто-то — работать удаленно. У всех — завышенные ожидания по заработной плате.

Поэтому только 30% штата КСК групп — это приглашенные профи. Они выросли в других компаниях, и мы помогаем им встроиться в нашу корпоративную культуру. Но по большей части мы не зависим от «внешнего» рынка: 70% позиций КСК групп закрывает своими специалистами. Такой результат дает налаженная система развития кадров.

Зачем нужна система роста?

Опрометчиво считать, что сотрудники будут развиваться самостоятельно. Обычно у работников наших клиентов мы видим стремление не к росту, а к равновесию. Компания быстро попадает в замкнутый круг:

- 1) сотрудник быстро выучивается выполнять необходимый минимум работ,
- 2) выполнение этого минимума занимает 100% рабочего времени и внимания,
- 3) в повышении компетентности сотрудника нет необходимости, потому что он уже выполняет необходимый минимум,
- 4) на повышение компетентности нет времени и внимания. Оно уходит на выполнение необходимого минимума.

Такие коллективы можно охарактеризовать как «болото»: они справляются со своими обязанностями, но в нынешнем виде не могут развиваться. Причина болота — определенное устройство системы, в которой работают люди. Отдельные звезды, которые могут появиться в этом болоте, — скорее проявление амбиций отдельных сотрудников, которые неизбежно захотят уйти.

В болоте бесполезно проводить тимбилдинги и тренинги. Нет смысла вкладывать энергию в конкретных людей и их конкретные задачи. Нужно менять условия, в которых такое болото формируется. Эти условия мы называем системой.

Основа системы: цель компании и стратегия

Стратегия развития компании отвечает на вопросы, в какой точке бизнес находится сейчас, куда он должен прийти и какой путь оптимален. Каждый сотрудник должен понимать, на достижение каких целей направлена его работа. Для этого стратегические цели должны быть определены и описаны. Телепатия не работает.

По нашему опыту, каждый собственник уверен, что персонал знает о целях компании. Так ли это на самом деле?

В 2016 году наши специалисты провели HR-аудит в крупной торговой компании. Фирма производит и продает элитный алкоголь. Руководство компании сообщило консультантам, что долгосрочная цель компании — лидерство на рынке, создание бренда премиум-класса.

Во время опроса точно сформулировать цель не смогло 80% руководителей департаментов. Кто-то уверенно отвечал: «Наша цель — качественное производство», кто-то напирал на то, что главное для компании — много продавать. Сотрудники департаментов представили свои варианты. Один работник, например, сообщил, что цель компании — успешное продвижение продукта для «широкого потребителя».

Пока, по нашему опыту, только 20% компаний в России имеют работающую стратегию.

Проблема с формулировкой стратегии часто в том, что компания хочет быть всем сразу: и высокое качество, и массовый спрос, и много продаж, и сокращение издержек, и всё подряд. Такие цели не работают, потому что цель делать всё равносильна отсутствию цели. Хорошая проверочная методика — ответить на вопрос, куда мы не хотим идти.

Мы не хотим тратить время и силы на массовый рынок, хотим сосредоточиться на премиум-сегменте.

Нам не важно качество продукции за тем порогом, где оно соответствует ГОСТам. Соответствует — значит, достаточно хорошо. Гораздо важнее — охват и продвижение.

Мой совет: сформулируйте стратегию и донесите ее до сотрудников, причем как позитивную (куда мы хотим идти), так и негативную (чего мы хотим избежать).

Есть задача — есть план: как выстроить систему KPI

При правильной постановке KPI — это эффективный инструмент управления. Но часто компании выстраивают систе-



ПРЕДОСТАВЛЕНО КСК ГРУПП



КСК групп
Безопасность
Устойчивость
Развитие

Соревновательный эффект: в компании остаются лучшие

Чтобы сотрудники развивались профессионально, они должны соревноваться между собой по прозрачным рейтингам KPI.

В департаментах продаж в КСК групп работает система «Преследуй лидера или уходи в сторону». У менеджеров два варианта: либо выполнять KPI и продвигаться по карьерной лестнице, либо покинуть компанию. Остаются те, кто продает больше остальных.

Также мы создаем соревнование среди департаментов: в КСК групп пять юридических практик, четыре отдела продаж, три практики аудита и т. д. Отделы, которые дают лучшие результаты, получают большой бонус, и наоборот. Некоторые наши крупные клиенты умудряются обслуживаться во всех департаментах, обсуждая с руководством подразделений и сравнивая сервис и качество и тем постоянно укрепляя общий профессионализм нашей большой команды.

Мы внедрили соревновательность на всех уровнях: внутри департаментов, между департаментами и даже в тех отделах, которые редко контактируют с клиентом.

Обратная связь: почему для руководства важно слышать сотрудников

Система создана и дает результат: сотрудники растут профессионально, если уходит специалист, его место без потери качества занимает заместитель. Остался последний штрих: начинайте проводить регулярный SWOT-анализ. С его помощью вы будете знать, где система просела и какие компоненты нужно совершенствовать. В КСК групп этим занимается служба персонала: опрос анонимный, сотрудники не боятся испортить отношения с коллегами и руководством — честно сообщают о недостатках.

Многие собственники уверены, что и без SWOT-анализа знают сильные и слабые стороны бизнеса. Часто это не так. Например, в 2016 году КСК групп проводила HR-аудит у дистрибьютора бытовой техники. При опросе сотрудников выяснилось, что компания практически не работает с внутренним кадровым резервом. Ценный ресурс — это менеджеры по продажам, которые прекрасно разбираются в продуктовой линейке. Многие из этих специалистов хотели попробовать себя в маркетинге или закупках, но в компании не было

«лифтов» между департаментами. Для менеджеров было огромной проблемой договориться об интервью даже на начальные позиции.

Руководство теряло увольнявшихся «переросших» специалистов и даже не подозревало о такой проблеме. Сейчас HR-департамент компании налаживает систему карьерного роста, в которой станет легче перейти из одного департамента в другой.

Что дает система

1. Цель и стратегия — сотрудники понимают, куда идет компания, и настроены на общую цель. Производственный решает ту же задачу, что и маркетолог, просто каждый — своими инструментами.

2. KPI завязаны на цели — если вы хотите развиваться в регионах, то больше всего бонусов должно быть за развитие в регионах.

3. «Хозяева» процессов — основа ежедневного управления. Клиенты не должны проваливаться в функциональные дыры компании, автоматика должна ускорять работу, а у всех ключевых процессов должны быть междисциплинарные ответственные.

4. Соревнование в основе саморазвивающейся системы. Мы используем принцип «Расти или уходи», благодаря которому все действующие сотрудники постоянно напряжены и стремятся улучшать свои показатели.

5. Целостный подход к работе — не местечковые решения-заплатки типа «внедрим CRM», а системные решения, которые соответствуют целям, влияют на процессы, меняют KPI. Для внедрения таких целостных решений мы советуем обращаться к профессиональным консультантам, которые знают все тонкости. Можно и самостоятельно, но ценой всех ошибок, которые совершили другие.

Для нас эти методы работают. Специалистов высших уровней мы уже несколько лет растим внутри компании. Многие уходят в самом начале, не справляясь с высокими требованиями. В результате на ключевых позициях в КСК групп находятся лучшие из лучших. Это лояльные сотрудники, глубоко понимающие специфику работы в консалтинге, настоящие профессионалы.

Это одна из причин, по которой наша компания ежегодно растет на 50% по маржинальной прибыли. Мы создали для себя систему, которая держит всех в напряжении и заставляет развиваться. Для нас система — путь к успеху. ●

му ключевых показателей эффективности без учета целей компании.

Например, столичная кондитерская компания планирует выйти в регионы, а у коммерческого директора мотивация привязана только к общему плану продаж. Зачем ему тратить половину времени на то, что в краткосрочной перспективе принесет всего 2% прибавки к его плану?

Развивать продажи в новых регионах — сложная задача. Соответственно, топ-менеджер сконцентрируется на рынках Москвы и МО, такие же KPI он установит для менеджеров. Итог: компания не приблизится к достижению долгосрочной цели владельца.

Всегда привязывайте KPI к конкретным задачам компании, департамента или сотрудника. Следите, чтобы любые задачи поддерживали цели вышестоящего уровня.

Зоны ответственности: у каждого процесса — свой хозяин

Зоны ответственности — это клетки шахматной доски. В каждой клетке — свои задачи и функции. Делим ее на клетки меньших размеров: департаменты — на отделы, отделы «распадаются» на конкретные должности. У каждого сотрудника — своя зона ответственности. Благодаря такому подходу у вас не возникнет ситуаций, когда проблема есть, а виноватых — нет.

В едином процессе могут участвовать сотрудники разных департаментов, но у любого процесса обязательно должен быть «хозяин».

Например, в КСК групп за всю работу с клиентом отвечает менеджер по развитию. Клиент взаимодействует с юристами, аудиторами, ИТ, экспертами еще двадцати других компетенций, с финслужбой, с отделом контроля качества. Но единственный хозяин процесса обслуживания клиента — его менеджер. Его зона ответственности — в том, чтобы клиент был не только доволен, но и восхищен сервисом.

К сожалению, не существует готовых универсальных моделей, как правильно выстраивать управление в компании, какие нужны тимбилдинги и процессы, кто должен за что отвечать, как обучить сотрудников и что написать им в должностной инструкции. Любой предприниматель знает, что в его бизнесе слишком много нюансов, чтобы искать где-то готовые решения.

Поэтому на старте цели, процессы и KPI лучше выстраивать с профессиональными консультантами по управлению. Консультант знает, как устроены сотни компаний в отрасли, видел их проблемы и может объяснить, почему та или иная практика даст сбой. Обращаясь к услугам консультанта, компании покупают десятки лет совокупного опыта бизнеса из разных отраслей. Можно этого не делать и выстроить то же самое самостоятельно, но ценой всех тех ошибок, которые уже были допущены в других компаниях.

ПРОБИЛ ЛИ ЧАС ИПОТЕКИ

В этом году прекращена господдержка ипотеки. Условия кредитования снова регулирует рынок. Стоит ли ждать дальнейшего снижения ставок или наступил тот самый оптимальный момент для оформления ипотеки, мы поинтересовались у аналитиков.



До потери смысла

2015–2016 годах, вопреки глубокому кризису на рынке кредитования, ипотека оставалась, по сути, единственным драйвером роста в портфелях банков. К январю 2017 года доля ипотеки в совокупном розничном портфеле банковской системы достигла 42%. Драйвером роста была двухлетняя программа господдержки, по которой государство компенсировало банкам разницу между ставкой ипотечного кредита для потребителя и реальной доходностью этого кредита для банка. За основу расчета брали ключевую ставку, которая в начале 2015 года находилась на аномально высоком уровне — 17%. Максимальный же уровень ставок для клиентов по этой программе не мог превышать 12% годовых. Разницу между ставкой 12% годовых и ключевой компенсировал банкам — участникам программы Минфин. По мере снижения ключевой ставки уменьшалась и компенсация. В сентябре 2016 года ключевая ставка достигла уровня 10%, смысл в продолжении программы исчез.

Опустили до рекорда

Госпрограмма действовала только на покупку жилья в новостройках, тогда как традиционно большая часть ипотечных кредитов идет на приобретение готового жилья. «Безусловно, программа способствовала смещению спроса в сторону новостроек, и в период ее действия доля ипотеки на вторичку снижалась процентов на десять или даже больше», — оценивает ситуацию старший вице-президент банка ВТБ 24 Андрей Осипов.

На момент завершения программы процентные ставки по ипотеке у лидеров рынка держались на уровне 11,5–12%. Однако уже в январе-феврале ряд игроков снизили свои ставки на 0,25–0,5%. «В декабре 2016 года средневзвешенная ставка 15 крупнейших кредиторов по программе субсидирования составляла 11,4%», — отмечают в аналитическом центре Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

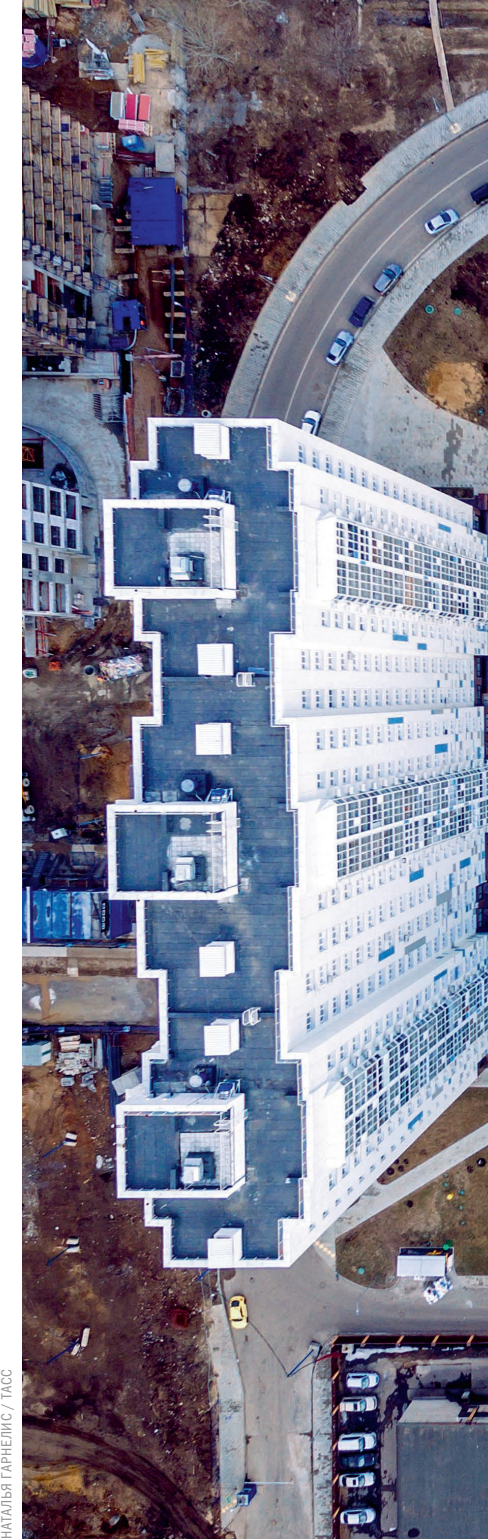
Аналитики напоминают, что в январе-феврале 2017 года после окончания программы субсидирования средневзвешенная ставка по рыночным программам на первичном рынке находилась в диапазоне 12,7–12,9% на период строительства. В марте 2017 года после значительного снижения ставок крупнейшими участниками рынка средневзвешенная ставка на покупку строящегося жилья опустилась до рекордного значения в 11%, что на 0,4 п. п. ниже условий ипотечного кредитования на первичном рынке в период завершения госпрограммы.

Меняют условия

Главная причина нынешнего тренда на ипотечном рынке — продолжение снижения Банком России ключевой ставки и ожидания, что до конца года ключевая ставка может опуститься до 8%. «В ближайшие два-три года мы можем увидеть ипотечные ставки на уровне

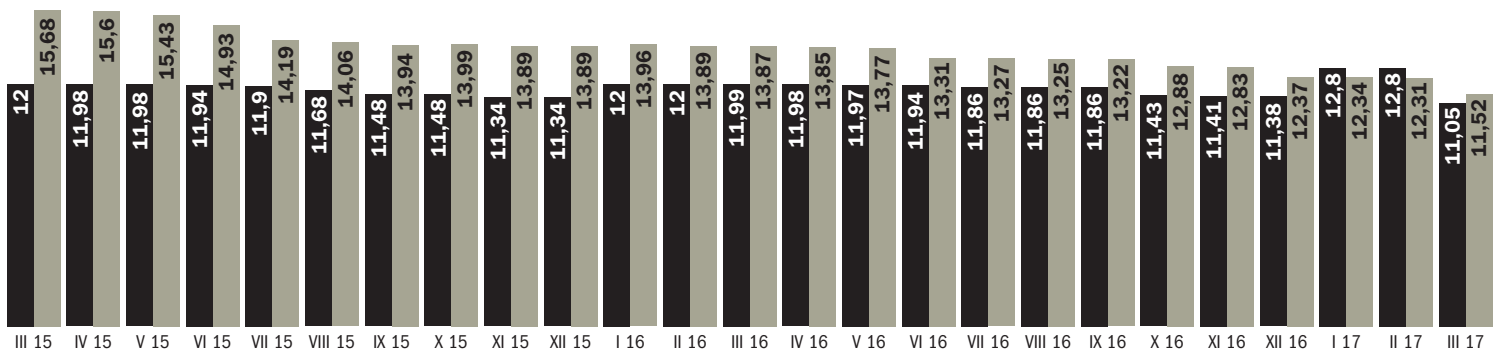
9% годовых», — полагает Андрей Осипов. Вторая причина, способствующая снижению ставок, — усиление конкуренции между банками за ипотечного заемщика. Ипотека по-прежнему остается самым «качественным» продуктом в рознице, уровень просрочки по этим кредитам, по данным ЦБ, на 1 февраля 2017 года составлял всего 2,7%, в то время как по всем остальным розничным кредитам средний уровень просрочки достиг 14,5%, отмечают в АИЖК.

Сейчас ставки по ипотеке достигли рекордно низких показателей, факти-



НАТАЛЬЯ ГАРНЕЛИС / ТАСС

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ (%)
(ПРИ УСЛОВИИ ЧТО ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС СОСТАВЛЯЕТ 30%, А СРОК КРЕДИТОВАНИЯ 15 ЛЕТ)



ТЕКСТ **Юлия Локшина**
ФОТО **Наталья Гарнелис / ТАСС**



чески снизившись за последний год с 13–14% до 10,5% годовых, а условия выдачи приблизились к докризисным. Например, на рынке немало предложений с небольшим первоначальным взносом, а на этот параметр заемщики обращают не меньше внимания, чем на уровень ставки. Напомним, что по госпрограмме первоначальный взнос не мог быть меньше 20%, а сейчас банки предлагают кредиты с 10–15-процентным первоначальным взносом, что делает ипотеку еще более доступной.

Квартиры дешевеют

Потенциал для дальнейшего роста ипотечного кредитования в России огромный, уверены аналитики. «Уровень проникновения ипотечных ссуд, доля которых в ВВП составляет приблизительно 5%, все еще намного ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы, в которых этот показатель составляет приблизительно 19%», — отмечает в отчете рейтингового агентства Moody's. По прогнозам экспертов, в этом году объемы выдачи ипотеки достигнут 1,7–1,8 трлн руб.

Впрочем, несмотря на потенциал для дальнейшего снижения, надо учитывать фактический баланс между уровнем ставок и ценами на жилье. В последние два года, по данным портала ign.ru, стоимость квадратного метра дешеветь примерно на 10% в год. При этом новостройки, ранее дорожавшие за время строительства на 30–50%, сейчас прибавляют в цене не более 15%. Однако этот тренд не будет вечным, считают участники рынка. «В 2017 году мы ждем общего оживления рынка: строятся и вводятся в эксплуатацию новые объекты, возможно, мы увидим изменение тренда по стоимости жилья», — предупреждает Андрей Осипов. Очевидно, что по мере восстановления экономики цены на жилье начнут расти и возможная выгода от дальнейшего снижения ставок может оказаться менее значимой, чем переплата за жилье из-за роста его цены. «На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что наступило самое благоприятное время, чтобы взять ипотечный кредит», — считает руководитель дирекции ипотечных продаж банка ВТБ Георгий Тер-

Аристокесянц. — Это связано с тем, что ипотека становится более доступной, на рынке недвижимости присутствует широкий ассортимент предложений от партнеров банка (риэлторских агентств, застройщиков и т. д.). При этом процентные ставки в настоящее время достигли уровня ставок 2013–2014 годов».

Реальные риски

С учетом этих обстоятельств многие клиенты сейчас начинают задумываться о рефинансировании ипотеки, благо практически все крупные участники ипотечного рынка предлагают такие программы. Однако, прежде чем решиться на этот шаг, нужно его хорошо просчитать.

Прежде всего надо понимать, что начинать эту процедуру имеет смысл в том случае, если получаемая ставка как минимум на 1,5 процентных пункта, а лучше — на два, ниже текущей. Надо понимать и то, что сама по себе эта процедура не из легких. «Ипотечные кредиторы могут не давать согласия на оформление последующего залога, ограничивая, таким образом, возмож-

ность рефинансирования ранее предоставленных кредитов с целью ограничить объем выпадающих процентных доходов», — предупреждают в АИЖК.

Некоторые банки вместо категоричного отказа могут просто затягивать процедуру оформления, что в конечном счете приведет к срыву сделки. «Надо учесть, что многие справки действую только в течение пяти дней, при этом есть банки-кредиторы (в основном из числа госбанков), которые готовят необходимые документы до двух недель», — рассказывают в Абсолют-банке. — При этом в некоторых банках-кредиторах для оформления каждой справки, необходимой для рефинансирования кредита, в сторонний банк взимается около тысячи рублей».

Есть у рефинансирования и еще один чисто технический аспект, из-за которого зачастую сделки тоже могут не состояться. «Есть ряд банков, которые не дают клиенту заявления на досрочное погашение кредита, пока не увидят деньги на текущем счете», — предупреждают в Абсолют-банке. Эксперты предупреждают, что, по сути, это условие для части клиентов является блокирующим, поскольку заявление на досрочное погашение нужно в день сделки. Если деньги уходят последним рейсом или не поступают на счет первого банка-кредитора до 18:00, то велика вероятность, что в некоторых банках досрочное погашение не засчитают, а заявление на новое досрочное погашение по правилам банка можно написать только через два дня после предыдущего. Также надо учитывать, что рефинансироваться в своем банке невозможно: по действующему закону банки не могут изменить параметры кредита (процентную ставку, срок и проч.), так как это противоречит условиям договора.

И наконец, при подсчете выгоды от рефинансирования стоит учесть, что практически все банки запрещают досрочное погашение ранее года обслуживания кредита, причем в течение года клиент не должен допускать просроченных платежей. Однако структура аннуитетных (равных) платежей по кредиту такова, что в первые два-три года погашения кредита львиную долю платежа составляют проценты, а не тело кредита, и только по истечении этого времени структура постепенно смещается в сторону большего погашения самого долга. При переходе в другой банк отсчет начнется сначала, а значит, необходимо хорошо просчитать выгоду от смены кредитора. ●

ЧТО ВПИСАТЬ В БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ

В России набирают популярность брачные контракты — за год их число выросло в полтора раза. От чего реально защищает этот документ и в каких случаях его можно оспорить, нам рассказали специалисты.



Плоды просвещения

По данным Федеральной нотариальной палаты, число брачных контрактов в России выросло в полтора раза.

В прошлом году нотариусы заверили 72 тыс. подобных договоров, тогда как в 2015 году — 47 тыс. «Граждане стали понимать, что брачный договор — хороший механизм защиты прав супругов и интересов семьи», — комментируют в палате.

Основной причиной тренда руководитель практики семейных споров адвокатской конторы «Бородин и партнеры» Елена Овчинникова называет повышение правовой грамотности населения. Управляющий партнер адвокатской консультации «Павлова и партнеры» Галина Павлова считает резонансом и желание обезопасить свое имущество при разводе, и поправки в законодательство, дающие возможность признания гражданина банкротом. Управляющий партнер финской юридической фирмы Vogenius в России Андрей Гусев замечает, что к брачному возрасту сейчас подошли наследники значительных состояний, чьи рассудительные родители стараются уберечь активы «от романтической ветрености любимого чада».

Впрочем, брачные контракты для России пока редкость: всего 4–5% супружеских пар ежегодно подписывают такие договоры. Ничтожная цифра в сравнении с Европой и США, где брачный договор заключается в 70% случаев. Но если на Западе институт брачного контракта существует более 100 лет, то у нас возможность заключения между супругами договора о порядке владения имуществом упоминалась в 1994 году в ст. 256 Гражданского кодекса РФ, а отдельная глава об этом появилась в Семейном кодексе лишь в 1996 году.

По словам юриста московской коллегии адвокатов «Николаев и партнеры» Екатерины Ромм, «многие не знают о том, что представляет собой брачный контракт».

Почувствуйте разницу

В Европе и США в брачный контракт, помимо имущественных вопросов, можно включить обязательства супругов жить в определенном месте, готовить пищу и делать уборку по дому, не набирать вес, завести некоторое количество детей, посещать какие-то развлекательные мероприятия (футбол, театр), получить образование, не употреблять алкоголь и наркотики, исполнять супружеский долг с определенной регулярностью.

К примеру, американская кинозвезда Кэтрин Зета-Джонс таким образом договорилась со своим супругом Майклом Дугласом о том, что тот выплатит ей \$45 млн в случае измены. Другая кинодива, Николь Кидман, вписала в контракт право развестись с Китом Урбаном, если тот вернется к употреблению наркотиков или алкоголя, при этом нарушивший договор муж не получит никакого имущества. Кэти Холмс заключила контракт с Томом Крузом, по которому ей причиталась половина имущества супруга, если брак будет расторгнут в течение 11 лет. Круз в том же документе обязал жену вместе с ним исповедовать сайентологию, а «в случае если прилетит космический корабль, поддержать любое решение мужа, в том числе улететь на космическом корабле или пожертвовать все заработанные средства пришельцам».

Подобные условия российские граждане включить в контракт не могут: их либо не заверит нотариус, либо потом признает недействительными суд. «Невозможно обеспечить принудительное исполнение этих обязанностей», — поясняет Андрей Гусев. — Как судебный пристав может обеспечить определенный вес супруги или регулярность исполнения супружеского долга?» Галина Павлова считает подобные правила бессмысленными и даже вредными. Она напоминает о брачном контракте Анджелины Джоли и Брэда Питта, где подробно регулировался вопрос воспитания детей, однако конфликт супругов именно на этой почве, если верить прессе, стал одной из причин разрыва.

Только имущество

Согласно Семейному кодексу РФ, брачный договор — это соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения. То есть в России супруги могут урегулировать в договоре только имущественные вопросы.

К имуществу, нажитому во время брака, относятся доходы от трудовой, предпринимательской и результатов интеллектуальной деятельности, полученные супругами пенсии, пособия

и иные денежные выплаты, не имеющие специального целевого назначения (матпомощь, компенсации за возмещение вреда здоровью), движимые и недвижимые вещи, ценные бумаги, доли в капитале компаний, вклады в банках и иное имущество, независимо от того, кем из супругов оно заработано и на кого записано. Если брачный контракт не заключался, то все упомянутое имущество является совместной собственностью и при разводе делится между супругами поровну.

В России брачный контракт должен быть заключен в письменной форме и заверен нотариусом, сделать это можно в любое время в период брака, а также до него (тогда договор вступает в силу после официальной регистрации счастливого союза). «Если супруги не подписали его до развода, то имущественные вопросы можно прописать в соглашении о разделе совместно нажитого имущества, если у них нет спора. В противном случае все решается в суде», — замечает Екатерина Ромм. По ее словам, условия брачного договора можно изменить в любое время или вовсе расторгнуть контракт, но только по взаимному согласию супругов и в той же нотариальной форме.

В брачном контракте можно прописать принадлежность каждому из супругов имущества, в том числе и того, которое будет приобретено в будущем. Причем для разных активов можно установить разные режимы: совместной собственности (общая собственность без выделения долей), долевой собственности (доли могут быть неравными) и раздельной собственности (конкретное имущество записано на одного супруга).

По контракту нельзя разделить детей, но можно прописать условия и размер их содержания как в период брака, так и после развода. То же касается и супругов: можно определить права и обязанности по взаимному содержанию в браке и после его расторжения. «В брачном договоре можно предусмотреть, например, выплаты в пользу супруга, занимающегося домашним хозяйством», — уточняет Андрей Гусев. «По сути, контракт — это возможность в дальнейшем избежать конфликтов, судебных разбирательств, а также хоть как-то оградить себя от брака по расчету. Кроме того, брачный договор является и неким защитным инструментом, предотвращающим в какой-то степени разрушение бизнеса».



Том Круз пообещал жене в брачном контракте половину имущества, но обязал ее отдать все до цента пришельцам, «если прилетит космический корабль»

конкурсную массу для обращения взыскания. Затем оно продается, и второй супруг получает часть средств от его реализации, соответствующую его доле. Но эта сумма, скорее всего, будет ниже рыночной стоимости доли, учитывая, что торги проводятся в рамках банкротства. Как и в случае с кредитами, здесь контракт тоже нужно подписывать заранее, до начала банкротства супруга, иначе есть риск того, что суд признает его недействительным как заключенный с целью ущемления прав кредиторов.

По мнению юристов, полезно заключить брачный договор, если один из супругов становится индивидуальным предпринимателем или над ним нависает угроза судебного разбирательства, которое грозит наложением взыскания на имущество. «Еще бывают случаи, когда супруги желают огородить себя от разбирательств с наследниками и договариваются, кому что принадлежит, чтобы после смерти кого-то из них (как правило, любящего возрастного супруга) его наследники (обычно дети от ранних браков) не замучили судами супруга», — рассказывает Анастасия Расторгуева. По ее словам, это по большей части функция завещания, но завещание — односторонняя сделка, и его можно самостоятельно переписать, а брачный договор без желания второго супруга не изменить.

Достаточно частым случаем оспаривания брачных договоров, рассказывает Андрей Гусев, является ситуация, когда супруги пытаются уклониться от исполнения общих обязательств. Например, супруги заключают брачный договор, по которому все активы переходят одному из них, а все будущие кредиты будет брать другой супруг, у которого отсутствует какое-либо имущество, но фактически кредиты пойдут на общие семейные нужды. «Кредиторы, которыми чаще всего являются банки, достаточно успешно могут оспорить подобные брачные договоры», — замечает Андрей Гусев.

В чем сходятся все юристы, брачный контракт — не панацея от всех бед, но его имеет смысл заключать, если хотя бы одному из супругов есть что терять. При его составлении специалисты советуют не забыть о движимом имуществе супругов, включая счета, вклады и ценные бумаги, и уж точно, как и любой договор, брачный контракт не следует подписывать не читая. ●

FA BOBO / PIXSELL / PA IMAGES / TACC

Как оспорить контракт

Брачные контракты в России оспаривают нечасто. По словам Екатерины Ромм, как правило, выиграть такое дело мало шансов, поскольку договор удостоверяет нотариус, который не станет заверять не соответствующие закону условия.

Впрочем, многое зависит от конкретной ситуации. Андрей Гусев отмечает, что суды большинства стран мира не позволят оставить одного из супругов ни с чем. Так, в декабре 2016 года Верховный суд РФ (ВС) рассмотрел спор супругов Сафарян и Карапетян. Гражданская коллегия ВС признала недействительным брачный контракт, по которому муж лишился всего совместно нажитого имущества в случае расторжения брака по его инициативе либо в результате его недостойного поведения, в том числе супружеской измены, пьянства и хулиганских действий. «Если условия договора ставят одного из супругов в крайне неблагоприятное положение, суд может признать такой брачный договор недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов», — рассказывает о мотивах ВС Елена Овчинникова.

Среди юристов нет единого мнения о том, можно ли в России лишить супруга имущества за измену. «Предметом брачного договора не могут быть экономические санкции за недостой-

ное поведение», — убеждена Галина Павлова. На ее взгляд, такие условия только усугубят ситуацию, поскольку доказать в этом случае причину весьма непросто.

«На мой взгляд, можно прописать в контракте условие о последствиях измены, поскольку в данном случае неимущественные отношения выступают условием наступления имущественных последствий», — считает партнер коллегии адвокатов Москвы «Барщевский и партнеры» Анастасия Расторгуева. По ее мнению, измена может фигурировать в брачном контракте не как самостоятельный запрет, а как условие для перемены собственника. Но нужно учитывать, что нельзя поставить такое условие для всего совместно нажитого имущества, а лишь в отношении его части, например дома или машины, иначе один из супругов окажется в «крайне неблагоприятном положении» и договор будет отменен судом.

Как поделить долги

В контракте можно решить и кредитные вопросы. В мае 2016 года ВС подтвердил позицию, что второй супруг должен платить по кредиту первого лишь в случае, если заем брался на общие семейные нужды. Тем не менее в суде нужно доказывать цели взятия средств и на что деньги были потрачены. Брачный контракт упрощает ситуацию, но разделять долги по кредитам нужно до того, как их брать.

По словам Галины Павловой, прибегать к заключению брачного договора с целью ухода от ответственности перед кредиторами не стоит: закон предусматривает, что, если такие условия были включены в брачный контракт уже после возникновения кредитных обязательств, они являются ничтожными.

Помогает брачный контракт защитить имущество и в случае банкротства одного из супругов. Если же совместное имущество супругов не разделено, оно может быть включено в

«Как судебный пристав может обеспечить определенный вес супруги или регулярность исполнения супружеского долга?»

РОССИЯНЕ ИЩУТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Два года отсутствия на карте российского туризма Турции и Египта невольно помогли развитию направлений, которые еще недавно у нас считали экзотическими. Некоторые страны Восточной Европы, Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и постсоветского пространства оказались в центре ажиотажа со стороны вынужденных экономить путешественников. Смогут ли новые лидеры по темпам роста спроса сохранить отвоеванную в период кризиса долю рынка на фоне укрепления рубля и постепенного возвращения традиционных маршрутов?



По расчетам пограничной службы ФСБ России, в прошлом году россияне совершили 9,8 млн туристических поездок, это на 18,5% меньше аналогичного показателя 2015 года и на 44% — 2014-го. Несмотря на резкое падение общего числа поездок, обеспеченных недоступными на тот момент для россиян Турцией и Египтом, некоторые туристические направления извлекли из кризисной ситуации очевидную выгоду. Как свидетельствуют предоставленные «Деньгам» данные систем самостоятельного поиска и бронирования билетов, ряд стран продемонстрировали резкий рост интереса со стороны российских путешественников. Чаще всего речь идет о так называемых альтернативных направлениях, которые туристы выбирали, лишившись возможности отправиться на популярные в докризисный период европейские страны. При этом не всегда рост популярности того или иного направления определяло исключительно желание сэкономить.

Альтернативная карта спроса

В Skyscanner по итогам 2016 года рекорсменами роста по числу поисковых запросов российских путешественников называют Словакию, популярность авиабилетов в которую, по сравнению с 2015 годом, выросла более чем в пять раз, Иран (рост в два раза), Танзанию (+56%) и Филиппины (+43,62%). Интерес к Словакии объясняется проще всего. Менеджер по развитию Skyscanner в России Дмитрий Хованский связывает спрос на эту страну с полетной программой отечественного лоукостера «Победа» в Братиславу. «С ноября 2015 года у путешественников появилась возможность купить недорогие билеты туда и многие выбирают Словакию как одно из наиболее удобных демократичных направлений, которое может стать отправной точкой путешествия по Европе: Вена находится всего в 80 км от Братиславы», — поясняет он. С ним согласна представитель поисковика Momondo Ирина Рябовол, по словам которой, согласно итогам 2016 года все европейские направления, которые обслуживает «Победа», продемонстрировали значительный рост интереса со стороны путешественников. К примеру, число поисковых запросов на перелет в Братиславу, по данным сервиса, увеличилось на 130%, Жирону — на 197%, Кельн — на 115%.

Недорогие авиабилеты, по мнению Дмитрия Хованского, стали причиной популярности и Ирана. В прошлом году по этому направлению с большой глубиной бронирования были доступны билеты по 5–6 тыс. руб. «Конечно, поездка в Иран мало напоминает традиционное путешествие в Европу, США или Юго-Восточную Азию, но многие путешественники выбирают его как экзотику», — рассуждает он. Похожая история, по мнению господина Хованского, произошла с Танзанией, средняя стоимость перелета куда по итогам прошлого года составила около 30 тыс. руб., оказавшись сопоставимой с традиционно популярными у россиян направлениями Юго-Восточной Азии — тем же Таиландом. «Сама по себе страна при этом продолжает оставаться для россиян достаточно экзотичным направлением, с одной стороны, и предлагающим интересные варианты организации отдыха — с другой. Традиционное времяпровождение на пляже здесь можно совместить с сафари в материковой части страны или даже восхождением на Килиманджаро», — рассказывает господин Хованский.

Ирина Рябовол замечает, что, по расчетам Momondo, популярность Танзании в прошлом году выросла на 38%. «Спрос на некоторые африканские страны со стороны россиян, которых интересуют экзотические путешествия, а не формат all inclusive, уверенно растет: это связано не только с поисками новых направлений, но и со смягчением визового режима», —

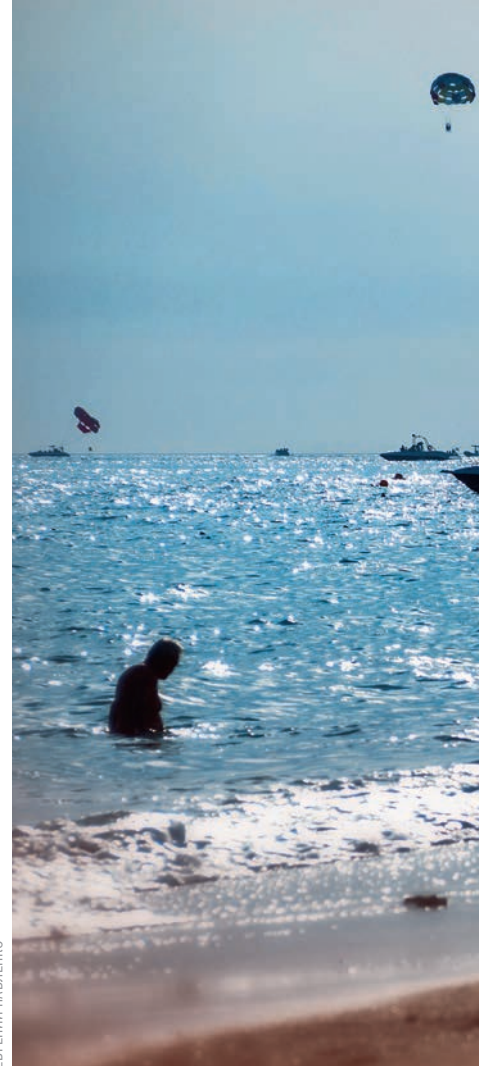
поясняет она. К числу набравших популярность благодаря недорогим перелетам стран госпожа Рябовол относит также Мальдивские острова. За счет скидочных акций ближневосточных и азиатских перевозчиков популярность этого направления в прошлом году выросла на 4%, а в начале 2017 года число туристических запросов увеличилось сразу на 22,4%.

Однако данные поисковых запросов уже этого года могут свидетельствовать, что потенциал роста у еще недавно весьма привлекательных направлений может быть исчерпан. Так, по оценкам Skyscanner, в первом квартале популярность той же Танзании упала на 38% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, а рост интереса к другим фаворитам 2016 года замедлился в несколько раз. В Momondo отмечают рост популярности Танзании на 6,9%, что значительно уступает аналогичному показателю годичной давности. Похожая динамика в данных поисковика прослеживается и на других направлениях. Рост поисковых запросов на авиабилеты в Иран в начале года оценивается в 43,9% против 88% годом ранее. В случае со Словакией темпы роста рухнули с 92% до 7,5%.

Новое зарубежье

Особняком среди набравших за годы экономического спада популярность направлений стоят страны постсоветского пространства. Интерес к ним начал заметно нарастать еще летом 2015 года, а к лету 2016 года многие из них стали наиболее популярным вариантом для проведения выходных. По расчетам Skyscanner, число поисковых запросов на билеты в Грузию в прошлом году выросло на 75,13%, в Азербайджан

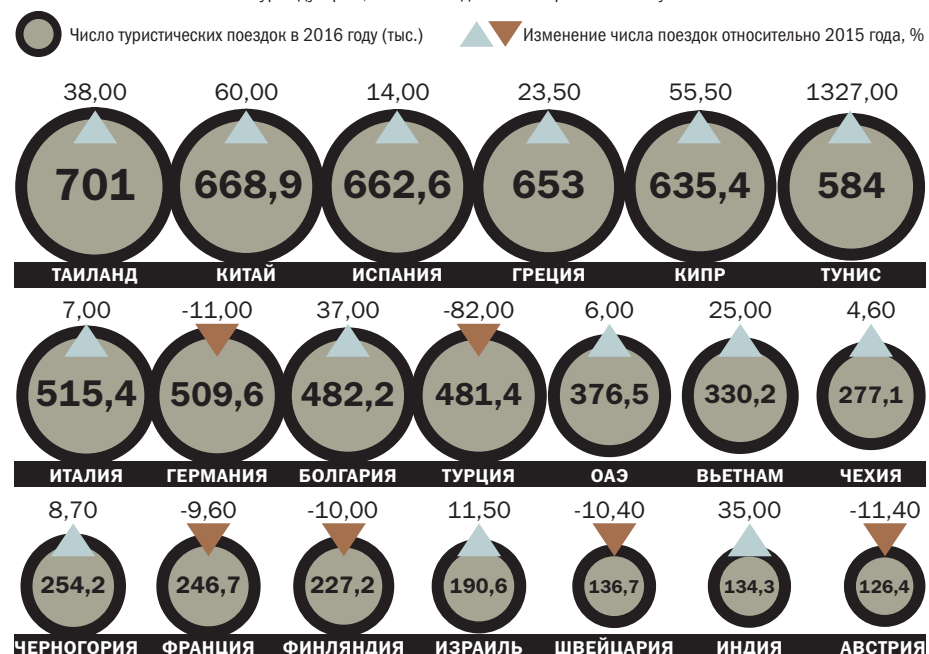
ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО





ТОП-20 НАПРАВЛЕНИЙ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В 2016 ГОДУ

Источник: Российский союз туриндустрии, на основе данных пограничной службы ФСБ.



— на 55,6%, в Армению — на 49,4%, в Молдавию — на 35,62%. «В период кризиса эти страны стали альтернативным вариантом демократичного отдыха: в каждом случае невысокие цены на авиабилеты и проживание сочетаются с красивой природой, любимой россиянами кухней и практически полным отсутствием языкового барьера», — поясняет представитель сервиса Дмитрий Хованский. Коммерческий директор «Связной Трэвел» Андрей Осинцев добавляет, что большим спросом в случае с этими странами пользуются путешествия на выходные: короткие поездки длительностью в несколько дней. Директор по развитию OneTwoTrip Аркадий Гинес считает экономический фактор не единственным залогом популярности постсоветского пространства. «Немаловажно, как сама страна позиционирует себя. Например, Грузия отлично показала в качестве всесезонного курорта: море в Батуми, горы в Гудаури, Тбилиси в любое время года», — рассуждает он.

Несмотря на оглушительный успех прошлого года, рост спроса в этом сегменте также начинает замедляться. Согласно данным Skyscanner, за первый квартал 2017 года число поисковых запросов на Грузию выросло на 36% — эта цифра в два раза ниже результата 2016 года. Армения за аналогичный период прибавила всего 15%, сократив темпы роста втрое, а Молдавия и вовсе потеряла 5% запросов. Впрочем, Андрей Осинцев высоко оценивает шансы на дальнейший рост популярности стран постсоветского пространства: Грузия, Азербайджан и Армения активно инвестируют в развитие инфраструктуры, что создает благоприятные условия для путешественников. «Мы не ожидаем, что

туристы сейчас в принципе откажутся от бюджетных направлений», — добавляет он. Аркадий Гинес. Предполагается, что популярность этих стран в будущем может постепенно пойти на убыль. «Например, Тбилиси долгое время оставался лидером спроса и сейчас продолжает интересовать путешественников, но такие высокие показатели, как два года назад, уже вряд ли покажет», — прогнозирует он.

Гендиректор сервиса Biletix Александр Сизинцев связывает увеличение спроса на авиабилеты в страны постсоветского пространства и с другим фактором: по его мнению, свою роль в росте спроса на поездки в них в ближайшее время будут играть миграционные потоки. «В период кризиса жителям этих стран не было выгодно работать в России, сейчас валюта укрепилась и это снова становится целесообразно», — говорит господин Сизинцев.

Турецкий фактор

Появление новых ключевых направлений на карте спроса путешественников — тенденция не только сегмента самостоятельного бронирования. В прошлом году этот тренд прослеживался и на рынке организованного выездного туризма. В отличие от самостоятельных путешественников, на предложение туроператоров оказал ключевое влияние мораторий на продажу туров по двум самым массовым направлениям — Турцию и Египет, действовавший летом прошлого года. По оценкам турбизнеса, примерно 30% приехавших отдыхать в этих странах путешественников переориентировались на другие направления.

Чаще всего речь шла об отдыхе в Таиланде, Вьетнаме, Индии, Греции, Туни-

се или на Кипре. Этот вывод подтверждает и статистика пограничной службы ФСБ: число выездных туристических поездок в эти страны по итогам 2016 года в среднем выросло на 20–55%. Абсолютным рекордсменом рынка стал Тунис, заменивший россиянам Египет: количество поездок в эту страну за год выросло более чем в 13 раз. Росла популярность и у расположенного неподалеку Марокко, куда россияне по итогам года стали ездить в 3,2 раза чаще.

На организованном рынке есть и более интересные примеры. В их числе считавшаяся некогда элитным направлением Доминиканская Республика, популярность которой за 2016 год выросла в 3,4 раза — страна оказалась на 22-м месте по популярности, хотя годом ранее не входила даже в топ-50. Резкое увеличение на этом направлении конкуренции туроператоров привело к снижению цен: сейчас стоимость недельного тура на двоих в Доминиканскую Республику начинается от 110 тыс. руб. Аналогичные цены туроператоры предлагают и на туры на Кубу, число поездок куда за прошлый год выросло на 55%.

В летнем сезоне 2017 года значительную конкуренцию этим направлениям составит вернувшаяся на рынок Турция, на долю которой, согласно расчетам Российского союза туриндустрии, на этапе раннего бронирования пришлось 30% продаж туроператоров. Представитель организации Ирина Тюрина не сомневается, что именно отсутствие Турции в 2016 году дало другим направлениям значительную базу для роста. «Закрытие Турции стало своего рода триумфом для таких направлений, как Тунис: в прошлом году на майские праздники страна была на втором

месте по количеству продаж, в этом — переместилась на седьмое», — рассуждает она. По словам госпожи Тюриной, большинство операторов в этом году сократили собственные полетные программы в Тунис, рассчитывая на переориентацию путешественников на классические направления. Но пока стагнации, которой боялись многие участники рынка, не произошло, добавляет исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе. «Продажи туров в тот же Тунис на этапе раннего бронирования выросли на 8%, по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, это, конечно рост не 200%, который мы отмечали в 2016 году, но тоже хороший результат», — объясняет она.

Однако накануне начала высокого летнего сезона туроператоры могут получить новый удар: Росавиация уведомила чартерные компании о возможном запрете полетов на курорты Турции «в связи со сложной внутриполитической обстановкой в Турецкой Республике». Несмотря на рекомендательный характер телеграммы Росавиации, последствия для туроператоров могут оказаться более чем серьезными, если нынешнее обострение отношений России и Турции не сведется к банальному политическому торгу. По информации одного из участников рынка, места на чартерные рейсы в Турцию на летний период могли быть проданы уже 400 тыс. человек. Источник, близкий к Ростуризму, говорит о 200 тыс. человек. По его словам, в целом за 2017 год операторы рассчитывали продать 3 млн туров в Турцию. По оценкам экспертов, в совокупности упущенная выгода туррынка может превысить 75 млрд руб., а прямые потери — 5 млрд руб. ●

МОНРЕАЛЬСКОЙ КОНВЕНЦИИ БЫТЬ!

Значимым событием в авиационной отрасли в 2017 году станет присоединение России к Монреальской конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1999 года. Соответствующий закон уже подписан президентом России, и в ближайшее время ожидается вступление конвенции в силу.



Монреальская конвенция модернизировала и усовершенствовала более ранний документ — Варшавскую конвенцию 1929 года, к которой СССР присоединился еще в 1934 году и которая в измененной редакции продолжает действовать по настоящее время.

Чего ждать пассажирам от ратификации Россией Монреальской конвенции, «Деньгам» рассказал заместитель генерального директора «Аэрофлота» по правовым и имущественным вопросам Владимир Александров:

— Действие конвенции коснется только международных авиаперевозок. На внутренние перелеты по России ее юрисдикция не распространяется. По статистике Росавиации, за 2016 год через отечественные аэропорты перевезено 159,6 млн пассажиров, из них на международные перевозки приходится 46,4 млн пассажиров, то есть 29% от всех перевозок по стране. Таким образом, преимуществами Монреальской конвенции сможет воспользоваться не более трети всех авиапассажиров в России.

— Многие СМИ рассказывают о повышенных компенсациях, которые будут выплачивать пассажирам за задержку рейсов. Так ли это?

— Вопреки заблуждениям многих СМИ ратификация Монреальской конвенции 1999 года не повлечет за собой существенного изменения порядка компенсаций за задержку рейсов. По сути, конвенция всего лишь определяет пределы ответственности перевозчика, не гарантируя подобные выплаты пассажирам и не делая их автоматическими. В настоящее время таких ограничений в части международных рейсов законодательство не содержит, поэтому конвенция лишь устранил этот правовой пробел, определив тот максимум, который может быть возмещен пассажиру только при условии, что он действительно понес убытки в связи с задержкой и смог их документально подтвердить.

К сожалению, со стороны многих СМИ указанная ситуация освещается в ином свете. Пассажирам обещают колоссальные компенсации, забывая при этом добавить, что все подобные требования со стороны пассажиров теперь должны быть доказаны документально.

— Как пассажиру получить желаемую компенсацию, если его рейс не вылетел по расписанию?

— Повторюсь, конвенция не предполагает автоматической выплаты компенсации при каждой задержке. В документе указан лишь верхний лимит ответственности, а не нижний, и все убытки подлежат доказыванию. Простого заявления о понесенных затратах недостаточно. Пассажир в каждом случае обязан подтвердить свои расходы документально, а причиненные убытки должны быть напрямую связаны с задержкой рейса. Как правило, пассажир вначале предъявляет авиаперевозчику претензию, в которой излагает свои требования, и прикладывает подтверждающие документы. Если компания сочтет их обоснованными, она выплачивает пассажиру соответствующую компенсацию. Если документы не подтверждают понесенные убытки, перевозчик вправе отказать пассажиру. В таком случае правомерность требований и размер компенсации будет определять суд. В отличие от претензионного порядка к судебным доказательствам закон предъявляет более серьезные требования как по форме, так и по содержанию.

— Получается, что пассажиры могут рассчитывать только на возмещение своих убытков, а не на выплату фиксированной суммы после каждой задержки?

— Именно так. Причем в суде придется доказывать, что все расходы были связаны непосредственно с задержкой рейса. Очень часто пассажиры требуют от перевозчика компенсации за покупки, совершенные в аэропорту в период задержек. Такие претензии признаются необоснованными, ведь перевозчик по закону и так берет на себя основную заботу о клиентах — предоставляет горячее питание и проживание в комфортабельных гостиницах. Если же пассажир планирует снять номер повышенной комфортности, поужинать в дорогом ресторане или приобрести для себя брендовую одежду, а затем возместить свои расходы за счет авиакомпании, такие требования судом будут отклонены. При этом авиакомпания по-прежнему не несет ответственности при задержках, которые произошли не по ее вине,

например по соображениям безопасности, из-за неблагоприятных погодных условий или по требованию государственных органов.

— В европейских странах пассажиры при задержках получают солидную компенсацию. Ожидается ли подобная практика после ратификации Монреальской конвенции?

— Конвенция устанавливает совершенно иной порядок и не обязывает авиакомпании добровольно выплачивать какую-либо сумму при каждой задержке рейса. Упомянутый механизм автоматической компенсации действует только в странах Европейского союза. Действительно, согласно Регламенту ЕС 261/2004, за задержку перевозчик выплачивает пассажиру неустойку от €250 до €600 в зависимости от дальности перелета. Пассажиру гораздо проще получить эти деньги и тем самым избежать длительных судебных разбирательств, а также расходов на адвокатов. В России законы Евросоюза не применяются, и ратификация Монреальской конвенции не повлечет за собой принятия подобных правил.

Отмечу, что конвенция не обязывает авиакомпанию выплачивать какие-либо компенсации, а скорее ограждает перевозчиков от немотивированных требований пассажиров. Свои расходы пассажир должен будет подтвердить документально и доказать их непосредственную связь с задержкой рейса.

— Ожидается ли увеличение размера выплат за утрату или повреждение багажа?

— Несмотря на свою архаичность Варшавская конвенция 1929 года установила простое правило: за утрату, недостачу или повреждение багажа при международной перевозке авиакомпания несет ответственность в размере \$20 за 1 кг багажа. Данный порядок гарантировал получение компенсации и избавлял пассажиров от длительных судебных тяжб. Монреальская конвенция 1999 года в части компенсации пассажиру стоимости утраты или повреждения багажа, как и в случае с задержкой рейса, устанавливает верхний предел ответственности, в рамках которого пассажир имеет право на доказывание понесенных убытков. При этом безусловных выплат за каждый килограмм утерянного багажа, как это практикуется сейчас, не последует, а причиненный ущерб будет необходимо подтвердить документально.

— Каков будет механизм получения компенсации за утрату багажа



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПАО «АЭРОФЛОТ»

после ратификации Монреальской конвенции?

— Как я уже упоминал, в отличие от действующего сегодня порядка конвенция не предполагает автоматических выплат в случае утраты или повреждения багажа. Все убытки должны быть подтверждены в суде с помощью коммерческого акта, кассовых чеков, квитанций, договоров и т. д. Пассажиру потребуется доказать, какое конкретно имущество находилось в утерянном багаже и какой стоимости. Судебная практика показывает, что в большинстве случаев это сделать затруднительно.

Вот пример из недавно завершившегося судебного разбирательства. Пассажир Л. летела в Барселону через Москву. В аэропорту Барселоны багаж пропал. Хозяйка багажа обратилась в «Аэрофлот» с претензией. По ее словам, стоимость имущества в чемодане составляла 148 тыс. руб., также ей вынужденно пришлось купить вещи на 37 тыс. руб. Обе суммы она потребовала от авиакомпании. «Аэрофлот» в ответ предложил выплатить \$260, положенные по Варшавской конвенции за 13 кг багажа. Не пожелав получить данную сумму, пассажир обратилась в суд, уве-

личив размер претензии до 1 млн руб. В итоге судом принято решение о правомерности позиции «Аэрофлота» в части расчета суммы компенсации, в пользу истца взысканы те самые \$260, первоначально предложенные перевозчиком. При этом пассажиру пришлось потратить полгода на судебные разбирательства, привлечь для этого

профессиональных юристов и понести затраты на оплату их услуг. Фактически указанный спор не привел к положительному для пассажира финансовому результату. К сожалению, подобный случай не единичен.

— В чем, по вашему мнению, главное достоинство Монреальской конвенции?

— Действительно ключевым для «Аэрофлота» преимуществом конвенции станет возможность перехода с бумажного на электронный документооборот в сфере грузоперевозок. Это позволит ввести e-freight (аналог электронного билета для груза) и значительно оптимизировать работу авиакомпании. «Аэрофлот» надеется, что конвенция станет базой для совершенствования воздушного законодательства и повышения конкурентоспособности российских компаний на международном рынке авиаперевозок.

На сегодняшний день к Монреальской конвенции уже присоединилось 120 государств, в том числе США, страны Евросоюза, Китай и Япония. Ее ратификация является важным и необходимым шагом для развития авиации в России.

Вопреки распространенному мнению конвенция устанавливает только максимальный размер ответственности перевозчика за убытки в связи с задержкой рейса или утратой багажа. Чтобы получить желаемую компенсацию, пассажиру потребуется в каждом случае доказать размер своих убытков, в том числе в судебном порядке. ●

Ратификация Монреальской конвенции не повлечет существенного изменения порядка компенсаций за задержку рейсов. Конвенция определяет пределы ответственности перевозчика, не гарантируя каких-либо выплат пассажирам и не делая их автоматическими

ГОВОРИТ И ПОКАЗЫВАЕТ В СЕТИ

Видеореклама сегодня один из самых быстрорастущих сегментов рекламного рынка. Его рост по итогам 2016 года составил 18%, такая же динамика сохранится и в 2017 году. В ближайшее время, возможно, будет происходить перераспределение рекламных доходов в сегменте. Онлайн-кинотеатры, получавшие подавляющую долю рекламных бюджетов, все больше ориентируются на работу по модели подписки.



В 2016 году объем российского рынка видеорекламы составил 6,6 млрд руб., что на 18% больше, чем годом ранее, следует из данных Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР). Это один из самых быстрорастущих рекламных сегментов в интернете. По итогам 2017 года он может вырасти еще на 18%, до 7,8 млрд руб., прогнозируют в ИМНО и отмечают, что наиболее активно видеорекламу закупают FMCG-компании, их доля в общей структуре бюджетов составила 53%. Фармацевтические компании закупили 18% видеорекламы, автомобильные — 8%.

Зачем рекламируются

«В среднем в сравнении с другими диджитал-форматами у видеорекламы конверсия выше в два-четыре раза», — уверен гендиректор онлайн-кинотеатра Megogo Виктор Чеканов. По его словам, эффективной рекламу in-stream делает конвергенция аудиовизуальных возможностей ТВ-рекламы вместе с прозрачностью интернет-измерений и сильной эмоциональной составляющей. «Если сравнивать с чистым телевизионным размещением, то видео отличается возможностью обратной связи, интерактивами и непростыми механиками. То есть обеспечивает качественное взаимодействие с хорошим вовлечением пользователя, что само собой улучшает бренд-метрики», — добавляет директор по медиаисследованиям и стратегической аналитике Ivi Дмитрий Пашутин. В онлайн-кинотеатре TVzavr среди других преимуществ видеорекламы называют широкие возможности для таргетирования и прозрачную статистику.

В то же время сейчас используется не весь потенциал видеорекламы: она крутится внутри видеоплеера, а он еще не настолько хорошо освоен, добавляет совладелец Pladform Армен Гулинян. «Максимум рекламодатели размещают какую-то кнопку, которая ведет на сайт. Между тем есть эффективные инструменты, которые в видео пока не реализованы. Например, ретаргетинг, который работает, когда вы зашли в интернет-магазин, положили что-то в корзину и не купили. Такие пользователи выделяются в отдельный класс, и некий алгоритм будет им показывать, что они забыли завершить покупку». «Потенциально видеореклама очень эффективная: когда человек смотрит Comedy Club, он будет сидеть и ждать, пока реклама закончится, есть достаточное время для интерактивного взаимодействия. Он ее запомнит, может посетить сайт и вообще много всего сделать», — добавляет Армен Гулинян.

Кто рекламируется

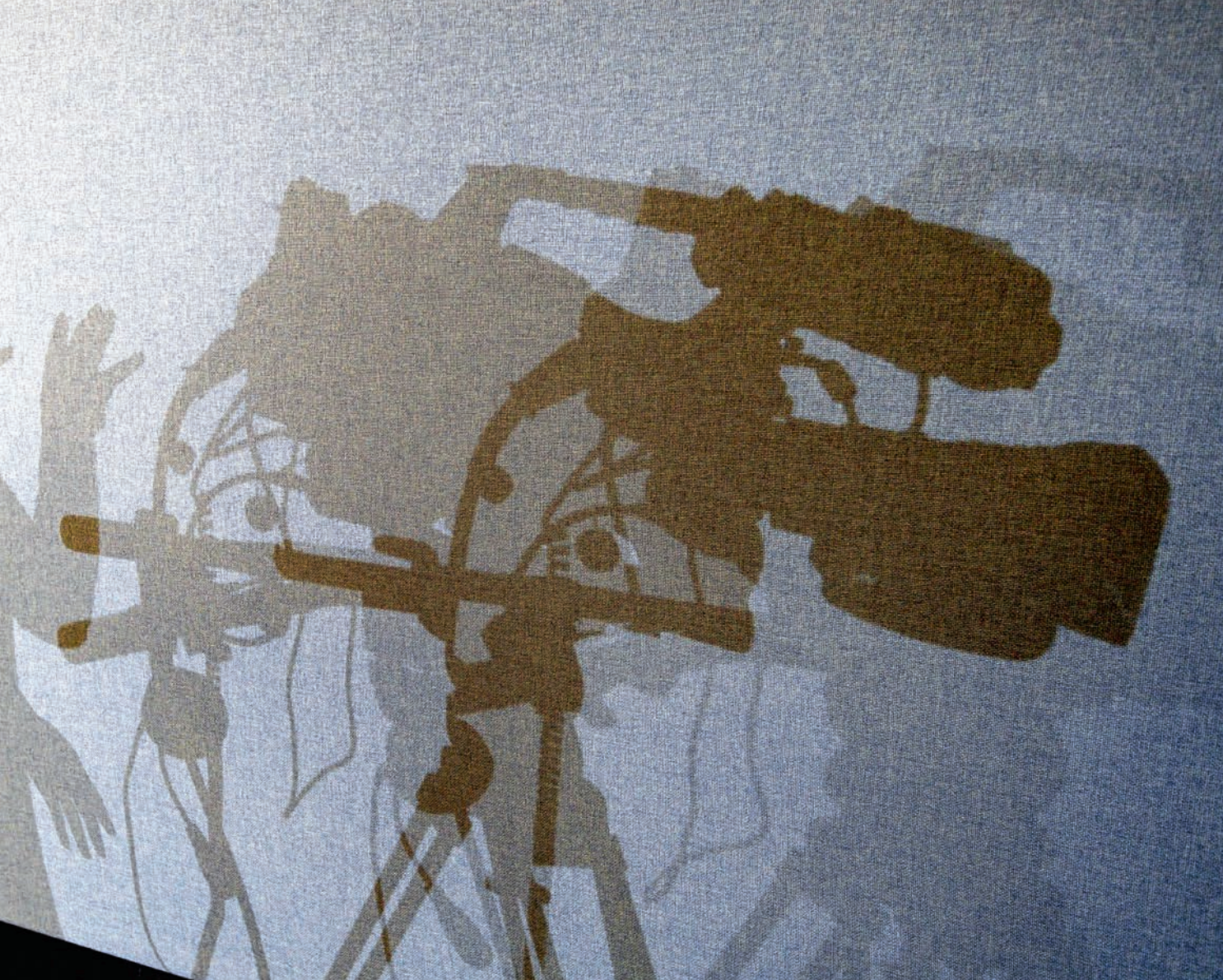
Крупнейшие рекламодатели для видео- и телевизионной рекламы совпадают, следует из исследования IAB Russia. В 2016 году ими были Procter & Gamble (затраты на видеорекламу составили 213 млн руб.), Unilever (166 млн) и Coca-Cola (164 млн). О совпадении сегментов говорят и участники рынка. Так, наибольшие бюджеты на продвижение у Megogo были у FMCG-брендов, фармацевтических компаний, beauty- и автомобильного сегментов. «По оценке Dentsu Aegis, из топ-100 рекламодателей 91% используют и ТВ, и видеорекламу. ТВ-реклама и онлайн-видео в принципе становятся единым медиапространством. Более того, в этом объединении мы как раз и видим один из главных трендов трансформации рекламного пространства», — добавляет Дмитрий Пашутин. В АДВ 10% бюджетов рекламодателей приходится на онлайн-видеорекламу, говорят в агентстве. Впрочем, несмотря на то что потребление видеоконтента в интернете отличается от ТВ, немногие делают продакшен-видео специально для размещения в сети, отмечают в АДВ. «Пользователи, которые смотрят „длинный“ контент, могут просмотреть и длинный непрерываемый преролл, но все равно до 30 секунд. Те, кто смотрит прямой эфир в интернете, часто не готовы смотреть длинный преролл. Видео для мобильных устройств должно быть коротким», — объясняют эксперты компании.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Где рекламируется

Подавляющая доля видеорекламы (94%) приходится на формат in-stream, то есть на рекламу в видеоконтенте. Остальные 6%, или 0,4 млрд руб., занимает out-stream: это могут быть видеоролики в баннере или ролики, прерывающие статью, указывается в исследовании IAB. «Видеореклама начинает появляться не только в видеороликах, но и постепенно просачивается в любой контент, интересный пользователю. И это вполне логично, ведь рекламодателю важно показать свой ролик конкретному человеку, и не так важно, посмотрит он его на сайте онлайн-кинотеатра или, например, на сайте СМИ», — комментирует представитель uCoz Эдуард Макаров.

В исследовании IAB указывается, что в 2016 году 50–65% рекламных денег in-stream пришлось на онлайн-кинотеатры, в 2015 году этот показатель оценивался в 35–40%. В то же время онлайн-кинотеатры все больше денег зарабатывают за счет платной модели монетизации. «Рынки видеорекламы и видеосмотра хотя и были смежные изначально, но с ходом времени все больше отдаляются друг от друга. Онлайн-кинотеатры учатся подсаживать своих зрителей на подписки и все меньше зависят исключительно от рекламы. Этот тренд можно было заметить еще в 2016 году, в 2017-м, думаю, он будет только увеличиваться», — констатирует Эдуард Макаров. По оценке TelecomDaily, с 2012 по 2016 год доля рекламных денег в онлайн-видеосервисах снизилась с 75% до 63% за счет роста платной модели.



Вследствие этого в 2017 году доля онлайн-кинотеатров в структуре доходов от цифровой рекламы может снизиться в пользу социальных сетей, прогнозируют эксперты IAB.

В Ivi в 2016 году платная модель впервые обошла рекламную. «Мы можем сказать, что для нас эти две модели равнозначны. Дело в том, что рекламный рынок и продажа контента — это два совершенно разных рынка, существенно различающихся по своей организации, экономике, потенциалу роста и компетенциям, необходимым для их развития. Поэтому мы тщательно фокусируемся на каждом из них», — говорит Дмитрий Пашутин. В Megogo планируют достичь таких же показателей: «В ближайшем будущем объемы доходов от рекламы и пользовательских платежей могут сравняться», — предполагает господин Чеканов. «В прошлом году доходы от платной модели выросли в пять раз по отношению к 2015-му. В этом году у нас еще более амбициозные планы», — отмечают в TVzavt.

Часть кинотеатров, например Okko и Amediateka, изначально сделали ставки на платную модель. В Okko оценивают рекламную модель как «уход от предоставления качественного сервиса и кинотеатра дома: зрителям не нравится, когда фильмы перебиваются рекламой. От онлайн-кинотеатров они ждут кинотеатрального опыта, а не телевизионного. Кроме того, при работе по рекламной модели онлайн-кинотеатр в какой-то мере становится не видеосервисом, а площадкой для размещения рекламы. Мы же хотели не зависеть от

рекламодателей и работать исключительно с пользователями». Наибольшим спросом в подписной модели пользуются новинки кинопроката: на них приходится до 50% покупок по модели EST (покупка навсегда). «Игроки AVOD монетизируют условно старую библиотеку», — говорят в кинотеатре.

Еще один тренд — легализация пиратского просмотра через размещения плееров с лицензионным контентом на пиратских площадках. «Можно посчитать прямую прибыль, которую правообладатели получают за рекламу в плеерах. Однако, думаю, даже большую выгоду они получают, экономя на зачистках пиратского контента и судебных разбирательствах. Зачастую правообладатель даже вынужден заказывать эти услуги у разных поставщиков. Например жалобы на нелегальный контент ресурсам пишет компания А, а в суд идет компания Б. Это вызывает некоторые несостыковки: с одной стороны, контент уже удален по первой просьбе, а с другой — против ресурса все равно возбуждается дело и выносятся решения. В итоге все теряют деньги, вместо того чтобы их зарабатывать», — констатируют в uCoz.

Почему будут рекламироваться

Развитию рынка видеорекламы будут способствовать дальнейшая популяризация OTT-сервисов, борьба с пиратством, появление новых форм контента (онлайн-трансляции, catch forward), новые способы таргетингов и оценки рекламы в интернет-видео, перечисляет

Виктор Чеканов. В TVzavt надеются на развитие платформы Smart TV. «Этот ресурс все еще недооценен на рынке онлайн-видеорекламы», — поясняет коммерческий директор онлайн-кинотеатра Варвара Давыдова. Основной аргумент рекламодателей заключается в том, что аудиторию этих устройств не подсчитывает ни один из принятых рынком счетчиков.

Генеральный директор «ГПМ Технологии» Вадим Федотов добавляет, что сегмент будет расти за счет рекламы out-stream и увеличения использования ее инвентаря среди рекламодателей. Кроме того, на рынок повлияют стандартизация и появление новых форматов в мобильном сегменте (например, вертикального видео и видео в формате 360 градусов). В Megogo подтверждают этот тренд: у онлайн-кинотеатра на мобильную рекламу сейчас приходится около 5–7%. «Но мы видим, что рост есть и рекламодатели все чаще обращаются к использованию возможностей мобильных платформ», — говорит гендиректор кинотеатра. В отличие от телевидения аудитория онлайн-видеорекламы продолжает расти, что повлияет на бюджеты рекламодателей. «По данным ComScore на декабрь 2016 года, пенетрация от всего населения 63%, или 80 млн человек, то есть на 12% больше, чем в 2015 году», — говорят в АДВ.

Почему не будут

Среди факторов, мешающих развитию сегмента, участники рынка называют пиратство, использование блокировщиков рекламы и фрод. В «ГПМ Техно-

логии» со ссылкой на исследование Cloud Technologies говорят, что у 34,7% российских десктоп-пользователей установлены блокировщики рекламы. В 2015 году эта доля составляла всего 10%. Среди пользователей мобильных устройств рекламу блокируют 4,5%. «Мы научились еще при загрузке определять, есть ли у пользователя блокировщик рекламы, и в случае его наличия показывать те объявления, которые он не отсеивает. К видеорекламе правда, увы, это пока не относится. Она блокируется если не вся, то почти вся», — огорчается Эдуард Макаров.

В Megogo предупреждают, что законодательные ограничения для онлайн-кинотеатров и «вседозволенность пиратов, как следствие этих ограничений, могут привести не просто к снижению темпов развития онлайн-видеорынка, но и откинуть отрасль и смежные сферы (такие как in-stream-видеореклама) на несколько лет назад». «К сожалению, на данный момент бороться с блокировщиками техническими средствами не получается, но мы активно поддерживаем рекламных селлеров в их стремлении ограничить блокировку рекламы на законодательном уровне, так как от этого страдает весь рынок», — соглашаются в TVzavt.

Кроме того, проблемой для рынка остается вопрос с brand safety, то есть с ограничениями по показу рекламы в пиратском контенте, замечают в АДВ. Неочевиден и эффект видеорекламы на продажи, поскольку на рынке до сих пор мало мониторинга и исследований, тогда как «от ТВ существует позитивный и доказанный эффект по многим категориям», говорят эксперты компании.

По мнению Дмитрия Пашутина, «главным барьером на пути развития на сегодняшний день являются чистота трафика и качество размещения плееров в сети. Полагаю, что вопрос мониторинга будет решен в ближайшие год-два и это повысит привлекательность сегмента». По данным ИМНО, уровень фрода составляет 1% для премиальных площадок и 15% в целом по рынку. «Размещение в профессиональном лицензионном контенте, например в онлайн-кинотеатрах, стоит дороже, чем размещение в пользовательском контенте или тем более на пиратских сайтах. Но если к дешевой цене применить показатель вьюабилити и фрода, то цена видимого показа на реально существующего пользователя выйдет дороже, чем покупка премиального трафика, при этом нет никаких репутационных рисков, связанных с окружением плеера и контентом», — пояснили в ИМНО. ●

«МЫ ПОШЛИ К ПИРАТАМ И СКАЗАЛИ: ЛИБО МЕНЯЕТЕ ПЛЕЕРЫ И ЗАРАБАТЫВАЕТЕ, ЛИБО ЗАКРЫВАЙТЕСЬ»

О том, как легализация пиратского видео влияет на развитие всей индустрии видеорекламы, в интервью «Деньгам» рассказал АРМЕН ГУЛИНЯН, гендиректор Pladform — крупнейшей российской системы дистрибуции легального видеоконтента в рунете.



Можно сказать, что легализация пиратского просмотра была одним из драйверов для развития всего рынка видеорекламы?

— Да, это было драйвером роста Pladform. Дело в том, что у пользователей нет стремления смотреть видео на какой-то конкретной площадке, ему интересен сам контент. Мы решили размещать плеер там, где пользователь привык потреблять видео. То есть мы пошли к пиратам и сказали, что либо они меняют плееры и зарабатывают, либо не меняют и закрываются.

У меня лично нет доказательств, что потребление пиратского контента настолько большое, как все говорят. То есть я не считаю, что, решив вопрос с пиратством, мы кардинально поменяем рынок и можно будет сидеть и расслабляться. Понятно, что пиратство есть, что с ним надо бороться, но это не говорит о том, что больше ничем заниматься не придется.

— Крупные бренды соглашаются на показ рекламы на пиратских сайтах, которые поменяли плееры?

— Мы конкретно с этим не сталкивались, но я знаю, что были разные мнения на эту тему. Можно провести аналогию с телевизором: никто же не говорит о его окружении. В эфире показывается лицензионный контент, а где телевизор размещается и какое у него окружение, никого не волнует.

Точно так же с плеерами: там есть контент, он лицензионный, в этом лицензионном контенте показывается реклама, и все участники этой цепочки зарабатывают деньги. Я не говорю, что мы защищаем пиратов, просто часть этих ребят очень умело и талантливо работают с трафиком и с ними можно сотрудничать. Инвентарь таких площадок можно использовать, зарабатывать деньги. Мне кажется, это более эффективный путь к тому, чтобы выйти на больший уровень видеопотребления. Зачем закрывать площадку и потом думать, как нарастить трафик, если наш способ позволяет добиваться результата быстрее.

— Вы довольны результатами показа рекламы в «ВКонтакте»?

— Селлеры довольны, мы не отслеживаем показатели. Наша задача — обеспечить инвентарем. Но сейчас отзывы хорошие, потому что в 2016 году Gazprom-Media Digital выпустил продукт, который позволил подключить соцдем данные «ВКонтакте», и это увеличило эффективность рекламы, рекламодатель может таргетировать видеорекламу.

— У пользователя была негативная реакция?

— Конечно, она была, всем больше нравится смотреть контент без рекламы. Но это поиск баланса: если не будет рекламы, правообладатель не будет заинтересован в наличии своего контента в сети, следовательно, будет много пиратского видео, то есть все зависит от задачи. Частая реклама влияет на отток пользователей, и мы пытаемся экспериментальным путем понять, как и зарабатывать, и сохранять аудиторию. Где-то идем на компромисс. Это «вечный диалог» коммерции с продуктом.

— Когда у вас контент появляется?

— Сразу после эфира. Мне очень интересен опыт «Первого канала», который параллельно с эфиром давал контент по платной модели. Интересно, готов ли пользователь платить за «преклетчап», если через неделю контент будет доступен. Я склоняюсь к тому, что, скорее всего, не готов, телевизионный контент сейчас потребляется больше по рекламной модели. Хотя есть разные способы, чтобы перевести пользователя в платную модель, сейчас люди не понимают, зачем платить за телевизионный контент.

— За счет чего вы планируете усилить дистрибуцию? Появятся какие-то новые площадки?

— Мы в течение двух-трех недель запустим первую версию продукта, позволяющего сообществам в социальных сетях зарабатывать деньги за счет дистрибуции нашего контента. То есть сейчас люди думают, как наполнять группу контентом, как привлекать пользовате-



ПРЕДОСТАВЛЕНО PLADFORM

лей, а потом к ним приходит рекламодатель и предлагает прорекламировать, например, зубную щетку. Конечно, это вызовет отторжение пользователей.

Мы будем предлагать им интересный и релевантный контент, который они смогут выбрать, и это будет уникальный инструмент для зарабатывания денег, при этом не отпугивающий аудиторию.

— Как вы оцениваете систему fingerprint?

— Это хорошая история, потому что fingerprint может найти вообще все. Это система распознавания видео, через которую проводится некий файл и получается некий отпечаток оригинальной копии. Он уникальный, и через эту призму сканируются разные источники с видеоконтентом. Допустим, для ста видео мы нашли десять совпадений, из них пять — пиратский контент. Система позволяет поменять его на лицензионный, и, таким образом, правообладатель начинает зарабатывать деньги. Сейчас у нас около двухсот правообладателей, думаю, к концу года мы сможем для всех подключить fingerprint.

У fingerprint есть больший потенциал, чем тот, который сейчас используется. То есть сейчас эта технология используется в основном в борьбе с пиратством, а мы планируем работать над алгоритмами, которые позволят применять разные сценарии для распознавания предметов внутри видео и использования этих данных для рекомендации, например.

— Какой контент у вас наиболее востребован?

— В основном комедийные сериалы, комедийный контент в целом, к нему больше возврата. Пользователи могут посмотреть, например, серию «Физрука», а потом нарезки из этой же серии несколько раз. ●

КИНОТЕАТР ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ КАЧЕСТВО ВО ВСЕХ ПРОЯВЛЕНИЯХ



Персональный консьерж, который возьмет на себя организацию досуга на территории киноклуба



Доступ к широкой фильмотеке лент, уже вышедших из проката, популярным сериалам, театральным постановкам, а также возможность просмотра спортивных трансляций



Единственный в России кинотеатр с активными 3D-очками, контролирующими и достраивающими изображение



Возможность арендовать целиком большие и private залы, рассчитанные на 7–9 человек, и смотреть любые фильмы в удобное для вас время



Возможность насладиться средиземноморской кухней ресторана La Bella Societa и современной японской кухней ресторана KODO, при желании заказав блюда и напитки прямо в кинозал



Возможность смотреть фильмы на языке оригинала



Возможность посещать премьеры и закрытые показы самых ожидаемых фильмов в мире



Возможность испытать свои вокальные данные с помощью профессиональной караоке-системы и лучшей акустики из Германии, а также поиграть с друзьями в игровую приставку на большом экране

+7 (495) 642-41-41

Москва, Охотный ряд, 2
4 этаж Торговой галереи Four Seasons Hotel Moscow

www.cinema.moscow

МОСКВА

[КИНОТЕАТР]

КАК ВЫБРАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ПРОБЕГОМ

Когда покупатель приходит в официальный автосалон, то среди натертых до блеска и ряби в глазах автомобилей он порой видит те, что отмечены особыми табличками на месте номерного знака. С виду не всегда понятно, но это подержанные машины, которые дилер не стесняется выставлять в шоу-руме наравне с новыми. Что дает ему такое право?



«approved», «StarClass», «Уверен» и целый перечень других — слова на табличках разные, но суть одна: все они обозначают фирменные программы по продаже сертифицированных автомобилей с пробегом. В теории они сулят покупателю определенные гарантии.

Если ранее они были прерогативой премиальных марок, то с началом кризиса и соответствующим повышением покупательского интереса к подержанным машинам их стали предлагать и многие представители массмаркета. Не так уж и важно, в какой нише действует программа и как она называется. Все они довольно схожи, и громкое имя бренда далеко не всегда является залогом лучших условий. Главное, что существует несколько критериев, которым должен соответствовать автомобиль с пробегом, чтобы получить отличительный знак, обещающий покупателям приятные бонусы.

Первое и самое явное ограничение — по возрасту и пробегу. В большинстве случаев оно довольно щадящее. Программы готовы рассматривать претендентов возрастом до пяти лет и с пробегом 100 тыс. или даже больше километров. Автомобили проходят доскональную техническую инспекцию по нескольким десяткам, а то и по паре сотен пунктов контроля, и выявленные диагностикой недостатки должны быть исправлены с использованием оригинальных запасных частей. Если это невозможно, нецелесообразно или был серьезный кузовной ремонт, отметки фирменной программы не получить. Правда, есть оговорки. Допуск состояния и неисправностей для каждого возраста свой, и то, что непростительно «двухлетке» с небольшим пробегом, вполне может оказаться несущественным для машины возрастом четыре года с десятками тысяч километров за колесами. Также среди сертифицированных автомобилей нет места сомнительным элементам — фирменные программы ручаются за юридическую чистоту сделки, а некоторые из них ограничивают и количество владельцев. Все это вместе позволяет производителям предоставлять гарантийную поддержку. Но опять же с оговорками. Речь, как правило, идет либо о фирменной гарантии, которая еще не истекла, либо о страховке неисправностей, которая распространяется далеко не на полный перечень элементов.

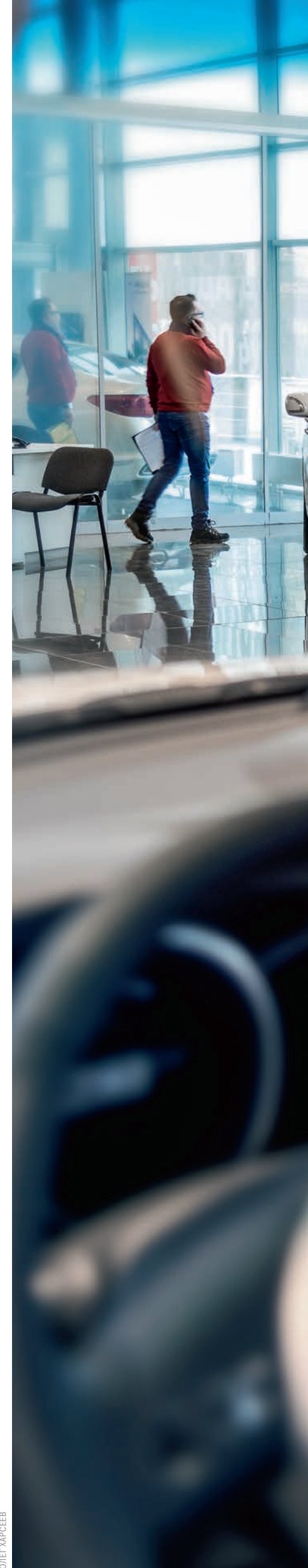
Есть у таких программ еще одна общая черта — участвующий в них автомобиль имеет право стоить дороже, чем аналогичный, но не прошедший «профотбор», и заметно дороже, чем в объявлениях от физических лиц. Покупка у официального дилера, гарантирующего качество именем бренда, в теории заведомо надежнее, чем у частника. Несоответствие этой пропорции должно насторожить — в программы должны попадать лучшие из лучших. Но и большая цена не является панацеей от проблем: универсальное правило верить глазам, а не продавцам подержанных машин, пусть и в костюмах с галстуком, никто не отменял.

Рассмотрим в деталях сходства и различия нескольких программ.

BMW Premium Selection

Первая фирменная программа сертифицированных автомобилей с пробегом, которая начала действовать на российском рынке почти десять лет назад, обещает всестороннее изучение технического состояния автомобиля и соответствие строгим требованиям. Однако количество пунктов контроля на сайте не озвучено, а из требований — лишь ограничение пять лет по возрасту и 100 тыс. км по пробегу. Покупатели вправе рассчитывать на годовую гарантию или же постгарантийную поддержку сроком не менее 12 месяцев (или 25 тыс. км), а также на то, что при необходимости автомобиль обслужат еще до того, как он поступит в продажу. Бонус — круглосуточная помощь на дорогах. Самый доступный «программный» BMW 320i на официальном сайте производителя предлагается за 1 365 000 руб., а такая же версия с практически идентичным пробегом, но без фирменного значка Premium Selection — за 1 449 000 руб. Минимальное же предложение на одной из популярных интернет-площадок составило 1 420 000 руб.

ТЕКСТ **Олег Петров**
ФОТО **Олег Харсеев,**
Дмитрий Рогулин/
ТАСС,
Евгений Павленко





Покупка у официального дилера, гарантирующего качество именем бренда, в теории заведомо надежнее, чем у частника

Audi с пробегом: plus

От баварского аналога эта программа отличается большей терпимостью к пробегу — «пятитетки», намотавшие до 120 тыс. км, вполне в нее вписываются. Audi обещает проверку автомобиля по 110 пунктам и исправление выявленных в ходе диагностики недочетов. Гарантийная поддержка действует в течение 12 месяцев, причем она распространяется на те же элементы, что и гарантии производителя на новый автомобиль, а максимальная стоимость ремонта равна стоимости приобретаемой машины. При желании гарантию можно продлить еще на 12, 24 или 36 месяцев — до достижения автомобилем восьмилетнего возраста. Обещана круглосуточная помощь на дорогах. С ценообразованием бывают странности: минимальный «плюсовый» A4 2.0 TFSI с пробегом 23 тыс. км обойдется в 1 597 000 руб., в то время как аналогичный вариант, но без отметки, даже с чуть меньшим пробегом — в 1 720 000 руб. Столько же просит частник на сайте объявлений, правда за более богатую версию.

Mercedes-Benz StarClass

Самая лояльная к пробегу из немецкого трио программа — допускает до 125 тыс. км. Самое подробное описание на сайте: перечислены все узлы, подпадающие под гарантийное покрытие. Обещана проверка каждого автомобиля по 63 пунктам, и все их можно узнать, скачав образец листа проверки из соответствующего раздела. Кроме того, программа обещает, что лист проверки на приобретаемый автомобиль предоставят покупателю, — вещь очевидная, но в других случаях ничем не закрепленная. Статус StarClass дает право на безупречное техническое состояние, 12 месяцев постгарантийной и юридической поддержки, а также на круглосуточную помощь на дороге. Однако он не уберет от автомобилей, побывавших в ДТП, — в программу не допускаются лишь те участники аварий, у которых в результате возникли проблемы с геометрией кузова. Самым доступным подержанным С-классом

2015 года из предлагаемых на сайте Mercedes-Benz оказался как раз «звездный» экземпляр, С 180 за 1 459 000 руб., а не отмеченный статусом С 180 с вдвое меньшим пробегом там же котируется в 1 670 000 руб. Минимальная цена на сайте объявлений от частного лица — 1 330 000 руб.

Jaguar Land Rover Approved

Ограничения стандартные — пять лет или 120 тыс. км, однако автомобили проверяются уже по 165 пунктам, которые можно узнать из диагностической карты, представленной на сайте. Участники программы Approved имеют заводскую гарантию сроком до двух лет, а если она уже закончилась, могут оформить полис «Защита от поломок», ограниченный 24 месяцами или 60 тыс. км пробега после покупки. Кроме того, предлагается двухлетняя программа помощи на дорогах, идентичная той, что действует при покупке нового автомобиля. Отличие от остальных сертифицированных программ в том, что на сайте в разделе подержанных автомобилей с пробегом указаны только имеющие статус Approved варианты, и минимальная цена такого Jaguar XE 2015 года с пробегом 46 тыс. км — 1 890 000 руб. Самый доступный XE с таким же двигателем, но заметно меньшим пробегом на одной из интернет-площадок продавец оценивает в 1 790 000 руб.

Porsche Approved

Марка из Цуффенхаузена всегда стояла особняком, и не важно, касается это технической компоновки, эмоций или условий обслуживания. Программа сертифицированных автомобилей с пробегом предусматривает возможность включения в нее машин возрастом до девяти лет с пробегом до 200 тыс. км. Это рекорд. Все автомобили проходят инспекцию, состоящую из 111 пунктов контроля, что дает производителю возможность предлагать покупателям одобренную гарантию сроком действия на один или два года. Речь не о страховом покрытии, а именно о заводской гарантии. Правда, есть оговорки — контракт



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

оформляется за доплату, и из него исключены детали, подверженные естественному износу или старению. Например, выхлопная система вместе с нейтрализаторами отработавших газов. В течение срока дополнительной гарантии действует и круглосуточная программа помощи на дорогах. Минимальный «одобренный» Porsche Cayenne Diesel 2015 года стоит 3 550 000 руб., самое доступное частное объявление на

сайте по продаже автомобилей с пробегом предлагает приобрести аналогичную версию за 3 750 000 руб.

Toyota Tested, Lexus Tested и AutoSelect

Автомобили с пробегом концерна Toyota предлагаются по трем официальным программам. Причем условия Tested идентичны для обеих марок: пробег до 100 тыс. км, возраст до пяти

лет, оценка по пятибалльной шкале от 4 до 5+ по результатам диагностики, предусматривающей 136 пунктов. Если автомобили соответствуют этим критериям, на них распространяется гарантийная поддержка в течение года или 30 тыс. км. Принятые в программу машины проходят короткое ТО, подвергаются полировке кузова и фар, их салон тщательно чистится от запахов и грязи, для чего даже демон-

тируются кресла. Если же автомобиль получает более низкий балл, он может попасть в программу AutoSelect. Она предусматривает такие же ограничения по возрасту и пробегу, но гарантийная поддержка действует в течение шести месяцев или 15 тыс. км. Другие отличия — отсутствие полировки кузова и фар, салон не ионизируется, и кресла не демонтируются для более тщательной химчистки.

УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ										
	BMW PREMIUM SELECTION	AUDI С ПРОБЕГОМ: PLUS	MERCEDES-BENZ STARCLASS	JAGUAR LAND ROVER APPROVED	PORSCHE APPROVED	TOYOTA/LEXUS TESTED	AUTOSELECT (TOYOTA/LEXUS)	KIA УБЕРЕН	MAZDA NEXT	PEUGEOT С ПРОБЕГОМ (ПРЕМИУМ/КОМФОРТ)
ВОЗРАСТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 9 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ	ДО 4 ЛЕТ (ДО 6 ЛЕТ НА QUORIS)	ДО 6 ЛЕТ	ДО 5 ЛЕТ/ДО 8 ЛЕТ
ПРОБЕГ	ДО 100 ТЫС. КМ	ДО 120 ТЫС. КМ	ДО 125 ТЫС. КМ	ДО 120 ТЫС. КМ	ДО 200 ТЫС. КМ	ДО 100 ТЫС. КМ	ДО 100 ТЫС. КМ	ДО 120 ТЫС. КМ	ДО 120 ТЫС. КМ	ДО 125 ТЫС. КМ/ДО 160 ТЫС. КМ
ПУНКТЫ КОНТРОЛЯ	НЕ ОГЛАШЕНО	110	63	165	111	136	136	90	70	100
ГАРАНТИЯ	1 ГОД ИЛИ 25 ТЫС. КМ	ОТ 1 ГОДА БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОБЕГА	1 ГОД	ДО 2 ЛЕТ	ЗА ДОПЛАТУ — СЕРТИФИКАТ НА 1 ИЛИ 2 ГОДА	1 ГОД ИЛИ 30 ТЫС. КМ	6 МЕСЯЦЕВ ИЛИ 15 ТЫС. КМ	ОТ 1 ГОДА ДО 4 ЛЕТ	1 ГОД ИЛИ 30 ТЫС. КМ	1 ГОД ИЛИ 30 ТЫС. КМ/ 6 МЕСЯЦЕВ ИЛИ 15 ТЫС. КМ
ПОМОЩЬ НА ДОРОГЕ	ЕСТЬ	ЕСТЬ	ЕСТЬ	ЕСТЬ, ДО 24 МЕСЯЦЕВ	ЕСТЬ, 1 ИЛИ 2 ГОДА			1 ГОД	ЕСТЬ	1 ГОД/6 МЕСЯЦЕВ
БОНУСЫ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПО TRADE-IN И КРЕДИТОВАНИЮ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПО TRADE-IN, СТРАХОВАНИЮ И КРЕДИТОВАНИЮ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПО TRADE-IN, СТРАХОВАНИЮ И КРЕДИТОВАНИЮ, 12 МЕСЯЦЕВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПО TRADE-IN И КРЕДИТОВАНИЮ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ПОКРЕДИТОВАНИЮ	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАЯ, УГЛУБЛЕННАЯ ХИМЧИСТКА САЛОНА, ПОЛИРОВКА КУЗОВ И ФАР, БАЗОВОЕ ТО	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАЯ, БАЗОВОЕ ТО	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ, БЕСПЛАТНАЯ ДИАГНОСТИКА, ВОЗМОЖНОСТЬ ОБМЕНЯТЬ АВТОМОБИЛЬ БЕЗ ОБЪЯСНЕНИЯ ПРИЧИН	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ, КРЕДИТОВАНИЯ И TRADE-IN	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ, КРЕДИТОВАНИЯ И TRADE-IN, ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБРАТЬ НЕ ТОЛЬКО АВТОМОБИЛЬ PEUGEOT

Универсальное правило — верить глазам, а не продавцам подержанных машин, пусть и в костюмах с галстуком, никто не отменял

На сайте Toyota предлагается не участвующий в программе Camry 2015 года с пробегом 16 тыс. км за 1 444 900 руб., аналогичный автомобиль с пробегом 23 тыс. км из программы AutoSelect за 1 445 000 руб. (рейтинг кузова — 4, салона — С), а седан, попадающий в программу Toyota Tested с пробегом 18 тыс. км (рейтинг кузова — 4,5, салона — А), за 1 449 000 руб.

КIA Уверен

Шанс попасть в эту фирменную программу имеют автомобили, с момента выпуска которых прошло не более четырех лет и пробег которых укладывается в 120 тыс. км. Возрастное ограничение и километраж вполне объяснимы — предлагая от одного года до четырех лет гарантийного покрытия на машины с пробегом, корейцы, по сути, сохраняют за покупателем право на заводскую гарантию, срок действия которой составляет пять лет при предельном пробеге 150 тыс. км. Несмотря на отсутствие флера премиальности, Kia предоставляет помощь на дорогах. Но это все же стандарт. Однако есть и эксклюзив — корейцы позволяют провести тест-

драйв именно того автомобиля с пробегом, на который нацелился покупатель. Кроме того, последний может воспользоваться бесплатной диагностикой в первый год владения или в первые 2000 км после покупки, но главное — он может обменять автомобиль на любой другой из программы в течение 14 дней без объяснения причин. Такого не предлагает больше никто. Впрочем, ценник за это не такой уж маленький. Например, сее'd 2015 с пробегом 15 тыс. км, мотором 1,6 и механической коробкой выставлен за 799 000 руб. Если заглянуть в прайс-лист, то новые автомобили 2016 года выпуска в аналогичной комплектации прямо сейчас отдадут за 854 900 руб.

Mazda Next

Шесть лет и 120 тыс. км — этим порогом Mazda ограничивает автомобили, которые могут принять участие в ее фирменной программе, не выделяющейся особыми условиями. Претенденты проходят инспекцию по 70 пунктам, недостатки исправляются с использованием оригинальных запчастей и сертифицированного оборудования. Покупателям обещают послегарантийную поддержку сроком на один год или 30 тыс. км пробега. Также в течение года действует программа помощи на дорогах. На официальном сайте компании представлены только автомобили, участвующие в программе, и самая доступная Mazda6 2015 года с пробегом 37 тыс.

км предлагается за 1 130 450 руб. На сайте частных объявлений такая же версия со схожим пробегом выставлена за 1 095 000 руб.

Peugeot с пробегом

Эта программа, несмотря на название, распространяется не только на автомобили Peugeot — в ней могут участвовать представители других брендов, за несколькими исключениями. В остальном все стандартно. Инспекция проводится по 100 пунктам контроля, по результатам которого машины относят либо к категории «премиум» (пять лет и 125 тыс. км максимум, гарантийная поддержка и помощь на дорогах на год), либо к категории «комфорт» (восемь лет и 160 тыс. км максимум, гарантийная поддержка и помощь на дорогах на шесть месяцев). Кроме того, обещают отсутствие аварийной истории в первом случае и допускают участие лишь в незначительных ДТП во втором. Самый доступный «премиальный» Peugeot 408 2015 года с пробегом 15 тыс. км выставлен за 749 000 руб., минимальное частное объявление за аналогичную версию с заметно большим пробегом — 700 000 руб. ●





КЭШ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ

В биографии любого великого человека есть место деньгам. Но исследовать жизнеописание большинства творческих гениев с точки зрения финансовой составляющей неинтересно. Они получали жалованье, продавали свои произведения, строили собственные дома и проигрывались в карты, но финансовой деятельностью как таковой, целенаправленным приращением капиталов, как правило, не занимались. Но были из этого правила редкие исключения. Эти люди вошли в историю своими полотнами и книгами стихов, географическими открытиями и преобразованиями политических систем. Их бизнес остался в тени. Они занимались финансовыми операциями с разной степенью успешности, но относились к ним в равной мере серьезно, можно даже сказать — профессионально. И если по основной специальности каждый из них давно занял свое историческое место, то их финансовую деятельность еще предстоит по достоинству оценить. Или по крайней мере о ней рассказать.

ТЕКСТ **Иван Кузнецов**
ФОТО **Фотохроника ТАСС, Государственный литературный музей, DIOMEDIA, РИА Новости**

ДЕВЕЛОПЕР АФАНАСИЙ ФЕТ

«Шепот, робкое дыханье, трели соловья...» — новаторство импрессионистической поэзии Афанасия Фета вдохновляло символистов, Блок числил его среди трех поэтов, оказавших на него наибольшее влияние. «Фет писал стихи, какие могла бы написать лошадь», — Чернышевский был настроен к певцу смутных полувещей более критически. Но чего не мог бы отрицать никто — и чего никто из современников Фета не заметил, — так это того, что ему удалось совершить, пожалуй, самую удачную сделку с недвижимостью в истории русской поэзии.

Дослужиться до поэта

Афанасий Фет (1820–1892) с юности знал, каким должен быть русский поэт. Ему было 17, когда в «Современнике» вышли «Египетские ночи» боготворимого им Пушкина, а в повести — сцена встречи петербургского поэта Чарского и заезжего итальянца-импровизатора. «Вы ошибаетесь, Signor, — прервал его Чарский. — Звание поэтов у нас не существует. Наши поэты не пользуются покровительством господ; наши поэты сами господа...» Бедный итальянец смутился. Он поглядел вокруг себя. Картины, мраморные статуи, бронзы, дорогие игрушки, расставленные на готических этажерках, поразили его. Он понял, что между надменным dandy... и им, бедным кочующим артистом в истертом галстуке и поношенном фраке, ничего не было общего». Представление о том, что поэзия — занятие дворянское, Фет пронес через всю жизнь. И через полвека он писал великому князю Константину, выступавшему в печати под псевдонимом К.Р.: «Не потому ли муза нашей поэзии завоевала всемирное уважение, а нашей живописи никто знать не хочет, что первая посещает высшее сословие, а пластическая муза — кого попало».

Начало жизненного пути сына орловского помещика, отставного ротмистра Афанасия Неофитовича Шеншина, названного в честь отца и носившего его фамилию, было вполне поэтическим: домашнее воспитание, затем частный пансион в Прибалтике с видами на университет, по словесной части.

Но в 1834 году случилось страшное. Духовные власти как-то выяснили, что ротмистр Афанасий Шеншин, лихо увезший в 1820 году свою будущую жену Шарлотту-Каролину из Германии от первого мужа Иоганна-Петера-Карла-Вильгельма Фета, пренебрег формальностями. Шарлотта-Каролина была уже на сносях, а обвенчались они с отцом будущего великого русского поэта лишь в 1822 году. И духовная консистория отменила крещальную запись Афанасия законным сыном Шеншина, определив ему в отцы неведомого Фета (который к тому времени успел и умереть). Вместе с исключением из рода Шеншиных юный Афанасий лишился потомственного дворянства.

Энергичная натура Фета не позволила ему впасть в отчаяние. Он отучился на словесном отделении философского факультета Московского университета. Во время учебы начал печататься в журналах. Но без дворянства поэт в России меньше, чем поэт, и, окончив университет, Фет пошел на военную службу унтер-офицером: получение первого

же офицерского чина давало право на потомственное дворянство.

На военной службе Фет провел почти 13 лет. Дело в том, что, как только он приближался к заветному чину, очередной император своим указом в очередной раз поднимал планку. Сначала в 1845 году Николай I постановил давать дворянство не с первого офицерского чина (XIV класс табели о рангах), а с майора (VIII класс); Александр II в 1856 году решил, что с полковника (VI класс) будет надежнее. К этому году Фет дослужился до штаб-ротмистра (IX класс табели о рангах). Он был упорен, но не глуп, и вышел в отставку.

Личное дворянство у Фета было уже давно, со времени производства в корнеты. Но кому нужно это ущербное личное дворянство, не дающее права владеть населенным имением, быть членом дворянских обществ, избираться на должности от дворянства. Просто вспомним небрежно-покровительственный тон, в котором Чацкий (потомственный дворянин) обращается к Молчалину (личному). Нет уж, кто «славно пишет, переводит», тому личным, умеренным и аккуратным, дворянством не обойтись.

Не выслужив себе положения, подобающего русскому поэту, Фет решил зайти с другой стороны. В 1857 году он женится на Марии Петровне Боткиной, дочери крупнейшего московского чаоторговца, сестре известного в будущем критика, а также знаменитого в будущем врача (его имя носит больница в Москве). На средства приданого жены Фет покупает усадьбу не усадьбу, хутор не хутор — 200 десятин земли сельхозназначения с домом, в Мценском уезде Орловской губернии, недалеко от тургеневского Спасского. Фет решил стать помещиком.



ФОТОХРОНИКА ТАСС

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ: СЕРЕБРО НА АССИГНАЦИИ



Вследствие денежной реформы министра финансов графа Канкрин 1839–1843 годов основной денежной единицей в Российской Империи был рубль серебром. «Серебряная российского чекана монета есть главная государственная платежная монета, а серебряный рубль есть главная законная мера обрабатывающихся в государстве денег», — закреплял ситуацию Монетный устав 1857 года. Однако в конце 1850-х годов никто этой «платежной монеты» уже давно в глаза не видал: наличные расчеты происходили с помощью бумажных денег, ассигнаций. Рубль серебром равнялся 3,5 рубля ассигнациями. Все цены при этом должны были указываться именно в рублях серебром. То есть покупая ведро водки за серебряный рубль, крестьянин клал на кабацкую стойку зеленую трехрублевку и досыпал полтину медяками.

В силу неразвитости путей сообщения цены сильно разнились в зависимости от губернии и даже уезда. В столицах все было очень дорого. Пожилой Фет ворчал на племянницу, тратившую по 300 рублей на модное вечернее платье. Если посмотреть на цены Курской и Орловской губерний, где хозяйничал Фет, становится понятным его брюзжание. Итак: хорошая крестьянская лошадь стоила 60 рублей; овца — 3 руб.; утка — 15 коп.; индейка — 20 коп.; куриные яйца — 10 коп./дес.; штоф водки (1,23 л) — 10 коп.; наемный сельхозработный — 38 руб./год. При этом пара хороших ботинок стоила в Москве 15 руб. Минимальная сумма вклада в сберкассу в 1864 году составляла 25 коп., максимальная — 50 руб.

«Блин — и на нем шиш»

На предприятие Фета его коллеги-писатели смотрели с недоумением. «Я видел Фета и даже был у него. Он приобрел себе за фантастическую сумму в 70 верстах отсюда 200 десятин голой, безлесной, безвидной земли с небольшим домом, который виднеется кругом на пять верст... Маленький клочок земли посреди голой степи», — оценивал Тургенев в письмах Анненкову приобретение своего нового соседа. «Мы все смотрим, где же это Степановка, и оказывается, что есть только жирный блин — и на нем шиш, и это и есть Степановка», — балагурил автор «Записок охотника». Между тем отзывы эти справедливы лишь отчасти.

Да, леса на фетовской земле не было. Но все 220 черноземных га представляли собой прекрасную пашню («где хлеб родится хорошо», признавал и Тургенев), не запущенную, нигде не заросшую лозняком, и что важно, не изре-

Афанасий Фет по праву занял место в ряду помещиков русской литературы

занную клиньями чужой земли. Чересполосное землевладение было крайне невыгодным, ибо облегчало недобросовестным соседям выпас своего скота на чужих посевах. А вековая традиция русского крестьянства откармливать лошадей на господских лугах и озимях была столь сильна, что борьба с ней потребовала специального закона.

Да, за землю Фет заплатил вроде бы дорого, «фантастическая сумма» — это 80 руб. за десятину. Имения вокруг чаще продавались все-таки за 30–40 руб./дес. тина. Но, во-первых, земля земле рознь, участок хорошего чернозема «в одном клину» стоил дороже, чем нарезанные клочками пустоши и перелески. Во-вторых, цены на землю в средней полосе России обвалились только в середине

1870-х годов, когда намаявшиеся с обезлюдевшими поместьями дворяне начали поголовно избавляться от своих имений. В 1860 году избытка предложения на земельном рынке еще не было.

Немаловажная деталь: покупая Степановку на средства из приданого жены, Фет еще и заручился финансовыми гарантиями. Его шурин Боткин, по крайней мере, дважды в письмах молодым подчеркивал, что в случае неудачи проекта, то есть если хозяйство у них не пойдет и землю придется продать с убытком, он покроет этот убыток из своих собственных денег. Фету не пришлось воспользоваться этим предложением, но входить в стартап на таких условиях было спокойнее.

Итак, на старте проекта у Фета было в наличии 200 десятин прекрасной пахотной земли, деревянный господский одноэтажный домик в семь комнат и с кухней, под соломенной крышей, без

чистовой отделки («в щели дует так, что зиму мы тут вряд ли проживем», писал Фет). И, собственно, все. Для того чтобы перевести этот хутор в статус имения, требовалось довести до ума отделку дома, обеспечить участок водой, возвести необходимые хозяйственные постройки, посадить вокруг дома деревья и разбить цветники.

Небольшим капиталом Фет на первое время располагал, после покупки земли от приданого Марии Петровны кое-что осталось. Но главным образом предполагалось использовать средства, выручаемые от продажи производимой в имении сельхозпродукции. То есть Фет собирался ехать на велосипеде и одновременно его чинить. Неудивительно, что Тургенев только головой качал.

Наемник-богоносец

Повышать капитализацию своего имения Фет мог только с помощью наем-



ных работников: крепостные, как мы помним, ему были не положены по чину, да их и отменили в 1861 году. Для нормального ведения сельского хозяйства Фету было необходимо пять-шесть работников круглый год, плюс приходилось нанимать бригады на аккордные работы типа рытья прудов, перестилания полов и перекрывания крыши в доме. Встреча с русским наемным работником лицом к лицу произвела на немца Фета неизгладимое впечатление.

Во-первых, Фет с удивлением обнаружил, что все эти хори и калинычи, заключая срочный трудовой контракт, имеют в виду главным образом получение определенной суммы денег. Почти треть — примерно 10 руб. из 35-рублевого годового жалованья — забиралась вперед. Это была обязательная часть контракта. А что касается работы — тут уж, барин, как получится. И часто не получалось. Взял деньги за доставку экипажа из Москвы в запечатанном (рогожей) виде за неделю, да и пропал на три, рогожу отодрал, в экипаже сам ехал, изгваздал его, крыло помял — получи, барин, распишись. Подрядился пруд вырыть за неделю, две недели рыл, да что, «добавить надоть». Да нанятый работник вообще мог уйти и зате-

ряться где-то в бескрайних просторах необъятной родины. Так, например, исчез в 1861 году ремонтник молотилки, забрав деньги и плюнув на оставленный в залог паспорт. Когда Фет приехал объясняться в контору, продавшую молотилку, выяснилось, что таким образом исчезли все восемь нанятых наладчиками «мастеровитых крестьян». Конечно, случались и подвиги добросовестности, и припадки трудолюбия, но их непредсказуемость сбивала с толку.

Во-вторых, никакой рыночной, справедливой или хоть средневзвешенной цены на труд не существовало, каждый раз приходилось торговаться.

В-третьих, рынок труда Мценского уезда, да и всей Орловской губернии в 1860-х годах был рынком продавца. При низкой плотности населения и отсутствии нормальных путей сообщения спрос на наемных работников превращал предложение всегда, кроме

зимних месяцев. Начало строительства Московско-Курской железной дороги в 1864 году сделало этот дефицит круглогодичным. Но и до железной дороги в летние месяцы наемные работники часто переходили от одного барина к другому, выбирая, где харчи получше, да платят побольше, да надзору поменьше. Предыдущий владелец Степановки платил наемным рабочим 25 руб. в год, Фет очень быстро вынужден был дойти до ставки 31,5 руб.

В-четвертых, Фета поразила готовность свободного русского труженика при обсуждении размера штрафа или неустойки бухаться в ноги и слезно умолять «не погубить» и «заставить вечно Бога молить». Не каждый может это вынести, и Фет обычно все всем прощал и давал, лишь бы они ушли уже. Денежные потери бывали невелики, но картина общего хаоса на российском рынке вольнонаемного труда была дописана и покрыта лаком.

К концу жизни Афанасий Фет вжился в образ крепкого хозяйственника

Плюс ко всему — рама для картины — оказалось, что всякий русский мастеровой за работой на природе постоянно поет, громко, протяжно и немилосердно. А прислушаешься — оказывается, еще и романс, стихи Фета, обработка народная: «Лягу я в постель, не спится — э-эх, никто меня не берет!» То есть хоть бросай все и в Москву.

Но Фет своего проекта не бросил и продолжал планомерно повышать его рентабельность.

Земля-кормилица

На протяжении 17 лет Фет реинвестировал в развитие Степановки доходы, от нее полученные, да еще и жил с женой на эти же доходы. И это при том, что излюбленная торговая операция русских помещиков — продажа леса — в силу особенностей ландшафта Фету была недоступна. Приходилось рассчитывать на зерновые — в основном рожь. Качество земли способствовало высоким урожаям, первое впечатление от осмотра участка при покупке в этом оказалось правильным. Что не было учтено, так это критическая важ-

Встреча с русским наемным работником лицом к лицу произвела на немца Фета неизгладимое впечатление

Беседы о чистом искусстве с другом юности Полонским (слева) в конце 1880-х очень оживляли усадебные досуги Фета

ность отсутствия железной дороги. Транспортировка ржи возами делала ее сбыт на крупных российских рынках нерентабельным. Как писал Фет, осенью рожь «на месте» стоит 30 коп. пуд, в Москве — 40 коп., но довести ее до Москвы стоит 60 коп. пуд, то есть проще «ее сжечь». На самом деле Фет, конечно, ничего не жег. Положения «О питейном сборе» 1861 года и «О пошлинах на право торговли и других промыслов» 1863-го установили взамен прежней государственно-откупной системы свободный водочный рынок, и проблем со сбытом ржи поубавилось.

Ветеран кавалерии, Фет решил осуществить конверсию своих военных навыков и запустил проект конного завода. Дело было верное: хорошие рабочие лошади были в дефиците.

Вообще, Фет не упускал ни одной отрасли сельского хозяйства, которая могла бы принести прибыль или хотя бы обеспечить продовольствие семьи и наемных работников (которых хозяин должен был кормить все время найма, и отнюдь не хлебом и водой, а щами с мясом и т. п.). В хозяйстве Фета держали коров и овец, птицу, разводили пчел и рыбу в нововыкопанном пруду и т. д.

В результате уже первый полный год своего хозяйствования Фет закончил с операционной чистой прибылью, пусть и минимальной, 230 руб. Прямые инвестиции в инфраструктуру здесь, конечно, не учитываются. Через несколько лет текущая чистая прибыль от Степановки составляла уже 5–6 тыс. руб. в год.

Выход из проекта

Обустривая Степановку, Фет проявил изрядное девелоперское чутье. В какой-то момент у него появилась возможность расширить площадь участка, купив земли сельхозназначения, но Фет делать этого не стал. Как сам он позже вспоминал, большие имения в то время были неликвидны, на них сложно было найти покупателя. А Фет с самого начала понимал, что Степановка рано или поздно будет продана: как ни обустривай «хутор», сколько ни копай прудов и ледников, на родовое имение, приличное порядочному русскому поэту, этот новодел не потянет. Нужно будет покупать что-то с вековыми аллеями и анфиладами. В 1877 году подвернулся случай и продать, и купить.

В 1877 году фетовская Степановка представляла большую ценность для любого предприимчивого хозяина из

низших классов (для бывших управляющих, оборотистых мещан и даже разбогатевших крестьян), которых в то время развелось великое множество. Что покупал Фет в 1860 году? Хорошую пашню и дом без отделки под соломенной крышей. Что он выставил на продажу через 17 лет? Пашня осталась в превосходном состоянии, поля были должным образом удобрены и возделывались по трехпольной системе. Один клевер, сеянный на 40 десятинах, давал ежегодно 500 пудов сена на продажу, то есть почти 1 тыс. руб. чистой прибыли. Дом был крыт железной крышей и отделан вплоть до дубового паркета, не говоря о верандах, террасах, флигелях, а также гидроизолированном подвале. Большой ледник позволял держать мясные припасы и пить в июле холодное шампанское. Вокруг дома разросся сад. В 1862 году Тургенев иронизировал: «Фет выкопал пруд, который ушел, и насадил вокруг дома березки, которые не принялись». Березки, может, и не принялись, а вот итальянские тополя принялись и разрослись, Толстой врать не будет. А пруд — это вообще единственное, что осталось от Степановки до наших дней, зато каждый может убедиться: вода в нем есть. На дворе стояли не только амбары, овинны и сарай, укомплектованные молотилкой, конными граблями и всем необходимым для полевых работ инвентарем, но и богатые конюшни, практически — конезавод, где постоянно выращивались порядка 40 жеребят. Фет вложил в покупку и обустройство Степановки, по его собственным подсчетам, около 33 тыс. руб. К 1877 году эти расходы полностью окупились за счет чистой прибыли, приносимой степановским хозяйством. То есть чисто теоретически Фет мог продать Степановку за 1 руб. и остаться в плюсе.

К тому времени у Фета служил управляющим натурализованный швейцарец Александр Иванович Иост, и Фет поручил ему продать Степановку и подыскать заодно какое-нибудь старинное дворянское гнездо — уже не для спекуляций, а чтобы осесть в нем окончательно.

Иост нашел для Фета классическое старинное имение Воробьевку в Курской губернии. Воробьевка была прекрасна: барский дом на высоком берегу реки Тускарь, у дома — вековой парк в 18 десятин, за рекой — село с пашнями, одного леса в трех верстах от дома прилагалось 270 десятин. Помещики, не желавшие оседать на земле и вести



DIOMEDIA

ДОХОДЫ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как поэт Фет за всю жизнь практически ничего не заработал. На издание первого сборника стихов он потратил 300 руб., тираж не разошелся — как и все прочие тиражи всех его поэтических сборников. На краткие три года — после «мрачного семилетия» (1848–1855) и до начала общественного подъема, вызванного ожиданиями отмены крепостного права, — читающая публика заинтересовалась чистой лирикой, и стихи Фета были востребованы в журналах. Бесспорным лидером на рынке печатных СМИ был Некрасовский «Современник». Некрасов за стихи Фету платил неплохо — сначала по 15, а потом и по 25 руб. за стихотворение, — но публиковал их мало, например, за весь 1857 год было напечатано четыре текста, что дало 100 руб. Торговаться с Некрасовым было невозможно: он был издатель опытный и жесткий. Два десятилетия спустя Фет мог бы озолотиться, если бы его переводы римских поэтов были рекомендованы Министерством народного просвещения в качестве учебных пособий для гимназий. Фетовские буквалистские переводы очень бы пригодились изучающим латынь методом параллельного чтения. Но у Фета не было связей в министерстве, и многие тома его переводов дожили с неразрезанными страницами до наших дней.

хозяйство в новых экономических условиях, к этому времени уже так намалялись с обезлюдевшими вотчинами, что выставляли их на продажу по минимальным ценам, лишь бы, как выражался в то время о своем имении помещик-неудачник Салтыков-Щедрин, «покончить».

Точная цифра сделки по продаже Степановки неизвестна. Возможно, она содержится в каких-то забытых архивных документах, но ни один биограф Фета или комментатор его произведений ее не упоминает. Зато извест-

но, что продажа Степановки позволила Фету, не располагавшему сколько-нибудь значительной суммой наличных, потратить на покупку Воробьевки 105 тыс. руб. О том, что на новую усадьбу были потрачены деньги только от продажи старой, косвенно свидетельствует то, что Фет в письме Николаю Страхову писал о сделке: «Жена купила очаровательное имение». Так как Степановка покупалась в свое время исключительно на приданое Марии Петровны Боткиной, Фет, чрезвычайно щепетильный в денежных де-

ГЕКТАРОМ ОБЩИМ НЕ ИЗМЕРИТЬ

Во времена Фета наименьшей единицей площади для земельных участков в России была десятина (1,0925 га). Наделов меньше десятины не было даже у крестьян. Хотя существовала единица площади квадратная сажень (4,55 кв. м), но землю никто ей не мерял. Копна, специальная мера площади покосов (а не объема сена, как можно было бы подумать), равнялась 240 кв. сажень. Серьезное землевладение начиналось от 1 тыс. десятин. Вообще до отмены крепостного права (1861) поместья мерялись не площадью земельных угодий, а числом крестьянских душ, никто не говорил «У меня тысяча десятин в Тверском уезде», но «У меня поместье в 800 душ». Многие помещики и не знали точно, сколько у них десятин, пока не начался процесс размежевания с выходящими на волю крестьянами. Точного кадастрового учета земли в России не было уже тогда.



лах, считал то имение принадлежащим жене. А значит, и деньги, с процентами вырученные от его продажи. Снова инвестированный, этот капитал делал Воробьевку «имением жены» по признаку происхождения денег, о чем знали только близкие друзья.

Может возникнуть вопрос: как это крепкий хозяйственник Фет купил на женины деньги огромное имение, даже не взглянув на него, по одному слову коммивояжера Иоста? Очень просто. С одной стороны, у Фета была возможность предварительно убедиться в том, что Александр Иванович Иост не до такой степени обрусел, что за откат с продавца впарит ему втридорога некондиционный объект. После 17 лет мытарств с великорусскими управляющими немец в орловской глубинке нашел швейцарца — это было счастье. А с другой стороны, как же, должно быть, приятно было Афанасию Фету включить наконец русского барина: я, дескать, распорядился именице прикупить, а там уж Александр Иваныч все устроил в лучшем виде.

И на шестом десятке Фет зажил наконец настоящим русским поэтом: рубил дубовую рошу на продажу, по имению разъезжал в тележке, запряженной ослом (поэтическая вольность-с), переводил римских классиков и Шопенгауэра, издавал стихотворные сборники, которые никто не покупал. И принимал у себя гостивших по месяцам юного Владимира Соловьева, художника Досекина и прочих «бедных кочующих артистов в истертых галстуках и поношенных фраках».

Я памятник себе воздвиг без разрешения

И все-таки Фет был прежде всего поэтом, и ему как человеку слова мало было поднять из руин свою биографию. Это достижение еще должно было стать фактом литературы. За два года до смерти Фет издает «Мои воспоминания» (М., 1890). Он решил объяснить потомкам, кто в русской литературе был настоящим помещиком, а кто — так, проездом из Буживаля в Париж.

Так, по Фету, выходило, что Лев Толстой занимался своими крестьянами и усадьбой от избытка энергии. Вот было у 29-летнего графа увлечение гимнастикой: ходил он в фитнес-центр в Москве на Покровке; потом переехал в Ясную Поляну и турник с собой привез, но на деревенском воздухе этого оказалось мало, так Толстой еще и школу для крестьянских детей завел. Конечно, Лев Толстой был крупнейшим авторитетом уже в конце 80-х, и Фет ошибок в управлении Ясной Поляной благоразумно не касался. Зато Тургеневу досталось по полной: тот в русской деревенской жизни вообще ничего не понимал. Как и Алексей Константинович Толстой, не умевший распорядиться заготовкой сена.

Когда Фет покупал Степановку, она была больше похожа на слегка облагороженный хутор, чем на усадьбу

Увлечшись сатирой на бесхозяйственность соседей, Фет и выдал себя с головой. Великий русский лирик немецкого происхождения не почувствовал, что столбовому дворянину не пристало быть хозяйственным. Севоборот, рачительное лесоводство, почем четверть овса у борисовских — все это удел мелкопоместных и вдов, выводящих в люди по пять человек детей. Коренной русский литератор на вопрос, сколько стоит левая пристяжная, отвечает: «Я этого совершенно не знаю, так как хозяйством решительно не занимаюсь» (эпизод с А. К. Толстым, описанный Фетом). Сельская предприимчивость Фета фактически ввела его в круг крупных землевладельцев. Но из попытки закрепиться в этом кругу идеологически поначалу ничего не получилось. Писалось «как-то раз мы с соседом моим Львом Толстым», а вышло «как я стал русским помещиком, еще и получше Тургенева». Старому русскому барину срочно требовались другие воспоминания.

И Фет их написал. «Ранние годы моей жизни» вышли в 1893 году, уже после смерти автора. Читать этот текст невозможно. «В числе ближайших соседей было в селе Подбелевце семейство Мансуровых с почтенным стариком Михайлом Николаевичем во главе. От времени до времени старик приезжал к нам на дрожках, запряженных парой добрых гнедо-пегих лошадей. Старик, очевидно, передал заведывание хозяйством в руки старшего сына Дмитрия Михайловича, который по временам тоже приезжал к нам в гости и нередко с двумя сестрами смолянками: Анной и Варварой Михайловнами...» — и так 200 страниц, без фабулы, без характеров, без развития внутреннего мира рассказчика, без композиции. Стоит открыть любое стихотворение Фета конца 1880-х годов, чтобы убедиться: старик все это прекрасно умел. Но в «Ранних годах» Фет как бы утверждает: «Это вам не литература, это документ, факсимиле, какие могут быть вопросы к стилистическим красотам факта?» Фет свидетельствовал: какую бы злую шутку ни сыграла с ним судьба в молодости, в детстве он уже был там, где положено быть всякому порядочному русскому писателю, — в родовом имении, среди скучающей дворянской, чудаковатых соседей, домашних солений и разговоров об урожае, о вине. Постройку собственной биографии коренного русского землевладельца Афанасий Фет завершил тем, что сам себе выписал разрешение на строительство. ●

Продажа Степановки позволила Фету потратить на покупку Воробьевки 105 тысяч рублей

Коммерсантъ

бюджет вам

научно-просветительский проект

Наука



Издательский дом «Коммерсантъ» при поддержке Министерства образования и науки выпускает информационный бюллетень «Коммерсантъ Наука».

В бюллетене в популярной форме сами ученые рассказывают о последних событиях, произошедших в российской науке, о фундаментальных исследованиях и технологиях безопасности, о прогрессе университетской науки, о достижениях в гуманитарных и естественных областях знаний. Бюллетень выходит шесть раз в год.

Свежий номер – на сайте <http://www.kommersant.ru/nauka>
или минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука



BENTLEY



Возвращение легенды.

Новый Bentley Continental Supersports.

Узнайте больше об обновленном поколении Continental.
У официальных дилеров. Russia.bentleymotors.com #supersports

Мощность 710 л.с.; Разгон 0-100 км/ч – 3,5 сек.; Полный Привод.

BENTLEY МОСКВА

Третьяковский проезд, 1/4; Барвиха Luxury Village. Тел. +7 495 933 33 77

BENTLEY МОСКВА-ВОЛГОГРАДСКИЙ

Волгоградский проспект, д. 41. Тел. +7 495 232 41 41

BENTLEY САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ул. Гельсингфорсская, д. 2 А. Тел. +7 812 363 30 30

BENTLEY КРАСНОДАР

ул. Крылатая, д. 12. Тел. +7 861 257 00 00

BENTLEY КРАСНОЯРСК

ул. Авиаторов, 4 Б. Тел. +7 391 205 13 25

Реклама. Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками. © 2017 Bentley Motors Limited, Сунепспортс.