

**РАЗВОРОТ  
НА ВОСТОК**  
ПОКА ВЫХОДИТ НЕ ОЧЕНЬ

**КРАУДФАНДИНГ  
ИЛИ  
КРАУДИНВЕСТИНГ**  
БИЗНЕСУ С КОТИКАМИ  
НЕ ТЯГАТЬСЯ

**СТАВКИ ТАЮТ**  
ВЫГОДНЫЕ КРЕДИТЫ ДОСТУПНЫ  
НЕ ВСЕМ

**ФИНАНСОВАЯ  
ГРАМОТНОСТЬ  
НЕ СПАСЕТ**  
МОШЕННИКИ СТАНОВЯТСЯ  
ВСЕ УМНЕЕ

**СВЕЖИЙ  
ИНСТРУМЕНТ**  
ЧТО МЫ НЕ ЗНАЕМ ОБ ИИС

**ЗОЛОТО  
ИЛИ БРИЛЛИАНТЫ**  
ОЦЕНИВАЕМ КАМНИ  
НА ПРОЧНОСТЬ



# ДЕЛО ГРЕФА





**BENTLEY**



Самый быстрый внедорожник в мире.

**Bentley Bentayga.**

Разгон до 100 км/ч за 4,1 сек. Мощность 608 л.с. Максимальная скорость 301 км/ч.

Представляем Вам выдающийся автомобиль. Испытайте Bentley Bentayga у официальных дилеров Bentley Россия [www.russia.bentleymotors.com](http://www.russia.bentleymotors.com) #Bentayga

Реклама. Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками.

© 2017 Bentley Motors Limited. Bentayga - Бентэйга. Bentley Bentayga является самым быстрым серийным внедорожником в мире по максимальной скорости.

Указанная максимальная скорость 301 км/ч достигается при снятии ограничителя скорости и установке шин с соответствующим индексом скорости за дополнительную плату.





BENTLEY



Самый быстрый внедорожник в мире.

**Bentley Bentayga.**

Разгон до 100 км/ч за 4,1 сек. Мощность 608 л.с. Максимальная скорость 301 км/ч.

Представляем Вам выдающийся автомобиль. Испытайте Bentley Bentayga у официальных дилеров Bentley Россия [www.russia.bentleymotors.com](http://www.russia.bentleymotors.com) #Bentayga

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. 2А. Тел. +7 812 363 30 30

BENTLEY КРАСНОДАР

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

BENTLEY КРАСНОЯРСК

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

Реклама. Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками. © 2017 Bentley Motors Limited. Bentayga - Бентэйга. Bentley Bentayga является самым быстрым серийным внедорожником в мире по максимальной скорости. Указанная максимальная скорость 301 км/ч достигается при снятии ограничителя скорости и установке шин с соответствующим индексом скорости за дополнительную плату.





Marine Annual Calendar  
Хронограф  
Механизм автоподзавода  
Кремниевая технология  
[ulysse-nardin.com](http://ulysse-nardin.com)



реклама \*Вечное движение. \*\*С 1846 года. \*\*\*Марин Головой Календарь.



## THE ETERNAL MOVEMENT\*

Морская стихия — неисчерпаемый источник вдохновения мануфактуры Ulysse Nardin. На протяжении 170 лет она является непревзойденной движущей силой в поиске новых инженерных решений, позволяя по-новому взглянуть на традиционный образ механических часов.

**ULYSSE NARDIN**  
SINCE 1846  LE LOCLE - SUISSE

Бутик Ulysse Nardin  
г. Москва, ул. Петровка, д. 12; т.: 7 495 234 23 34



## СОВЕРШЕННО ЛЕТНЕЕ НАСТРОЕНИЕ



**МИХАИЛ МАЛУХИН**  
выпускающий редактор

Со временем многое перестает удивлять. Выражение «расплатиться телефоном» теперь и за МКАД не воспринимают буквально: Apple Pay и Samsung Pay уже вошли в лексикон.

Недавние фантазии насчет блокчейна обретают реальные очертания после заявления зампреда ЦБ о разработке национальной криптовалюты. Недавние фантазеры массово скупают видеокарты для майнинга. Их веру в биткоин не может поколебать даже обрушение курса «цифровых денег» на 30%.

Уже не кажутся экзотическими испытания сбербанковских дронов для доставки наличных. Недаром же Банк России поддержал идею удешевить инкассацию при помощи этой технологии.

Финансовые рынки все спокойнее реагируют на политические скандалы: ни очередной ближневосточный кризис с изоляцией Катар, ни угроза новых антироссийских санкций и даже сбитый американцами в Сирии самолет не приводят к обвалам на биржах или резким колебаниям цен на углеводороды.

Наступило лето. Всем хочется забыть о делах и отдохнуть. Если найдутся лишние деньги — отправиться в путешествие. Если нет — закрыться дома, наполнить бокал, включить монитор и пересмотреть старые комедии, размышляя о вечных ценностях.

### 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

**ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ** — РУКОВОДИТЕЛЬ  
СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

**ТАТЬЯНА БОЧКОВА** — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА  
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСЕЙ АБАНИН

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 МАССОВЫХ  
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)  
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —  
ПН №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015  
**ТИПОГРАФИЯ:** PUNAMUSTA  
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,  
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ  
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

## В ЭТОМ НОМЕРЕ

### ЦЕНА СЛОВ

6

#### ХОЛОДНОЕ ЛЕТО 2017-ГО

ПРИЗНАННЫЙ САМЫМ ХОЛОДНЫМ ДЛЯ МОСКВЫ В ЭТОМ ВЕКЕ, МИНУВШИЙ МЕСЯЦ ОКАЗАЛСЯ ВЕСЬМА ГОРЯЧИМ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ.

8

#### ПО КОПЕЙКЕ К КРИПТОРУБЛЮ

ЗАЧЕМ БАНК РОССИИ ВОЗРОЖДАЕТ ИДЕЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЛОКЧЕЙН-ВАЛЮТЫ

### БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10

#### ДОЛГОВАЯ АЗИЯ

ПОЛУЧИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОТ АЗИАТСКИХ БАНКОВ ДЛЯ МНОГИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ОКАЗАЛОСЬ ТРУДНОЙ ЗАДАЧЕЙ

14

#### ЛИДЕРЫ СТАЛИ АУТСАЙДЕРАМИ

НАДЕЖДЫ НА ПРОДОЛЖЕНИЕ РОСТА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ БЫЛИ РАСТОПТАНЫ РЕШЕНИЕМ СЕНАТА США

16

#### «СТРАХОВАНИЕ ЯРОВЫХ СОРВАНО»

ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО СОЮЗА АГРОСТРАХОВЩИКОВ (НСА) КОРНЕЙ БИЖДОВ О СТРАХОВЩИКАХ И МОШЕННИКАХ

18

#### СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ ДЛЯ СТАРТАПА

ГДЕ НА САМОМ ДЕЛЕ НАХОДЯТ ДЕНЬГИ ОСНОВАТЕЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И США

### СВОИ ДЕНЬГИ

22

#### КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КРАУДФАНДИНГЕ

КРУПНЫЕ КРАУДФАНДИНГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ РОССИИ ЕЖЕДНЕВНО ПОЛУЧАЮТ ПО 100 ЗАЯВОК ОТ АВТОРОВ ИДЕЙ, НО ЛИШЬ ТРЕТЬ ПРОЕКТОВ СТАНОВЯТСЯ УСПЕШНЫМИ

26

#### КРЕДИТЫ: КУРС НА СНИЖЕНИЕ

БАНКИ СТАЛИ ЧАЩЕ СНИЖАТЬ СТАВКИ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

28

#### «УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ У НАШИХ ГРАЖДАН НИЗКИЙ — ТАКОЙ ЖЕ, КАК И У ГРАЖДАН АНГЛИИ И ФРАНЦИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ О ЗАБАЛАНСОВЫХ ВКЛАДАХ И ЗАЩИТЕ КЛИЕНТОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

31

#### ПЕНСИЯ НА СДАЧУ

КОРПОРАТИВНОЕ НПО РАЗБАВЛЯЮТ КРОСС-ПРОДАЖАМИ

34

#### ИИС: ИНВЕСТИЦИИ С ДВОЙНЫМ ДОХОДОМ

РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС ПРЕИМУЩЕСТВ ЭТОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОКА НЕ ЗАМЕЧАЕТ

36

#### ЧТО ТАКОЕ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ И КАК ЕГО ПОЛУЧИТЬ

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ВОЗВРАТ СВОИХ ДЕНЕГ У ГОСУДАРСТВА РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА САМЫЕ РАЗНЫЕ СФЕРЫ

38

#### БРИЛЛИАНТЫ НЕ В ПОДАРОК

У «ЛУЧШИХ ДРУЗЕЙ ДЕВУШЕК» И БРИЛЛИАНТОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЕСТЬ ОТЛИЧИЯ, ЗАМЕТНЫЕ НЕВООРУЖЕННЫМ ГЛАЗОМ

42

#### ВЫГОДЕН ЛИ АВТОКРЕДИТ С ОСТАТОЧНЫМ ПЛАТЕЖОМ

ЧТО ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ — УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ИЛИ ОБЫЧНЫЙ МАРКЕТИНГ?

46

#### КИНО НЕ ПРО ЛЮБОВЬ

О ЧЕМ РАССКАЗЫВАЕТ ГОЛЛИВУДСКАЯ «КРАСОТКА»



zoom-zoom



# НОВЫЙ MAZDA CX-5 ВОПЛОЩЕНИЕ ИДЕАЛА



Реклама

Что такое премиум? Это качество, комфорт, стиль и совершенство, которые вы чувствуете в каждой детали. Испытайте ощущения принципиально иного уровня за рулем Mazda CX-5 нового поколения. Новый Mazda CX-5. Воплощение идеала.

[facebook.com/MazdaRussia](https://facebook.com/MazdaRussia)



[vk.com/Mazda](https://vk.com/Mazda)





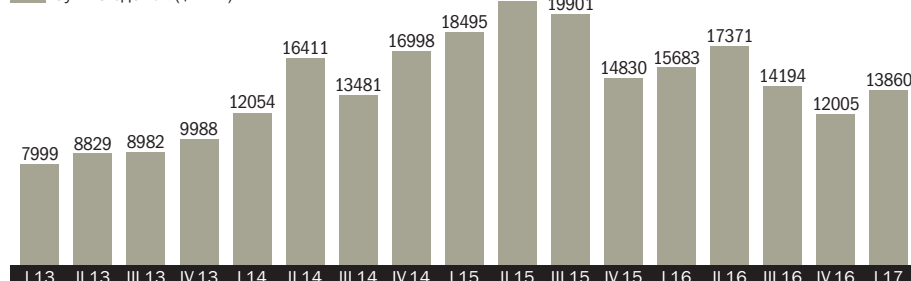
# ХОЛОДНОЕ ЛЕТО 2017-ГО

Неприятный сюрприз преподнесли российскому рынку американские сенаторы, предложив закон об очередном расширении антироссийских санкций. Поскольку это решение противоречит предвыборным обещаниям президента США и надеждам участников рынка, на российском рынке акций случился сильнейший обвал, под удар попал и курс рубля. Пока новые санкции не нашли поддержки в Евросоюзе, чья экономика американскими законодателями ставится под удар. С критикой поправок выступили в руководстве Германии и Австрии. Президент России Владимир Путин предложил дожидаться принятия закона, а уже потом переходить к ответным шагам. Масло в огонь и без того напряженных отношений России и США подлил июньский инцидент с сирийским истребителем, сбитым американской коалицией. В этой ситуации инвесторы не спешат наращивать позиции в сильно подешевевших акциях российских компаний, предпочитая им активы, номинированные в валюте, такие как фонды фондов, еврооблигационные ПИФы, а также золото.

ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ

## ДИНАМИКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В США

■ Сумма сделок (\$ млн)



## СТАРТАПЫ ДОРОЖАЮТ НА ГЛАЗАХ

По данным PwC, в прошлом году венчурные инвестиции в стартапы в США составили \$59 млрд, тогда как в России — \$165 млн, причем 90% этой суммы пришлось на проекты в области IT. Инвесторы ищут проекты с большой отдачей, а также, как правило, уже готовым продуктом и приличным объемом выручки от продаж. Но даже в США, где венчурного капитала больше, чем в любой другой стране, деньги фондов не всегда привлекают и самих предпринимателей.

ПОЧЕМУ — ЧИТАЙТЕ В МАТЕРИАЛЕ «СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ ДЛЯ СТАРТАПА» НА СТРАНИЦЕ 18.

ПРЕЗИДЕНТ США

**ДОНАЛЬД ТРАМП**

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«КАК ПРЕЗИДЕНТ, Я ХОТЕЛ ПОДЕЛИТЬСЯ С РОССИЕЙ ФАКТАМИ, ОТНОСЯЩИМИСЯ К ТЕРРОРИЗМУ И БЕЗОПАСНОСТИ АВИАЦИОННЫХ ПОЛЕТОВ. И Я ИМЕЮ НА ЭТО ПОЛНОЕ ПРАВО».



REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ БРАЗИЛИИ

**МИШЕЛ ТЕМЕР**

(ВО ДВОРЦЕ ПЛАНАЛТУ)

«Я НЕ УЙДУ В ОТСТАВКУ. Я ПОВТОРЯЮ: Я НЕ УЙДУ. В (ФЕДЕРАЛЬНОМ) ВЕРХОВНОМ СУДЕ Я ДОКАЖУ, ЧТО НЕ ИМЕЮ НИКАКОГО ОТНОШЕНИЯ К УПОМЯНУТЫМ ФАКТАМ (ОБВИНЕНИЯ В ПОПЫТКЕ ПОДКУПА СПИКЕРА НИЖНЕЙ ПАЛАТЫ ПАРЛАМЕНТА ЭДУАРДУ КУНЬИ.— „ДЕНЬГИ“). Я ТРЕБУЮ ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕГО РАССЛЕДОВАНИЯ, КОТОРОЕ ПРОЯСНИТ СИТУАЦИЮ БРАЗИЛЬСКОМУ НАРОДУ».

REUTERS

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

**АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ**

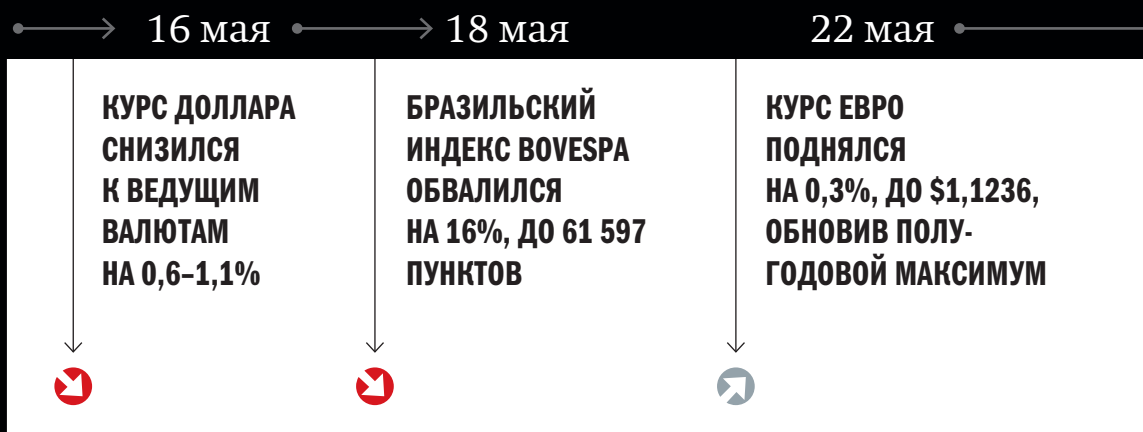
(ВЫСТУПАЯ ПЕРЕД СТУДЕНТАМИ В БЕРЛИНЕ)

«ЕВРО СЛИШКОМ СЛАБ, ЧТО СВЯЗANO С ПОЛИТИКОЙ ЕЦБ, ПОЭТОМУ НЕМЕЦКИЕ ТОВАРЫ ЯВЛЯЮТСЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕШЕВЫМИ».

REUTERS

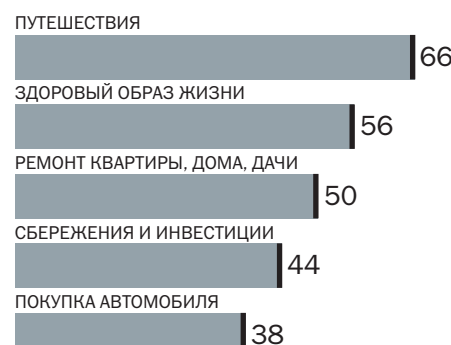


REUTERS



## ТОП-5 ЦЕЛЕЙ ОБЕСПЕЧЕННЫХ РОССИЯН НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД (%)

Источник: Ipsos Comcon, исследование Premier, 2017. Выборка: города 500 тыс.+, россияне 18-65 лет, относящиеся к верхним 10% населения по материальному положению.



## СБЕРЕЖЕНИЯ — НА ЧЕТВЕРТОМ МЕСТЕ

Изменения экономической ситуации в худшую сторону за последний год отметили 58% обеспеченных россиян. Таковы результаты опроса компании Ipsos Comcon граждан, относящихся к верхним 10% населения по материальному положению. Дальнейших улучшений в течение ближайшего года ожидают 30% опрошенных. 38% предполагают, что ситуация будет ухудшаться. 32% прогнозируют, что изменений экономической ситуации не произойдет вовсе. В этой ситуации о сбережениях думают немногие. Пятерку основных целей жизни на ближайший год для обеспеченной аудитории составляют путешествия, здоровый образ жизни, ремонт квартиры, дома или дачи, сбережения или инвестиции, а также покупка автомобиля. В этой ситуации банки ищут способы привлечь новых клиентов.

ЧИТАЙТЕ ОБ ЭТОМ В МАТЕРИАЛЕ «КРЕДИТЫ: КУРС НА СНИЖЕНИЕ» НА СТРАНИЦЕ 26.





МИНИСТР НЕФТИ И МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

**ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ**

(ВЫСТУПАЯ В ВЕНЕ О ПРОДЛЕНИИ СОГЛАШЕНИЯ НА ОГРАНИЧЕНИЕ ДОБЫЧИ НЕФТИ)

«МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО У НАС ЕСТЬ ВСЕ (СТРАНЫ—УЧАСТНИКИ ПРЕЖНЕГО СОГЛАШЕНИЯ.— „ДЕНЬГИ“) НА БОРТУ. ВСЕ, С КЕМ Я ГОВОРИЛ, УКАЗАЛИ, ЧТО ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ — МУДРОЕ РЕШЕНИЕ».



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ БАНКА РОССИИ

**ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА**

(ВЫСТУПАЯ В ГОСДУМЕ)

«МЫ БУДЕМ РАССМАТРИВАТЬ ДВЕ ОПЦИИ (СНИЖЕНИЕ НА 25 Б. П. И 50 Б. П.— „ДЕНЬГИ“). БУДЕМ ПРИНИМАТЬ СВОЕ РЕШЕНИЕ НА БАЗЕ ТРАДИЦИОННОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНФЛЯЦИИ, ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ, СИТУАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ, БЕЗРАБОТИЦЫ».



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ «РОСНЕФТИ»

**ИГОРЬ СЕЧИН**

(В БЕСЕДЕ С ЖУРНАЛИСТАМИ НА ПМЭФ-2017)

«ВОЗМОЖНО ВСЕ»,— ОТВЕТИЛ ТОП-МЕНЕДЖЕР НА ВОПРОС ЖУРНАЛИСТОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ВОЗМОЖНОСТИ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ ПО ИСКУ НЕФТЕКОМПАНИИ К АФК «СИСТЕМА» НА 170,6 МЛРД РУБ.



МИНИСТР ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

**АДЕЛЬ АЛЬ-ДЖУБЕЙР**

«ВЛАСТИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ, ВОСПОЛЬЗОВАВШИЕСЯ СВОИМ СУВЕРЕННЫМ ПРАВОМ, ГАРАНТИРОВАННЫМ ИМ МЕЖДУНАРОДНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ, РЕШИЛИ РАЗОРВАТЬ ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ КАТАР ДЛЯ ЗАЩИТЫ БЕЗОПАСНОСТИ СВОЕЙ СТРАНЫ ОТ УГРОЗЫ ТЕРРОРИЗМА И ЭКСТРЕМИЗМА». ПОСЛЕ ФЕЙКОВОГО СООБЩЕНИЯ, ОПУБЛИКОВАННОГО 24 МАЯ НА САЙТЕ ИНФОРМАГЕНТСТВА КАТАРА, ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РАЗОРВАЛИ ЕЩЕ СЕМЬ АРАБСКИХ СТРАН.



ГЛАВА БАНКОВСКОГО КОМИТЕТА СЕНАТА США

**МАЙК КРЕЙПО**

«ПОПРАВКА М. КРЕЙПО, Ш. БРАУНА, Б. КОРКЕРА, Б. КАРДИНА ВЫПОЛНЯЕТ ЧЕТЫРЕ ЗАДАЧИ: ОНА УСИЛИВАЕТ И РАСШИРЯЕТ СУЩЕСТВУЮЩИЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ, ОНА СОЗДАЕТ НОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ, ОНА ПЕРЕВОДИТ КОНГРЕСС НА БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ, ЧЕМ РАНЕЕ, ФОРМИРУЯ МЕХАНИЗМ, БЛАГОДАРЯ КОТОРОМУ ОТМЕНА САНКЦИЙ ПРОТИВ РФ БУДЕТ ВОЗМОЖНА ЛИШЬ В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ЗА ЭТУ МЕРУ ПРОГОЛОСУЕТ КОНГРЕСС».



ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

**ВЛАДИМИР ПУТИН**

(В ИНТЕРВЬЮ, РАЗМЕЩЕННОМ НА САЙТЕ «ВЕСТИ.RU»)

«ЧЕГО БЫ НИ ПРОИСХОДИЛО, ЭТО, КОНЕЧНО, НАВЕРНОЕ, НАДО ЕЩЕ ПОСМОТРЕТЬ В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ, ВО ЧТО ЭТО ВЫЛЬЕТСЯ. НО ЧЕГО БЫ НИ БЫЛО И КАКИЕ БЫ РЕШЕНИЯ НИ БЫЛИ ПРИНЯТЫ ЗА ОКЕАНОМ, ЭТО НЕ ПОСТАВИТ НАС В ТУПИК».

→ 25 мая • → 2 июня • → 5 июня • → 14 июня • → 17 июня • →

СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ ПОЧТИ НА 5%, ДО \$51,46 ЗА БАРРЕЛЬ

СТОИМОСТЬ АКЦИЙ АФК «СИСТЕМА» ПОДСКОЧИЛА НА 10%, ДО 13,6 РУБ. ЗА БУМАГУ

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА 5 КОП., ДО 56,60 РУБ./\$

ЭТО ВЫЗВАЛО ОБВАЛ КАТАРСКОГО ФОНДОВОГО ИНДЕКСА QE НА 7,3%, ДО 9202 ПУНКТОВ

ИНДЕКС ММВБ В ПЕРВЫЕ ЧАСЫ ТОРГОВ УПАЛ НА 3,5%, ДО 1775 ПУНКТОВ

В НАЧАЛЕ ТОРГОВ ИНДЕКС ММВБ ПОДНЯЛСЯ НА 0,8%, ДО 1838 ПУНКТОВ

КРЕДИТЫ РОССИЙСКИМ НЕФИНАНСОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ И ДОМОХОЗЯЙСТВАМ (\$ МЛН)

Источник: ЦБ РФ.

| Год  | Китай (\$ млн) | Япония (\$ млн) |
|------|----------------|-----------------|
| 2013 | 7529           | 911             |
| 2014 | 11635          | -53             |
| 2015 | 14924          | -401            |
| 2016 | -692           | -439            |

«РАЗВОРОТ НА ВОСТОК» БУКСУЕТ

Китай на протяжении двух лет был главным кредитором российских предприятий: в 2014 году объем выданных займов в нефинансовом секторе составил \$11,6 млрд, а в 2015-м — \$14,9 млрд. По данным Центробанка РФ, портфель китайских кредитов российским нефинансовым организациям и домохозяйствам в прошлом году сократился на \$692 млн, при этом выдано было \$4,089 млрд, а погашено \$4,781 млрд.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ДОЛГОВАЯ АЗИЯ» НА СТРАНИЦЕ 10.

ТОП-10 СТРАН С НАИВЫСШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СРЕДИ ШКОЛЬНИКОВ (СРЕДНИЙ БАЛЛ)

Источник: PISA.

| Страна                       | Средний балл |
|------------------------------|--------------|
| КИТАЙ                        | 566          |
| БЕЛЬГИЯ                      | 541          |
| КАНАДА                       | 533          |
| РОССИЯ                       | 512          |
| НИДЕРЛАНДЫ                   | 509          |
| АВСТРАЛИЯ                    | 504          |
| СРЕДНИЙ БАЛЛ ПО СТРАНАМ ОЭСР | 489          |
| США                          | 487          |
| ПОЛЬША                       | 485          |
| ИТАЛИЯ                       | 483          |

ФИНГРАМОТНОСТЬ ВЫШЕ СРЕДНЕГО

В начале июня 2017 года были обнародованы результаты последнего международного исследования PISA по финансовой грамотности 15-летних школьников. Согласно им, российские учащиеся улучшили свои результаты и по рейтингу перешли с 10-го места (ниже среднего международного уровня) на 4-е место из 15 стран (выше среднего международного уровня). В новом рейтинге наши школьники опередили Нидерланды, Австралию и США. Почему финграмотность не помогает россиянам избегать мошенников, читайте в интервью финансового омбудсмена Павла Медведева.

ПОЧЕМУ ФИНГРАМОТНОСТЬ НЕ ПОМОГАЕТ РОССИЯНАМ ИЗБЕГАТЬ МОШЕННИКОВ, ЧИТАЙТЕ В ИНТЕРВЬЮ ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА ПАВЛА МЕДВЕДЕВА НА СТРАНИЦЕ 28.



# ПО КОПЕЙКЕ К КРИПТОРУБЛЮ

В июне 2017 года Банк России неожиданно объявил, что идея российской национальной криптографической валюты возрождена. Развитие событий вокруг блокчейн-технологий, возродившее идею крипторубля, происходит слишком быстро. Давление новых технологий на регуляторов оказалось слишком сильным, чтобы идею, в пользу которой ранее высказывался только глава Сбербанка Герман Греф, можно было отвергнуть.



В июле 2017 года должно состояться событие, которое вряд ли будет публичным, но которое должно стать важнейшим при ответе на вопрос, что в России в действительности происходит с криптовалютами и с отношением Банка России к ним. В Москву должны приехать на переговоры, в том числе с представителями регулятора, представители консорциума R3CEV — созданного в 2014 году альянса десятков мировых финансовых гигантов (от Deutsche Bank до Commonwealth Bank of Australia) для исследования вопроса о технологиях блокчейна для финансовой индустрии. Тогда же, видимо, появятся и первые основания для какого-то ответа на вопрос, что имела в виду зампред Банка России Ольга Скоробогатова, 2 июня на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме заявившая: ЦБ вернулся к идее обсуждения российской национальной криптографической валюты.

Еще за сутки до ПМЭФ было совершенно точно известно, что ни о каком крипторубле, с точки зрения ЦБ, речи идти не может. История национальной криптовалюты была очень краткой и имела чисто российский сюжет, укладывающийся в один абзац. Движение вокруг ЦБ финансистов — энтузиастов технологии блокчейн, воодушевленных ростом популярности криптовалюты номер один в мире — биткойна (потом оно материализуется в ассоциацию «Финтех»), продолжалось несколько лет, и в начале 2016 года ЦБ публично согласился с тем, что о крипторубле или чем-нибудь таком следует поговорить. Разговор был очень коротким: в марте 2016 года Минфин, явно не в порядке полемики, предложил лишать свободы на срок до семи лет эмитентов криптовалют, нарушающих режим денежной монополии ЦБ, и в июне 2016 года Банк России объявил, что никакого «крипторубля» не будет — проект закрыт. После этого происходило многое, но ничего для криптовалют в РФ воодушевляющего. Так, проект «битрубль» компании Qiwi, еще осенью 2016 года вроде не отвергавшийся ЦБ, ушел на торжественное переформатирование с неопределенным сроком. Идею своей криптовалюты похоронил «Юлмарт». Новый взрывной рост котировок биткойнов сделал видеокарты Nvidia, используемые для «производства» криптовалюты, большим московским дефицитом — никто ж не знал, что в июне он обвалится на 30%. Наконец, в Москве стал появляться сооснователь пока главной надежды мировой блокчейн-индустрии Ethereum Виталик Бутерин, а утром 2 июня 2017 года он выступал на панельной сессии ПМЭФ вместе с первым вице-премьером Игорем Шуваловым. Через пару часов после этого эпохального события госпожа Скоробогатова объявила о возрожде-

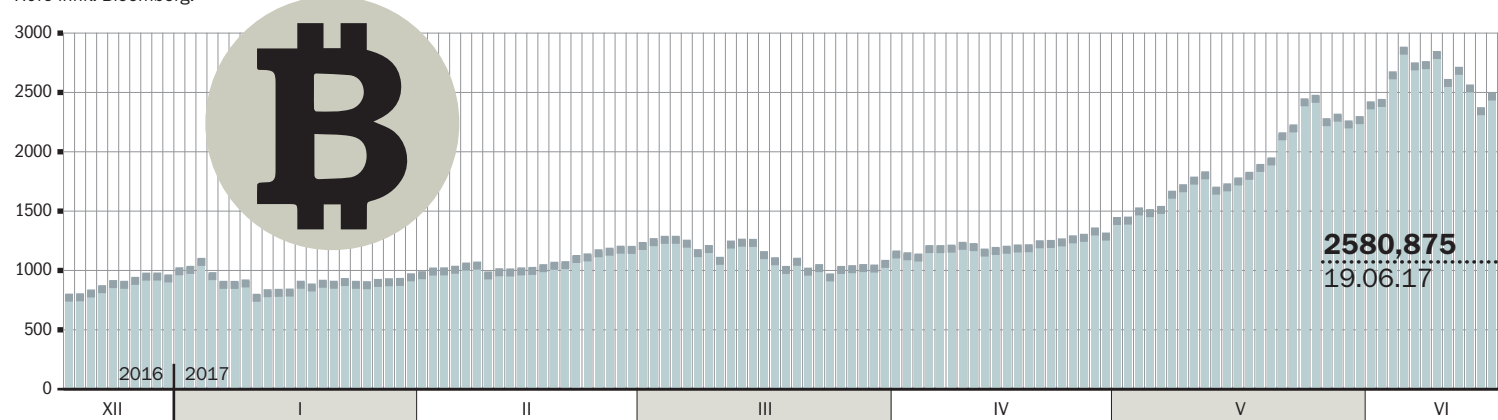
дении идеи крипторубля, заявив: «Если революцию нельзя остановить, ее следует возглавить».

Саму по себе идею «блокчейн-расписок на обычный рубль» новой назвать невозможно. Так, в этом году криптобиржа BitShares уже торгует ровно ими под названием bitRUBLE, и пока что от этого мир не рухнул, как не создали угрозы финансовой системе страны проекты Ruscoin и «сибирские червонцы». О существовании последних в ЦБ,

CHRIS RATCLIFFE / BLOOMBERG / GETTYIMAGES.RU

## ДИНАМИКА СООТНОШЕНИЯ СТОИМОСТИ БИТКОЙНА И ДОЛЛАРА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 ГОДА

Источник: Bloomberg.



ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**  
ФОТО **Chris Ratcliffe/**  
**Bloomberg/ Gettyimages.ru**





видимо, даже и не догадываются — хотя капитализация «народного платежного средства», сделанного на блокчейне едва ли не на коленке энтузиастами где-то во глубине сибирских руд в 2015 году, сейчас составляет \$8 млн — не копейки. Но, учитывая, что целый год от крипторубля в России пахло исключительно недовольством ФСБ, обсуждениями на Совете безопасности и едва ли не государственной изменой, объяснение ЦБ о революции полностью искренним признать невозможно.

Уже в кейсе с биткоином центробанки всего мира уяснили, что первое, чем интересуются потенциальные потребители неэмиссионной криптографической валюты с распределенной базой данных, — существование небольшого и не очень отсвечивающего подсектора экономики, в котором никакой центробанк не имеет никаких государственных полномочий. Это полностью совпадало с анархическими в целом воззрениями большинства лиц, причастных к развитию криптовалют, — сама природа биткоина позволяла надеяться, что его растущая популярность позволит расширять сферу деятельности, в которой обмен крипто-

валютных единиц на государственные деньги будет все менее и менее необходимым. Во многом это устраивало и ЦБ: регулировать даже с имиджевой точки зрения гораздо проще и эффективнее то, что заведомо антигосударственно и поэтому не имеет сильной позиции. Мало того, у ЦБ, создающего собственную платежную систему для карточной системы «Мир», в рамках которой будут возможны мгновенные более или менее защищенные электронные платежи, есть основания полагать (как это полагает, например, Банк Германии), что при ее наличии спрос на криптовалюты будет отмирать сам собой, — в первую очередь рядовому потребителю нужны «электронные наличные», сравнимые по свойствам с обычными,

а анархические ценности — второй вопрос. И тут — разворот на 180 градусов.

Между тем за год многое изменилось по существу: оправившись от первого испуга, связанного с появлением популярных криптовалют (отвергающих в той или иной форме само существование банковской системы с частичным резервированием и эмиссионной ролью ЦБ — основу нынешнего финансового дела), центробанки всего мира поняли, что предложение миру криптовалют государственного происхождения не такая уж плохая идея. В первую очередь при небольших изменениях в технологии крипторубль — валюта, каждая транзакция в которой до криптокопейки может быть точно идентифицирована регулятором без шансов его обма-

нуть, это одно из свойств технологии блокчейн. Канадский проект CADcoin под руководством Банка Канады отлично показал, что государственные криптовалюты могут быть полезны в банковском регулировании, — кстати, он реализовывался при прямом участии R3CEV. А дискуссии в США вокруг Fedcoin, «цифровой блокчейн-расписки» на доллары США, и блокчейн-инициатив Банка Англии по рынку ценных бумаг вообще развивались так мягко, спокойно и при таком энтузиазме крупных игроков, что центробанки всего мира, а не только России, перестали акцентироваться на опасностях криптовалют — и внезапно обнаружили, что это и замена SWIFT, и увеличение на порядок безопасности платежей, и огромная экономия ресурсов. Постоянные заклинания главы Сбербанка Германа Грефа о том, что Россия может прозевать блокчейн (Сбербанк, кстати, так пока и не вступил в R3CEV), внезапно перестали звучать как фантазии и стали звучать как возможное неприятное пророчество.

И главное новое, что, возможно, стало последней каплей, — у идеи крипторубля вроде бы уже появился суверенный акцент. Раньше речь могла идти только о национальной гордости — у всех есть, у нас нет. Теперь же в кулуарах начали рассуждать о том, что если какие-то хакеры организовали многомиллиардный (в долларах) рынок биткоинов и токенов Ethereum, никак не зависящий ни от Трампа, ни от Меркель, ни от Си Цзиньпина (в Китае как раз весной начали полицейскими силами закрывать «майнинговые фермы» в Сычуани, видимо, осознав, что происходит нечто не предусмотренное решениями очередного съезда Китайской коммунистической партии), то почему бы этому примеру не последовать России? Например, трансграничные расчеты в крипторублях, в отличие от долларовых, не запретишь из Вашингтона. И видеть получателей будут лишь те, кому родина доверила видеть то, что нужно видеть. И никаких тебе СМИ с раскрытием тайных счетов, никакой унижительной зависимости от швейцарских банков, никакой испанской прокуратуры... «А за колючей проволокой пускай сидит весь мир!» Если под этим лозунгом государству в России удастся обмануть себя, увидев в блокчейн-технологиях не только угрозу себе, но и хитроумный способ обхода санкций, и цифровой суверенитет, и просто красивую игрушку, способную стать чем-то большим, — это будет интересным развитием истории с воскресшим крипторублем. ●

**История национальной криптовалюты была очень краткой и имела чисто российский сюжет, укладывающийся в один абзац**



# ДОЛГОВАЯ АЗИЯ



Получить финансирование от азиатских банков для многих российских компаний оказалось трудной задачей. Виной тому — надежда исключительно на высокий уровень политических отношений. Научиться работать вместе российскому бизнесу и азиатским банкам еще только предстоит.

В прошлом году китайские банки впервые выдали больше корпоративных кредитов за рубежом, чем внутри страны. Входящие в «большую четверку» государственных кредитных организаций KHP China Construction Bank, ICBC и Bank of China в общей сложности предоставили займы на сумму свыше 3,8 трлн юаней (\$550 млрд), а рост их иностранных кредитных портфелей соответственно составил 31%, 26% и 10,6%.

Россию этот кредитный бум обошел стороной. Более того, по данным Центробанка РФ, портфель китайских кредитов российским нефинансовым организациям и домохозяйствам в прошлом году сократился на \$692 млн, при этом выдано было \$4,089 млрд, а погашено \$4,781 млрд.

Кредитные портфели российских «дочек» всех трех указанных банков за прошедший год заметно полегчали. Так, объем выданных дочерней организацией ICBC кредитов сократился на 30,5% в годовом выражении и составил 4,6 млрд руб. (\$80,4 млн), аналогичный показатель для China Construction Bank снизился на 14,25% (\$64,2 млн), а для Bank of China — на 6,73% (\$44,1 млн).

### В займы по дружбе

Столкнувшись с необходимостью реструктурировать кредиты, многие российские компании обратили внимание на китайские банки. Высокий уровень политических отношений между странами, а также визит президента РФ Владимира Путина в Шанхай сразу после введения западных санкций в мае 2014 года создали впечатление, что Китай готов поддержать соседа и предоставлять необходимое финансирование. Заключение «Газпромом» и CNPC 30-летнего контракта на поставку газа стоимостью \$400 млрд с возможностью получения аванса в размере \$25 млрд было воспринято как начало нового витка деловых отношений.

Воодушевленный первыми успехами, российский бизнес начал активно стучаться в двери азиатских банков, которые к подобному спросу оказались не готовы. Опасаясь за собственный бизнес в Европе и США, китайские и гонконгские банки затягивали с открытием новых российских счетов, а также досконально проверяли все операции по уже имеющимся. Коммерческие банки отказывали в выдаче кредитов или предлагали двузначные процентные ставки, которые выглядели грабительскими по сравнению со стоимостью западных займов.

Ситуация с японскими банками выглядела еще хуже — после того как правительство Синдзо Абэ

поддержало введение антироссийских санкций, выступавший одним из главных инвесторов Японский банк международного сотрудничества (JBIC) был вынужден свернуть программу двухступенчатого финансирования. Партнерами JBIC по выдаче займов российским компаниям были попавшие в черный список Сбербанк и ВТБ.

Постепенно в бизнес-кругах начало формироваться мнение, что азиатские банки либо пытаются нажиться на попавших в беду российских компаниях, либо просто не хотят их кредитовать.

### Кредит с азиатской спецификой

Тем не менее именно Китай на протяжении двух лет был главным кредитором российских предприятий: в 2014 году объем выданных займов в нефинансовом секторе составил \$11,6 млрд, а в 2015-м — \$14,9 млрд. Основной проблемой стало не ограничение доступа к китайскому финансированию, а завышенные ожидания, подогреваемые риторикой о «повороте на Восток».

Западные санкции действительно стали серьезным сдерживающим фактором при принятии решений о кредитовании российских компаний. С 2014 года финансирование крупных российско-китайских проектов осуществляется только через два банка развития — China Development Bank и Exim Bank of China, работающих в основном с развивающимися странами. Именно займы этих «политических» банков российским компаниям, связанным с государством, обеспечили китайское



лидерство по кредитованию в 2014–2015 годах. Единственным коммерческим банком, выдавшим крупный кредит, стал Bank of China: в 2016 году он предоставил «Газпрому» финансирование в размере £2 млрд.

В свою очередь, российские «дочки» китайских банков традиционно использовали для выдачи кредитов под торговые операции или подряды с участием китайских компаний, а не на ведение текущей операционной деятельности. Так, для выделения льготного займа по ставке LIBOR +3,5–5,5% не менее 50% закупаемого оборудования или рабочей силы должны быть китайскими, а размер финансирования по контракту — не превышать 85%.

В случаях когда китайские банки предоставляют кредит для ведения текущей операционной деятельности, ставка устанавливается исходя из процентной политики ЦБ РФ и правил конкретного банка. Дополнительно ки-

### Крупнейшие кредиты, выданные китайскими и японскими банками, в 2015–2016 годах (\$)

|   | ЗАЕМЩИК      | КРЕДИТОР                             | РАЗМЕР КРЕДИТА |
|---|--------------|--------------------------------------|----------------|
| 1 | «НОВАТЭК»    | CHINA EXIMBANK                       | 12 млрд        |
| 2 | «ГАЗПРОМ»    | BANK OF CHINA                        | 2,24 млрд      |
| 3 | ВЭБ          | HARBIN BANK (синдицированный кредит) | 1,47 млрд      |
| 4 | СБЕРБАНК     | CHINA DEVELOPMENT BANK               | 882 млн        |
| 5 | ВЭБ          | CHINA EXIMBANK                       | 574 млн        |
| 6 | «РОСТЕЛЕКОМ» | CHINA DEVELOPMENT BANK               | 600 млн        |
| 7 | «НОВАТЭК»    | JBIC                                 | 400 млн        |

Источники: ИТАР-ТАСС, РБК.





тайские банки учитывают финансовое положение заемщика, сумму, срок займа и форму обеспечения, что на практике приводит к повышенным ставкам по кредиту.

Специфика операций объясняет скромный размер активов российских «дочек» китайских банков — ни одна из них не входит в сотню крупнейших в России. Самую высокую позицию в рейтинге занимает дочерний банк ICBC — размер его активов составляет 44,6 млрд руб. (102-е место).

Японские банки практически заморозили сотрудничество с Россией из-за санкций. Предоставленные JVIC \$400 млн на строительство «Ямал СПГ» стали редким исключением.

### С опорой на собственные силы

Несмотря на интерес со стороны китайских и японских банков к развитию бизнеса с Россией, говорить о системном росте неторгового кредитования пока рано. Помимо санкций сдерживающими факторами остаются риски, связан-

ные с оценкой надежности заемщиков и колебаниями валютного курса.

Частично решить последнюю проблему мог бы переход на расчеты в национальных валютах. Центробанк России и Народный банк Китая открыли своп-линию на 150 млрд юаней еще в 2014 году, однако до сих пор механизм работает в тестовом режиме.

В свою очередь, сотрудничество японского JVIC с российскими коммерческими банками, не попавшими под санкции, позволило бы создать альтернативный канал доступа к долговому финансированию. В конце прошлого года о планах предоставлять займы через Альфа-банк помимо JVIC также заявил Sumitomo Mitsui.

Более широкое присутствие на российском рынке важно для самих китайских и японских банков, находящихся в поисках новых точек роста в условиях замедляющихся национальных экономик. Это значит, что в ближайшие годы российские компании и азиатские банки продолжат учиться работать вместе. ●

### ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ ИЗ КИТАЯ И ЯПОНИИ В 2012–2016 ГОДАХ (УЧАСТИЕ В КАПИТАЛЕ, РЕИНВЕСТИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И ДОЛГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, \$ МЛН)

|        | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------|------|------|------|------|------|
| КИТАЙ  | 450  | 597  | 1271 | 645  | 350  |
| ЯПОНИЯ | 596  | 369  | 295  | 447  | 140  |

Источник: ЦБ РФ.



### СЕРГЕЙ ХЕСТАНОВ

советник по макроэкономике гендиректора компании «Открытие Брокер»:

— Ожидания практически полностью не оправдались. Тот факт, что Восток не стал заменой Западу, был предсказуем в самом начале. После объявления финансовых санкций Герман Греф предпринял вояж по Юго-Восточной Азии, после чего сформулировал лозунг: «Запад деньги давать отказывается, но их точно так же отказывается давать и Восток». Причин тому несколько. Во-первых, для стран этого региона, прежде всего для Китая, Россия даже в лучшие времена, когда нефть стоила дорого, не было никакого санкционного давления, никогда не была приоритетным рынком для размещения средств. Денег в РФ приходило немного, причем основной их частью были крупные проекты с участием государства: проект с «Транснефтью», сейчас — с «Газпромом», и это практически все. На других условиях деньги в Россию почти не поступали, и ожидать, что это скоро произойдет, не стоит. Тем более что крупные азиатские страны, прежде всего Китай, ожидает драматический процесс сокращения международных резервов — и это косвенно говорит о том, что избытком кредитных ресурсов эти страны не обладают. У Китая международные резервы за срок около двух лет снизились почти на \$1 трлн. Понятно, что в нынешних условиях, когда не стоит ждать бурного роста цен на сырье, ожидать от Китая инвестиций бессмысленно. Какие-то точечные проекты китайцы, может быть, и профинансируют, но только крупные и с присутствием государства. Покупка гособлигаций, какие-то корпоративные проекты для Китая были нехарактерны и ранее, и здесь ничего не изменится. А разговоры о развороте в сторону восточных инвестиций так и останутся разговорами. Азиатская осторожность говорит о том, что ждать прорыва не нужно. Индия избытком ресурсов не располагает и в Россию вкладываться тоже не будет. С ближневосточными странами какие-то сделки возможны, но и там, если исключить Саудовскую Аравию, ресурсы в масштабах российского финансового рынка невелики. К тому же если ближневосточные инвесторы приходят, то это очень непрозрачные схемы, включающие, как правило, какие-то особые условия, не являющиеся публичными. Пример тому — сделка по покупке акций «Роснефти». Понятно, что, пообещав какие-то преференции, можно склонить к самым экстравагантным сделкам, но экономику это вперед особо не толкает. Курс на нормализацию кредитно-денежной политики, который сейчас проводит ФРС и который, я думаю, примерно через год поддержит ЕЦБ, приведет к тому, что привлекательность инструментов долларовых и зоны евро будет расти, что в очередной раз отвлечет часть инвесторов от российского рынка.



### АЛЕКСАНДР ИВЛЕВ

управляющий партнер компании EY по России:

— Внимание России к азиатским рынкам продиктовано глобальными тенденциями. Именно азиатские рынки будут точками роста в перспективе ближайших 10–15 лет. Вся мировая экономика ориентирована на обеспечение потребностей Азиатско-Тихоокеанского региона. Вообще, достаточно сложно разделить: отдельно кредиты и отдельно чистые инвестиции. Могут быть и долговые формы финансирования, и участие в акционерном капитале. Говоря конкретно о Японии, 2015-й был годом, когда впервые появились результаты разворота на Восток: приток иностранных инвестиций из этой страны составил \$450 млн — около 7% всего притока, что очень неплохо. По данным ЦБ, с 2010 года японцы инвестировали в Россию более \$2,6 млрд. Можно сказать, что японские инвесторы с интересом смотрят на российскую экономику, начинают вкладывать деньги в инфраструктуру. Ряд японских компаний собирается создать консорциум, чтобы вложить более 6,5 млрд руб. в реконструкцию аэропорта в Хабаровске. Если говорить о потребительских товарах, японская компания Asics, один из крупнейших в мире производителей спортивной одежды и обуви, в середине июня открыла новый офис в Москве и обещала удвоение инвестиций в российский рынок — не кредитных инвестиций, что важно. Китай тоже интересуется российским рынком, но пока осторожно. Приток прямых иностранных инвестиций из Китая в 2016 году составил порядка \$350 млн — не так много, как хотелось бы. Если говорить о накопленных инвестициях с 2010 года, у нас в стране сейчас порядка \$3,7 млрд. Поэтому пока рано утверждать, что Китай очень сильно развивает российский рынок, но положительные тенденции намечаются. С точки зрения долговых инвестиций — из Китая в Россию в 2016 году пришло \$131 млн, а в 2015 году — всего \$60 млн, видна положительная динамика. Трудно оценить, в какой степени азиатские кредиты компенсировали потерю западных кредитов за период санкций. Видно, что восточные деньги приходят на российский рынок. При этом, если говорить не только о кредитах, но также об инвестициях и ведении бизнеса, то объективно Западная Европа и США являются крупнейшими иностранными инвесторами в российскую экономику, несмотря на санкции. Мы однозначно интегрированы в мировую экономику.





AFP

**ЯРОСЛАВ ЛИСОВОЛИК**

главный экономист ЕАБР:

— Внешний долг российских предприятий с 2010 по 2013 год ежегодно рос в среднем на 10%. В 2014 году внешний долг сократился почти на 14%, в 2015-м — на 8,3%, в 2016-м — на 0,7%. В роли ключевых кредиторов российских предприятий выступают страны Европы. В 2014 году 75% привлеченных кредитов пришлось на европейских кредиторов. Несмотря на то что с 2014 года объем кредитования в этом сегменте ежегодно сокращался, доля европейских кредиторов для российских предприятий практически не изменилась. Объемы привлеченных займов финансовыми организациями (кроме банков), нефинансовыми организациями и домашними хозяйствами РФ в странах ЕС в 2015–2016 годах сократились по сравнению с 2013 годом более чем на \$130 млрд ежегодно. При этом прирост займов РФ в Китае в 2015 году составил порядка \$10 млрд по сравнению с 2013 годом, значительно замедлившись по итогам 2016-го. Объемы привлеченных займов РФ в Японии на протяжении 2014–2016 годов постоянно снижались. Таким образом, существенного замещения российскими организациями западных кредитов в азиатских странах за последние годы не отмечается. Основной крупной российской компанией, которой удалось выйти на китайский финансовый рынок, является «Газпром», который в 2015 году впервые привлек \$1,5 млрд от консорциума азиатских банков, а в 2016 году договорился с Bank of China о кредите на €2 млрд. Дальнейшие действия должны быть связаны с мерами по диверсификации базы инвесторов в российскую экономику за счет заключения торговых и инвестиционных альянсов с азиатскими странами с высоким уровнем инвестиционного потенциала — Китаем, Южной Кореей, Японией, странами АСЕАН. Необходимо также расширять взаимодействие с азиатскими странами в области взаиморасчетов в национальных валютах и операций с финансовыми инструментами, деноминированными в азиатских валютах, расширять практику выпуска долговых инструментов и акций российских компаний на азиатских площадках.

**МИХАИЛ КУЛЫГИН**

СЕО СКФ:

— Когда в 2014 году наша компания СКФ (Custom Knife Factory) начала работать на азиатских рынках, главной неожиданностью стало то, что через год мы стали рассматривать Китай в качестве основного рынка сбыта нашей продукции. Начав с небольшого проекта в 300 ножей для Российского оружейного форума, успешно продолжив на американском ножевом рынке, реализуя продукцию со своего сайта и через трех крупнейших мировых ножевых дилеров, мы вдруг обнаружили, что в 2016 году более 65% заказов — из Китая. Такого мы, признаться, не ожидали. У СКФ — средний и hi-end-сегмент небольшого рынка; складные ножи (\$320–1600) и модные сегодня спиннеры (\$210–480) — товары далеко не первой необходимости. Наш клиент — житель Китая 24–35 лет с резко возросшим уровнем благосостояния за последние несколько лет. Ножевой бизнес в России сильно лихорадит, компании закрываются каждый месяц, на сайтах бывших конкурентов висят объявления о ликвидации складов, средний чек снизился почти вдвое. На фоне этого огромный новый рынок сбыта буквально под носом — это настоящий подарок, огромные возможности и шанс преуспеть. Нам помогают знание местного этикета и правил ведения переговоров с азиатскими партнерами, активное сотрудничество с рекламными агентствами из Китая, Южной Кореи, Японии, Вьетнама, Индонезии, Таиланда. Мы ожидаем, что разворот на Восток для СКФ — явление долговременное, обороты компании будут расти и к 2018–2019 годам позволят прочно закрепиться на рынке продукции EDC (every day carry — вещи для ежедневного ношения при себе) в Юго-Восточной Азии. Более половины наших провальных переговоров с азиатскими партнерами были связаны с незнанием местного этикета. Визитку одной рукой отдал — обида. Приезжать в Китай нужно регулярно, раз в месяц точно. Но это того стоит. Тех же спиннеров сейчас пруд пруди, но только азиатские национально-психологические особенности позволяют рассчитывать на то, что на наш спиннер Реруакка за \$400 выстраивается предзаказ из 500–1000 человек. Каждая серия становится лимитированной и создает гигантский спрос среди коллекционеров.

**ЕВСЕЙ ГУРВИЧ**руководитель  
Экономической экспертной группы:

— Данные с финансовых рынков говорят о том, что нам не удалось развернуться на Восток и заимствования на восточных рынках не получились. За 2015–2016 годы, период после введения санкций, наши долговые обязательства, например, перед Китаем увеличились всего лишь на \$1,5 млрд. Это очень незначительная сумма, просто капля в море. И это понятно. Сегодня все финансовые рынки — это сообщающиеся сосуды, все хотят спокойно действовать на американском рынке, и никто не хочет вступать в какие бы то ни было конфликты с этим рынком, ни у кого нет желания портить отношения с США и вообще регуляторами западных рынков. Компенсировали ли восточные рынки наши ожидания? Конечно нет, наши ожидания не оправдались. Но это не так страшно на самом деле, у нас есть свои достаточно большие сбережения. Анализ эффекта санкций показал, что в значительной мере он был компенсирован собственными средствами, снижение притока иностранного капитала на 40% компенсировано сокращением оттока капитала из России. И это наш основной резерв для компенсации санкций. Думаю, что нам надо работать по всем направлениям, и не только на Восток, не рассчитывать на какую-то отдельную палочку-выручалочку. Надо систематически работать по всем направлениям и смотреть, что и откуда сработает лучше.

**АЛЕКСАНДР ХАНДРУЕВ**вице-президент  
Ассоциации региональных банков,  
бывший зампред Центробанка:

— Идеи запрета покупки российских бумаг не вписываются ни в какие нормы ВТО, а главное, в рамки личных свобод граждан США. Ну да бог с ним, главное, что у того, кто хочет заработать, есть много способов обойти любые запреты, если доходность выгодна. Это можно сделать с помощью нынешней парабанковской системы — параллельного банкинга, за счет инвестиционных структур в других юрисдикциях. Конечно, это отыскиваемо, но стоит ли игра свеч? Объемы такие, что они не имеют особого значения ни для российского, ни для американского, ни тем более для мирового рынка. Что касается 14 дней на выдачу кредитов санкционным банкам, то это означает, что заимствования станут дороже, нужно будет брать овернайты, короткие кредиты для поддержания ликвидности. Но ведь мы же адаптировались — есть разные схемы, в рамках которых, например, можно размещать депозиты, другие варианты. То есть какой-то эффект негативный будет, но он тоже ничтожно мал. Рынок всегда выработывает новые механизмы защиты, и требуется постоянно вводить новые санкции. И в этом смысле тот, кто вводит санкции, всегда проигрывает, поскольку сразу находится асимметричный ответ. В условиях либерализации оттока капитала — долгосрочного, краткосрочного — он стал настолько пластичным, что имеет много вариантов защиты: переплетение косвенного и рыночного финансирования, кредитного плеча, огромное разнообразие вариантов. И выявить, что нужно ограничить, очень сложно. Это как вода: если ее пускают, то, как ни загораживай, она лазейку найдет и протечет. И на курсе рубля это тоже не скажется, разве что только краткосрочно на новостном эффекте. А вот захотят ли участники валютного рынка (условно говоря, спекулянты) этим воспользоваться дальше — большой вопрос.





# РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ. ПРИУМНОЖАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ.

XPS 13



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

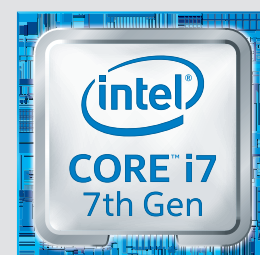
Ноутбук Dell XPS 13 (9360) оснащён новейшими процессорами Intel® Core™, 13-дюймовым «безрамочным» дисплеем InfinityEdge\* с опциональным разрешением UltraSharp™ Quad HD+\*\* и ёмким аккумулятором, обеспечивающим до 20 часов автономной работы. Компактный, тонкий (9 мм) и лёгкий (1,22 кг), он займёт в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





DIOMEDIA

# ЛИДЕРЫ СТАЛИ АУТСАЙДЕРАМИ

Надежды на продолжение роста на российском рынке акций были растоптаны решением Сената США расширить санкции в отношении России. Рекордсмены прошлого месяца — акции — в минувшем месяце стали аутсайдерами. Самыми успешными, по оценкам «Денег», оказались стратегии, ориентированные на вложения в активы, защищающие от странового риска.



В качестве расчетной величины по традиции мы взяли сумму 100 тыс. руб. и оценили, какой результат дали бы вложения в наиболее доступные и ликвидные активы. На фоне резкого ослабления рубля высокий доход обеспечили как валютные депозиты, так и ПИФы, ориентированные на еврооблигации и иностранные активы. Неплохой доход принесли и инвестиции в золото, которое выиграло не только от валютной переоценки, но и от роста цены на драгоценный металл.

### ПИФы

Самыми доходными финансовыми продуктами в июне стали отдельные категории паевых инвестиционных фондов. В минувшем месяце самую высокую прибыль обеспечили вложения в фонды фондов, ориентированные на вложения в европейские активы. По оценке «Денег», основанной на данных Investfands, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 4–5,2%. Высокую прибыль принесли бы инвесторам и вложения в фонды, ориентированные на золото (2–3%) и еврооблигации (1–3,2%). Такие инвестиции могли бы принести частным инвесторам всего за один месяц 1–5,2 тыс. руб.

Основная причина столь высоких результатов инвестирования в такие фонды кроется в их инвестиционной декларации, нацеленной на вложения средств в зарубежные активы. С одной стороны, это позволило заработать на росте курса доллара, который поднялся к российскому рублю почти на 2,3%. С другой — возможность размещать средства в зарубежных активах позволила снизить риск российского фондового рынка, который в последние недели сильно снижается, тогда как европейские рынки, как и цены на драгоценные металлы, растут.

Заработать инвесторы могли и на рублевых облигационных фондах — правда, результат был бы скромнее. Фонды этой категории относятся к числу консервативных, а потому, несмотря на снижение на российском фондовом рынке, смогли бы принести своим инвесторам от 500 до 1 тыс. руб.

Впрочем, не все категории фондов принесли своим покупателям доход. На фоне падения индекса ММВБ почти на 9% стоимость паев индексных фондов снизилась на 5,3–8,6%, а значит, инвестор потерял бы за месяц 5,3–8,6 тыс. руб. Большинство отраслевых фондов принесло бы пайщикам убыток в размере 10,6–15 тыс. руб. Менее всего обесценились фонды электроэнергетики: убыток от инвестирования в эту категорию фондов оказался в пределах 1,6–3,1 тыс. руб.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**  
ФОТО **DIOMEDIA**

### Золото

Прибыльной для российских инвесторов была и инвестиция в золото. По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить 3,7 тыс. руб. дохода. Менее успешной была бы покупка фьючерсного контракта на покупку металла на Московской бирже. За месяц цена золота выросла на 1,7%, а значит, вложив 100 тыс. руб., инвестор заработал бы 1,7 тыс. руб. Другой способ покупки виртуального золота в России — через биржевой фонд FinEx Gold ETF (USD), он принес бы инвестору 3,1 тыс. руб.

Высокая доходность инвестиций в металл связана с ростом цены на золото, а также с валютной переоценкой. С середины мая стоимость золота на мировом рынке поднялась с \$1236 до \$1253 за тройскую унцию, прибавив за месяц 1,4%. С учетом значительного роста курса доллара на внутреннем рынке (+2,3%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли бы доход в размере 3,7%.

Впрочем, инвестиции в золото могли оказаться и убыточными, если бы инвестор решил вложить свои сбережения в монеты или слитки. По оценкам «Денег», на таких инвестициях можно было потерять до трети вложений, что объясняется особенностями данных банков-

| КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%) |         |          |        |        |
|--------------------------------------------|---------|----------|--------|--------|
|                                            | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД  | 3 ГОДА |
| ЗОЛОТО                                     | 3,66    | 1,82     | -14,61 | 58,02  |
| ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ                      | -20,32  | -20,32   | -37,93 | 16,88  |
| СЛИТКИ                                     | -29,64  | -37,75   | -5,80  | 6,80   |
| ФОНДЫ ФОНДОВ                               | 3,14    | 1,19     | -16,10 |        |
| КУРС ДОЛЛАРА                               | 2,26    | 1,12     | -11,37 | 67,94  |

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

| КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%) |          |            |          |           |
|--------------------------------------------------|----------|------------|----------|-----------|
| КАТЕГОРИЯ ФОНДА                                  | 1 МЕСЯЦ  | 3 МЕСЯЦА   | 1 ГОД    | 3 ГОДА    |
| РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ                               | 0,5-1    | 2-4,1      | 10-15,6  | 11-48,5   |
| ЕВРООБЛИГАЦИИ                                    | 1-3,1    | -1,6-3,4   | -4,7-10  | 66-120    |
| СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ                             | -0,9-7,7 | -0,9-13    | -5-+11,3 | 34-80     |
| ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ                                  | -5,3-8,6 | -8,2-9,7   | -0,4-2,2 | 28-36     |
| ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ                                 | -0,7-5,5 | -4-+4,5    | -7,4-+11 | 15-60     |
| ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА                                | -1,6-3,1 | -1,9-6,3   | 33,8-63  | 58-160    |
| НЕФТЬ И ГАЗ                                      | -5,8-6,8 | -6,7-7,8   | 1,1-1,3  | 47-106    |
| ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК                            | -0,8-6,5 | 0,8-12,7   | 5,2-18   | 32-88     |
| МЕТАЛЛУРГИЯ                                      | -5,9-6,5 | -1,6-3,9   | 36-50    | 72-97     |
| ФОНДЫ ФОНДОВ                                     | 1,5-5,8  | -12,3-+8,6 | -28-+8,7 | -0,6-0,15 |

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.





ских продуктов. Если в случае с монетами инвестор теряет за счет большой разницы между ценой продажи и покупки банком, то при покупке слитков взимается НДС, что моментально ухудшает позицию покупателя. Эти причины лишают подобные операции смысла на коротком интервале времени.

С учетом сохраняющейся напряженности в отношениях между Россией и США, а также в ожидании дальнейшего роста курса доллара инвестиции в золото могут сохранить свою актуальность. Но рассчитывать на сильный рост не стоит, отмечают участники рынка. «В ближайшие месяцы мы ожидаем дальнейшего повышения процентных ставок в Соединенных Штатах, что приведет к укреплению курса доллара, оказывая давление на цены на золото и серебро. В то же время мы не видим серьезного риска падения цены для обоих металлов и подтверждаем нашу нейтральную точку зрения», — отмечает аналитик сырьевых рынков Julius Baer Карстен Менке.

### Депозиты

Второй месяц подряд растут доходы от размещения средств на депозитах. Этому способствовали сезонные предложения от некоторых банков с повышенными ставками. В середине мая

средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,8% годовых, что на 0,15 процентного пункта выше показателя месячной давности. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 570 руб., что на 20 руб. выше показателя прошлого месяца. Более успешным было бы размещение средств на валютных депозитах, пусть даже ставки по ним существенно ниже, чем по рублевым (долларовая — 0,03% за месяц, евро — 0,02%). Так, депозит в долларах принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) почти 1 тыс. руб. чистого дохода. Вклад в евро добавил бы 1,65 тыс. руб.

Аномалия валютных вкладов с низкими ставками вызвана резким обесцениением рубля по отношению к доллару США и евро. За минувший месяц курс американской валюты вырос более чем на 1,5 руб. и вернулся к уровню 57,9 руб./\$, курс евро поднялся еще значительнее — на 2,64 руб., до отметки 64,52 руб./€.

Ослабление российской валюты произошло на фоне обвала цен на мировом рынке нефти. По данным Reuters, стоимость ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent обвалилась почти на 10%, до \$47 за бар-

рель. Стоимость российской Urals снизилась более чем на 10% и впервые в этом году опустилась ниже уровня \$45 за баррель. Одним из ключевых факторов снижения цен на сырье стала статистика по добыче нефти в США. Согласно оценкам Международного энергетического агентства, опубликованным 14 июня, добыча нефти за пределами ОПЕК, главным образом в США, вырастет в 2018 году на 1,5 млн баррелей в сутки, тогда как глобальный спрос на нефть повысится лишь на 1,4 млн баррелей в сутки.

Дополнительное давление на курс российской валюты оказало решение американских сенаторов расширить часть действующих санкций в отношении России. Как отмечают аналитики «Атона», в течение 180 дней Минфин США должен подготовить отчет о потенциальных последствиях расширения санкций на российский суверенный долг и производные инструменты.

### Акции

Худший результат принесли бы инвесторам вложения в недавних рекордсменов — акции. В период с 16 мая по 15 июня индекс ММВБ опускался до отметки 1774,56 пункта — минимального значения с 18 февраля 2016 года. Даже с учетом последующего отскока на 2,4% (до 1814 пункта) с середины мая фондовый индекс обвалился на 8,8%, и, инвестировав в него 100 тыс. руб., инвестор потерял бы почти 9 тыс. руб. Это худший результат в этом году, по наблюдениям «Денег».

Хуже рынка чувствовали себя акции «Газпрома» и Сбербанка: от таких бумаг инвестор потерял бы от 12 тыс. до 18,6 тыс. руб. Лучшую динамику среди ликвидных бумаг продемонстрировали акции «Аэрофлота», «Роснефти» и ГМК «Норильский никель», хотя и эти инвестиции принесли бы убыток в размере 1,2–4,7 тыс. руб. Исключением из общей картины стали акции

«Магнита», стоимость которых за месяц выросла почти на 2,3%.

Снижение наблюдается на многих фондовых рынках развивающихся стран, но рублевые активы оказались в числе аутсайдеров. По оценкам агентства Bloomberg, они снизились в долларовом выражении почти на 11% и заняли в этом снижении второе место среди фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Хуже чувствовал себя только бразильский индекс BOVESPA, обвалившийся за месяц более чем на 15%. В числе аутсайдеров оказались лаосский индекс Laos Composite и катарский QE, снизившиеся на 9,2–10,7%. Индексы ведущих развитых стран преимущественно снизились на 1–3%. Причиной глобального снижения аппетита инвесторов к риску стало решение ФРС США по итогам июньского заседания повысить ставку на 0,25 процентного пункта, до 1%.

Аномально сильному падению российского рынка способствовали внутренние факторы — снижение цен на нефть почти на 10%, а также ухудшение геополитического фона вокруг России. В середине июня Сенат США принял законопроект, который расширил часть действующих санкций в отношении России. Именно после этого решения индекс ММВБ впервые в текущем году опустился ниже уровня 1800 пунктов. «Законопроект еще не вступил в силу. Сначала он должен получить одобрение Верхней палаты и Палаты представителей, а потом уже попасть на стол к президенту, однако некоторые инвесторы решили не вдаваться в подробности и заранее зафиксировать прибыли в российских активах», — отмечает аналитик УК «Райффайзен Капитал» Софья Кирсанова. По ее словам, из рынка фаворита в начале года (на ожидании отмены санкций со стороны США) российский рынок превратился в рынок изгой (на тех же самых санкциях, только в обратном контексте). ●

| КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%) |         |          |        |        |
|----------------------------------------------|---------|----------|--------|--------|
|                                              | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД  | 3 ГОДА |
| ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ                               | 0,57    | 1,40     | 9,30   | 29,86  |
| ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ                             | 0,99    | -2,45    | -6,98  | 79,33  |
| ВКЛАД В ЕВРО                                 | 1,65    | 2,74     | -12,72 | 41,02  |
| КУРС ДОЛЛАРА                                 | 2,26    | 1,12     | -11,37 | 67,94  |
| КУРС ЕВРО                                    | 2,86    | 4,93     | -12,17 | 38,39  |

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

| КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%) |         |          |        |        |
|-------------------------------------------|---------|----------|--------|--------|
|                                           | 1 МЕСЯЦ | 3 МЕСЯЦА | 1 ГОД  | 3 ГОДА |
| ИНДЕКС ММВБ                               | -8,79   | -10,76   | -3,61  | 21,68  |
| СБЕРБАНК                                  | -18,55  | -13,74   | 9,38   | 63,82  |
| «РОСНЕФТЬ»                                | -3,61   | -4,09    | -7,14  | 19,07  |
| «ГАЗПРОМ»                                 | -11,93  | -10,43   | -18,58 | -20,46 |
| ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»                   | -4,65   | -12,63   | -7,60  | 20,48  |
| «РУСГИДРО»                                | -9,84   | -18,61   | 32,35  | 6,52   |
| «МАГНИТ»                                  | 2,28    | -2,59    | 9,11   | 6,18   |
| «РОСТЕЛЕКОМ»                              | -6,40   | -7,59    | -27,11 | -17,78 |
| АЛРОСА                                    | -9,61   | -14,39   | 15,57  | 102,06 |
| «АЭРОФЛОТ»                                | -1,19   | 12,78    | 116,93 | 220,27 |

Источник: Reuters.



# «СТРАХОВАНИЕ ЯРОВЫХ СОРВАНО»

ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО СОЮЗА АГРОСТРАХОВЩИКОВ (НСА) КОРНЕЙ БИЖДОВ  
О СТРАХОВЩИКАХ И МОШЕННИКАХ



Правда ли, что страховая кампания яровых в этом году сорвана?

— Если говорить о договорной кампании страхования яровых, то мы имеем спад до 80% по объемам привлеченных средств, а по премиям — более 50%. Эти показатели, безусловно, можно характеризовать как срыв договорной кампании.

— Почему так вышло?

— Главной причиной стало введение «единой субсидии» в конце прошлого года. То есть субсидии на агрострахование стали частью общей субсидии аграриям. И если раньше какое-то из направлений субсидирования прописывалось отдельной статьёй, то теперь более 50 направлений оказались в «резиновом мешке», как я его называю, той самой «единой субсидии». Безусловно, это предоставило свободу выбора — каждый регион по своему усмотрению решает, сколько тратить денег, на какие именно нужды.

Но если в прошлые годы федеральный бюджет отдельной статьёй на агрострахование направлял порядка 5 млрд рублей на растениеводство и 1 млрд на страхование сельскохозяйственных, а еще на агрострахование выделяли деньги и региональные бюджеты (по принципу софинансирования), то теперь эти средства оказались в общем обезличенном котле. В том же котле, что и остальные виды поддержки, направленные непосредственно на первоочередные для агрария нужды: закупку семян, горюче-смазочных материалов, оплату сельхозработ и работ, связанных с посевной, ремонт сельхозтехники и так далее. Очевидно, что такая задача, как агрострахование, на фоне текущих проблем для агрария не кажется столь важной. Не приходится удивляться, что агрострахование в этом году было сведено практически на «нет». Если не исправить эту причину, то в следующем году картина будет такой же, если не хуже.

Впрочем, от страхования отказались не все регионы. Некоторые оставили объемы финансирования на прежнем уровне. Пример тому — Ставропольский край и регионы с высокими рисками. Однако, повторюсь, около 80% регионов либо символически обозначили страхование рисков, выделяя по 2–3 млн рублей, когда раньше выделяли десятки и сотни миллионов, либо отказались от страхования вовсе, пример тому — Краснодарский край.

— Что вы предлагаете?

— В общей сложности государство выделяет на нужды сельхозпроизводителей огромные суммы. Так, до 2020 года запланировано порядка 2 трлн рублей. Задача защитить эти инвестиции, на мой взгляд, выходит за пределы компетенции отдельных аграриев или даже регионов, это задача государственной важности, причем федерального уровня. Наши субсидии, на мой взгляд, равнозначны тем деньгам, что выделяются на случай чрезвычайной ситуации — засухи, наводнений и другого рода катастроф.

Как вариант решения проблемы — резервировать прежний объем субсидии на агрострахование в общей субсидии отдельной строкой, то есть вывести эти средства из единой субсидии. Или утвердить норму, что из предоставляемой по «единой субсидии» суммы не менее, к примеру, 5–10% региону необходимо тратить на защиту от рисков.

— Компенсации на случай чрезвычайных ситуаций не способны ли заменить страхование подобных же рисков?

— Компенсации в случае чрезвычайных ситуаций носят прямой характер, то есть это прямые выплаты, прямое возмещение средств из госбюджета на случай, если аграрий потерял свой урожай и в целом бизнес. Ранее существовало правило, что те регионы, что не развивают агрострахование, могут не рассчитывать на подобную компенсацию со стороны государства. Правило выполнялось не буквально и не всегда. Тем не менее это стимулировало регионы к развитию страхования. В прошлом году сельхозпроизводители Бурятии потеряли в общей сложности около 300 млн рублей и попросили этот вид выплат (на случай ЧС) у государства. Государство отказало, поскольку страхование там не было развито. После этого из Минсельхоза Бурятии обратились к нам, мы разработали отдельную программу, теперь никогда не страховавшие свое хозяйство фермеры этого региона стали страховаться.

Это проблема не только сельхозстрахования. То же самое касается страхования жилья, в котором не заинтересовано население, но на компенсацию при ЧС все рассчитывают. Не-

давно, общаясь с испанскими коллегами, мы поинтересовались, получают ли компенсацию от государства у них незастрахованные бизнесмены. Вопрос пришлось переводить дважды. Для них он кажется диким: если ты не страхуешь и не заботишься о своей собственности, не получишь никакой государственной компенсации.

— Хорошо, допустим, что российская агрофирма не застраховала свои риски. Чем ей это грозит?

— Ну, во-первых, сложно представить, что серьезная компания не заботится о подобных рисках вообще. Если же компании все-таки не позаботились о рисках, им грозит массовое разорение. В этом сезоне после нескольких лет благоприятных условий и рекордных урожаев особым рискам подвержены растениеводческие компании. По нашим данным, результаты посевов в этом году из-за холодов оказались существенно ниже ожиданий. Возможно, все выправится, погода у нас непредсказуема. Но там, где недавно были ураганы и град, очевидно, аграриям придется обратиться месяца через два-три к властям: у нас нет урожая, дайте нам денег.

— И деньги им не дадут?

— Исходя из практики прошлых лет, думаю, что дадут, но на этот раз не всем и не тот объем, на который надеются. Это будут деньги, которые не смогут в полной мере компенсировать их потери.

— Правда ли, что широко распространены мошеннические схемы, связанные с субсидиями, направляемыми на агрострахованием?

— Схемное страхование, к сожалению, было очень распространено, но и сейчас гораздо реже, но встречается. Ранее в схеме участвовали как сами аграрии и их представители, так и страховые компании и чиновники среднего, а иногда, как выяснилось, и не среднего уровня — уровня замгубернатора. Государство выделяет определенные деньги на страхование. Для их получения мошенники штамповали набор документов, субсидии перечислялись на счет так называемого страховщика, деньги обналичивались, и все разбегались — фактически страхования не происходит. По нашим сведениям, это носило массовый характер в Алтайском крае, Волгоградской области и ряде других регионов. Существовал целый класс так называемых страховых компаний, которые подобные схемы обслуживали из года в





## КОРНЕЙ БИЖДОВ

Президент Единого объединения страховщиков агропромышленного комплекса — Национального союза агростраховщиков. Окончил экономический факультет РГУ и аспирантуру МГУ им. М. В. Ломоносова. Кандидат экономических наук. В страховом бизнесе с 1995 года. Начал работу в ОАО «Росгосстрах», где прошел путь от рядового сотрудника до руководителя департамента продаж страховых продуктов. С 2000 по 2002 год генеральный директор страховой компании LASCOR. С 2002 по 2010 год работал в страховой группе СОГАЗ — в должностях президента страховой компании СИБУР, исполнительного директора, заместителя председателя правления ОАО СОГАЗ. В различные периоды трудовой деятельности являлся членом президиума Российского союза автостраховщиков, президиума и правления Национального союза страховщиков ответственности, экспертного совета Государственной думы Российской Федерации, экспертного совета при Федеральной службе страхового надзора, членом финансового комитета Российского союза промышленников и предпринимателей. В октябре 2011 года назначен исполнительным директором Национального союза агростраховщиков (НСА) и руководителем комитета по сельскохозяйственному страхованию Всероссийского союза страховщиков (ВСС). Избран президентом НСА в августе 2012 года. Член Общественного совета при Министерстве сельского хозяйства РФ, член президиума ВСС.

ПРЕСС-СЛУЖБА НСА

год, как говорится, поточным методом. До 2016 года такие страховые компании имели даже свой союз. Причем показатели у них были даже выше, чем у реальных страховщиков. Расплавилось 50% от премии, соответственно, по бумагам уровень выплат был в районе 50%. Усилиями Банка России, с нашей помощью эта схема была практически ликвидирована. С прошлого года все агростраховщики должны входить в наш союз, где мы контролируем их деятельность.

Однако враг не дремлет. Появилась новая схема. По закону НСА, как ассоциация, формирует гарантийный фонд. Для этого члены ассоциации платят взносы, выплачивая 5% от получаемой ими суммы в фонд компенсационных выплат. Некоторым эти деньги не дают покоя. Так называемые агроюриссты приходят к аграрию, спрашивают: у тебя был договор с компанией, кото-

рая лишилась лицензии? Если да, то оформляй требование о компенсации несуществующего ущерба! Мы пойдем, отсудим деньги за несуществующий страховой случай и поделим. Аграриям в этой схеме достаются копейки, если достается вообще что-либо.

Для нас знаковым делом было дело алтайских агроюрисстов, которые подобной схемой пытались отсудить у нас порядка 80 млн рублей. Представьте, спустя два года после отзыва лицензии у страховой компании 15 аграриев в один и тот же день вспомнили о своем мнимом ущербе, и хором подали одинаковые иски через одного и того же посредника. Нам удалось доказать мошенничество: что не было там страховых случаев. Все инстанции всех 15 судов мы выиграли.

— Сложно ли доказать отсутствие страховых случаев спустя годы?

— Есть традиционные способы. Это выезд и работа агронома-эксперта, исследования, замеры, фотографирование и так далее. Это весьма затратный, но порой незаменимый способ: агронома в поле никто не заменит. Есть и другие, более современные. Один из них — космомониторинг. Со спутника можно отследить развитие той или иной культуры в режиме реального времени на конкретном поле и историю за последние 17 лет.

— Что реально изменилось для аграриев с приданием вашему союзу статуса единого?

— Прежде всего мы объединяем игроков рынка, поэтому гарантируем единые для всех правила игры, обеспечиваем единые стандарты качества обслуживания. К нам аграрии приходят за консультацией по различным вопросам и с жалобами на действия той или

иной компании, на предоставление субсидий и так далее. Региональные АПК, региональные профильные министерства обращаются к нам с просьбой оценить и обосновать те или иные бюджетные расходы на страхование.

— Чьи интересы вы защищаете прежде всего: аграриев или страховщиков?

— Мы — союз страховщиков. Разумеется, представляем интересы страховщиков. Но агростраховщики без аграриев, то есть клиентской базы, существовать не могут. Это единая система взаимодействия, которая формирует этот сегмент рынка. Мы заинтересованы в сбалансированном рынке, учитывающем интересы как компаний, так и их клиентов. В конечном итоге от нашей общей работы зависит защита российского агропрома от природных и финансовых катаклизмов. ●



# СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ ДЛЯ СТАРТАПА

Венчурных инвесторов принято считать основными игроками в Кремниевой долине и за ее пределами — без них стартапы не смогли бы привлечь финансирование на открытом рынке. Но если в России объем таких денег попросту несопоставим с госфинансированием, то в США все большее число стартапов сознательно стремятся отложить сделку с инвестором, предпочитая работать напрямую с крупным бизнесом, продавая продукт, а не долю в компании.



По оценке профессора Стэнфордского университета Ильи Стребулаева, с каждого доллара, который американские компании тратят на научные разработки, 82 цента приходится на венчурный капитал, поэтому он стоит «за нетривиальной долей роста США в последние 40 лет».

В США в прошлом году венчурные инвестиции, по данным PwC, составили \$59 млрд, было совершено 4,7 тыс. сделок, однако это меньше, чем на пике — в 2015-м (\$74,2 млрд). Две трети из этой суммы пришлось на более поздние стадии инвестирования, вложения на посевной стадии составили лишь \$2,1 млрд. Больше всего было сделок в интернете (\$22,2 млрд) и телекоме (\$13,6 млрд), здравоохранение вышло на третье место (\$11,1 млрд), и его доля растет.

На российском венчурном рынке, однако, не первый год наблюдается затишье: по данным PwC и Российской венчурной компании (РВК), сумма венчурных сделок в прошлом году составила всего \$165 млн, что на 29% меньше, чем в 2015 году. Число сделок при этом почти не изменилось — 184 против 180. 90% инвестиций и 60% сделок пришлось на ИТ, при этом в секторе биотеха было совершено всего 26 сделок на \$9,5 млн против 39 в 2015 году (на \$18 млн), в секторе промышленных технологий — 21 сделка на \$6,1 млн (15 годом ранее на \$8,6 млн). Объем доступного капитала также снизился с \$2,19 млрд в 2015 году до \$410 млн — впрочем, авторы отчета уточняют, что в 2015 году на итоговый показатель повлияла крупная и нетипичная для рынка сделка по выходу инвесторов из компании Avito на \$1,2 млрд (без нее падение бы составило около 60%).

## «Позвони мне, когда заработаешь \$3 млн»

На начальных стадиях, особенно когда новая технология еще не готова к коммерциализации, привлечь венчурный капитал нелегко и в США. «Это заблуждение, что в долине легко найти финансирование. Инвесторы ищут проекты с очень крупной отдачей и возможностями для роста, тогда как привлечь начальный капитал сложно даже выходцам из крупных корпораций», — сетует основатель финтех-стартапа Allowance Manager Дэн Мидер из Сан-Диего.

Серийный предприниматель Кит Коул из Остина рассказывает, что пытался привлечь венчурные фонды к развитию стартапа Waterlens, имеющего уникальную технологию более быстрого и качественного анализа воды, в том числе с буровых вышек. Однако переговоры с фондами заканчивались словами «позвони, когда выйдешь на выручку от \$3 млн», говорит предприниматель. В итоге для апробирования технологии и выхода на рынок он использовал \$4 млн — собственные средства от продажи другого бизнеса и капитал нескольких друзей.

Такое стремление к высоким темпам роста объясняется, в частности, тем, что венчурным инвесторам приходится компенсировать убытки, получаемые по вложениям в стартапы, которые не удались. В среднем венчурные и private equity фонды в США прибегают к более агрессивным стратегиям инвестирования и стремятся к большему росту стоимости за более короткое время — с горизонтом в три—пять лет, а не семь—десять, как в среднем в Европе, отмечает партнер Momentum Capital Микке Руухонен.

## Государство нам поможет

Многие стартапы, занимающиеся разработкой новой технологии или, к примеру, лекарства, для того чтобы начать исследования или разработку опытного образца, привлекают гранты от госагентств, причем их объем может составлять несколько миллионов долларов. Их крупнейшими распределителями помимо Минобороны США является National Institute of Health — исследовательское агентство департамента здравоохранения США, ежегодный объем грантов и проектного финансирования которого составляет \$32 млрд.



С 70-х годов, когда конкуренция с производителями из Японии стала более ожесточенной, часть бюджетов госагентств была переориентирована на прямую поддержку компаний, а не только научные исследования в университетах. Последние, в свою очередь, привлекают бизнес в качестве партнеров по разработкам, которые имеют рыночный потенциал. По словам Кена Делани из института FREEDM при университете Северной Каролины, компании могут стать партнерами, что даст им приоритетный доступ к разработкам, либо купить лицензию (компания затем перечисляет университету роялти).

В России госсредства не только остаются основным источником финансирования разработок, но и заметно превышают объем частных вложений. «В год по госпрограммам, включая проектное финансирование, на НИОКР выделяется примерно 600 млрд руб., объем программ инновационного развития госкомпаний — еще около 1,5 трлн руб., институты развития оказывают поддержку примерно на 20 млрд руб., тогда как на венчурном рынке инвестиции составляют в среднем около 10 млрд руб.», — оценивает директор дочерних фондов РВК Евгений Кузнецов. По его словам, на начальной стадии большинству стартапов так или иначе приходится полагаться на гранты и собственные средства: «Без инвестиционных денег инвестиции не получишь». Так, по данным РВК и PwC, объем грантов в прошлом году сократился и составил \$121,4 млн (был выдан 4651 грант) против 6 тыс. грантов на \$178,2 млн годом ранее. В основном их выдавали Фонд Бортника — 4075 грантов на сумму \$92,3 млн и Фонд «Сколково» — 576 грантов на сумму \$29,1 млн.





Более капиталоемкие и наукоемкие разработки на ранних стадиях финансируются в основном за счет федеральных целевых программ, так как венчурным инвесторам нужны готовые решения, применимые в индустрии, либо некоторое подтверждение от потенциального потребителя, что разработка применима на практике, своеобразные «письма о заинтересованности», поясняет начальник управления инновационного развития Московского физико-технического института Дмитрий Гомер. «Если это решение в области ИКТ, то для его создания достаточно команды и доступа в интернет, но этот рынок перегрет, получить венчурную инвестицию сложнее, чем пять лет назад», — отмечает он.

Михаил Эрман, возглавляющий бизнес-инкубатор НИУ-ВШЭ, также отмечает существенную разницу между тем, занимается ли стартап ИТ-решением или более наукоемкой разработкой. Во втором случае значительные по объему гранты на начальной стадии можно получить в Российском научном фонде, Фонде Бортника (до 20 млн руб.), до 100 млн руб. можно получить, если стать участником Национальной технологической инициативы, говорит господин Эрман. Есть и отдельные венчурные фонды, готовые финансировать перспективные наукоемкие разработки довольно значительные средства, в частности венчурный фонд LETA Capital, рассматривающий инвестиции от \$1 млн. Однако ключевым критерием для таких инвестиций является масштабируемость разработки и возможность выхода на международный рынок, к тому же чисто российского капитала в этой среде почти нет, сходится во мнении Михаил Эрман и Дмитрий Гомер.

## Микроскопы в гараже

Все большее число стартапов не хотят зависеть ни от венчурных фондов, ни от государства. Они стараются выйти на самоокупаемость как можно раньше, а внешние инвестиции привлекать, наоборот, как можно позже. «Когда у тебя есть выручка и прибыль, то можно привлечь инвестора уже на совсем других условиях, а не продавать 20% за \$50–100 тыс. в самом начале», — говорит один из основателей инкубатора и акселератора Capital Factory в Остине Фред Шмидт.

Это касается не только разработчиков ИТ-решений, но и, к примеру, стартапов в биотехе, где крайне высоки издержки на проведение исследований, а вложения в такие проекты на ранней стадии сопровождаются высоким риском. Как правило, к такой самостоятельности стремятся уже опытные выходцы из крупных корпораций. В Сан-Диего, где только в биотехе работает 600–700 компаний, под них созданы различные сервисы — можно взять в аренду лаборатории с живым материалом, а некоторые инкубаторы предоставляют оборудование взамен на то, что стартап будет работать с их партнерами.

Многие компании работают в совсем небольших помещениях — так, в офисе стартапа Phenovista Biosciences всего три человека, еще десяток консультантов работают удаленно. Как и несколько компаний-соседей по одноэтажному офисному зданию в пригороде Сан-Диего, они занимаются цифровым анализом клеток, что позволяет, к примеру, определить, будет ли опухоль реагировать на определенное лекарство. Бизнес начался с кредита в \$300 тыс. на покупку оборудования по программе поддержки малых компаний, довольно



## КОНСТАНТИН ШАБАЛИН

директор российской краудинвестиционной платформы StartTrack:

— На самой ранней стадии лучший источник инвестиций — зарплата с основной работы или накопления. Затем — друзья, родители и те, кто загорелся идеей предпринимателя и готов рискнуть, дав первоначальный капитал. Доступный и работающий механизм — гранты. Есть большая разница между грантами и инвестициями на ранней стадии. Гранты всегда безвозмездные, а инвестиции даются в обмен на долю с намерением инвестора вернуть деньги в будущем через продажу этой доли. Следующий этап — получение инвестиций в посевных фондах. Как правило, фонды с акселерационными программами помогают эффективно построить бизнес, определиться с монетизацией, увеличить продажи и выручку. На любом этапе можно привлечь инвестиции от бизнес-ангела, последние также берут долю в бизнесе взамен инвестиций. В прошлом году инвестиции ФРИИ составили 36% от числа венчурных сделок в IT-секторе в России. На допосевной стадии развития стартапа ФРИИ инвестирует 2,1 млн руб. На посевной — до 25 млн руб. На стадии роста (Round A) — до 324 млн руб. Что касается помощи краудфандинговых платформ, то на международном поле работают известные платформы — Kickstarter (в 2015 году 257 тыс. проектов привлекли около \$2 млрд) и Indiegogo. Проекты, привлекающие средства на этих площадках, связаны не только с IT-сферой — это также творческие, благотворительные, музыкальные проекты. Это реальный и работающий механизм привлечения средств как для компаний, так и для отдельных инициаторов. Исторически краудфандинг начался именно с креативных проектов. В России

несколько таких платформ — Planeta.ru и Boomstarter, их принцип работы такой же, как у международных аналогов, через них финансируются разные проекты социального предпринимательства, творческие проекты, бизнес-проекты. В основном такие площадки привлекают креативные проекты: написание книжек, кинопроизводство, мультфильмы, музыкальные проекты известных и не очень известных исполнителей. Бизнеса в них гораздо меньше — это десятки проектов, которые успешно получили начальные деньги на создание первой версии продукта или тестирование своей концепции. Сегмент активно развивается, и есть надежда, что, так же как и за рубежом, бизнес-сегмент будет одним из основных в сфере краудфандинга.

Помимо краудфандинговых площадок есть краудинвестиционные, где люди поддерживают бизнес в расчете на будущий доход, который можно разделить вместе с бизнесом. Краудфандинговые площадки не подразумевают получения прибыли, эскеры получают неденежную компенсацию. StartTrack — первая действующая российская краудинвестиционная платформа, предоставляющая частным и институциональным инвесторам возможность финансировать стартапы. На площадке StartTrack стартапы привлекли около 700 млн руб. В среднем в день совершается около пяти сделок, а за два года работы на площадке совершилось 675 сделок. Если задуматься, насколько краудфандинг приживается в России в целом и в инете в частности, то стоит отметить, что без интернета краудфандинг невозможен, он появился благодаря проникновению интернета и IT-технологий. Активно развивается — так же, как и во всем мире. Темпы развития соизмеримы с тем, что было в Америке в предыдущие годы. По наблюдениям всех, кто занимается этой сферой в России, вопреки распространенному мнению россияне так же готовы инвестировать в проекты, как и жители других стран. Нельзя сказать, что в России менее активные и менее мотивированные люди, поддерживающие что-то новое и перспективное.

быстро компания вышла на самоокупаемость за счет контрактов на проведение исследований для фармгигантов, рассказывает основатель Phenovista Джеймс Эванс.

Разработчики новых лекарств также не спешат продавать долю в своем капитале, а заключают партнерство с крупной компанией — инвестор выделяет траншами финансирование на проведение разработки (к примеру, по завершении определенных стадий клинических испытаний) и получит право на продажу готового препарата, а стартап — некоторый процент от выручки (как правило, 5–10%). Такой стратегии придерживаются в Orphagen Pharmaceuticals, где разрабатывают новые протеины для нуклеарных рецепторов. А стартап Neuropore Therapies, разрабатывающий лекарства для

борьбы с болезнью Паркинсона, получил \$500 млн от бельгийской компании, когда начались исследования на пациентах (посевные инвестиции составили \$20 млн).

Большой фирме это выгодно, говорят предприниматели из Сан-Диего, — гораздо проще работать с поставщиками, чем увольнять и нанимать новых сотрудников, к тому же аутсорсинг дешевле, так как нет такого объема бонусов. В итоге штат крупных фармкомпаний существенно сократился в последние годы, корпорации теперь концентрируются лишь на ключевых исследованиях, говорит Скотт Тэтчер из Orphagen, тогда как для проверки перспективных разработок им проще профинансировать стартап, чем нанимать для этого отдельную команду исследователей. ●



# «МЫ ПОНИМАЕМ ВСЮ ВЕРТИКАЛЬ, ОТ ВЫРАЩИВАНИЯ ЗЕРНА ДО ПЕРЕРАБОТКИ И ТОРГОВЛИ»

По последним данным Росстата, к началу июня запасы зерна в сельскохозяйственных организациях России увеличились на 43,7% — до 8,1 млн тонн, в заготовительных и перерабатывающих отечественных организациях — на 23,1%, до 10,4 млн тонн. На фоне такого высокого урожая и рекордных переходящих запасов эксперты рынка в этом сезоне ожидают резкого увеличения объемов экспорта. На последнем Международном зерновом раунде прозвучало заявление, что особенно в импорте российской пшеницы сегодня заинтересованы китайские компании. «Деньги» обсудили перспективы инструментов поддержки, которые, со своей стороны, аграриям сегодня предлагают финансовые организации, с директором управления по работе с крупными корпоративными клиентами Альфа-Банка Сергеем Андреевым.



Министр сельского хозяйства Александр Ткачев заявлял в апреле, что по итогам 2016 года экспорт АПК превысил экспорт оружия. Доходность сельского хозяйства достигла 20% и вышла на третье место после «нефтянки» и торговли. Как Альфа-Банк оценивает инвестиционный потенциал отрасли?

— Безусловно, позитивно. Мы видим сегодня, что отрасль активно развивается. Растет стоимость сельхозземель, увеличиваются объемы экспорта, открываются новые терминалы.

Агропромышленный комплекс определен как одно из приоритетных направлений стратегии Альфа-Банка, и мы стремимся расти здесь быстрее рынка. Так, кредитный портфель Альфа-Банка в АПК вырос в два раза с начала 2016 года и к середине 2017 года достиг в долларовом эквиваленте \$2 млрд, а с учетом гарантий и торгового финансирования — \$2,5 млрд. Эта сумма составляет порядка 10% корпоративного портфеля Альфа-Банка. Причем речь идет о крупных и средних клиентах, не учитывая малый бизнес.

— Кого из аграриев финансирует Альфа-Банк?

— Мы работаем со всеми сегментами сельского хозяйства и хорошо понимаем всю вертикаль, от выращивания зерна до переработки и торговли. Банк присутствует на каждом этапе производственного цикла. Среди клиентов Альфа-Банка — «Русагро», «Мираторг», «Черкизово», «Степь», «Продо», Сибирская аграрная группа, «АФГ Националь» и другие.

Альфа-Банк довольно давно занимает одни из ведущих позиций в свиноводстве и птицеводстве. Перспективным сегментом, на который мы обращаем внимание с 2016 года, является рыбодобыча. В том числе мы готовы финансировать проекты инвестиционного строительства рыбодобывающих судов, которые получили в этом году господдержку.

— Какова доля инвестиционных проектов в портфеле Альфа-Банка?

— Около 50% портфеля. Мы готовы предоставлять долгосрочное финансирование. Так, например, в 2015 году мы прокредитовали строительство группой «Русагро» комплекса по производству свинины и комбикормов в Приморье. Альфа-Банком открыта кредитная линия на 12,6 млрд руб. на восемь лет.

— Какие сейчас требования к характеристикам проектов, которые финансирует Альфа-Банк?

— Мы основываемся на показателях финансового анализа, таких как срок окупаемости, рентабельность, стабильность денежного потока. Банк также обращает внимание на мировые цены на сельхозтовары и динамику цен на экспортируемые товары, запас прочности заемщика к возможному снижению цены на производимый продукт, наличие устойчивых конкурентных преимуществ.

— Как отмечалось на 18-м Зерновом раунде в Геленджике, положительный результат отрасли достигнут за счет растениеводства, а основную долю господдержки получает животноводство. Подтверждает ли это структура портфеля Альфа-Банка?

— Скорее нет. Наш портфель довольно сбалансирован: на долю свиноводства и птицеводства приходится 40% объема кредитов, выданных Альфа-Банком компаниям АПК. Растениеводство достигает почти 30% портфеля. Это очень значимая доля.

В этом году мы также активно включились в программу льготного финансирования 1528 (постановление правительства о кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводите-

лей по льготной ставке не более 5% от 29 декабря 2016 года; предполагает субсидии системно значимым российским банкам и банкам, отобранным Минсельхозом. — «Деньги»), на которую был значительный спрос со стороны всех сегментов АПК и во всех регионах. Мы одни из первых аккредитовались в этой программе. За работу с Минсельхозом отвечает отдельная команда, которая постоянно взаимодействует с ведомством. Мы помогаем нашим клиентам подготовить комплект документов, оказываем консультационную поддержку.

— На текущий момент средства льготной программы закончились. Какие еще кредитные инструменты востребованы у аграриев?

— В связи с активной динамикой в отрасли у агрохолдингов время от времени возникает потребность в финансировании сделок слияния и поглощения. У нас накоплен большой опыт в этой сфере. Мы умеем принимать ре-

**СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АПК**  
Источник: Альфа-банк.







шение очень быстро, что особенно важно, когда нужно срочно платить и есть конкуренция за земельный актив. При таких обстоятельствах мы принимаем решения и выдаем деньги в течение двух-трех недель. Так, в конце 2016 года мы прокредитовали группу компаний «Степь» на приобретение сельскохозяйственных активов в Ростовской области и Ставропольском крае.

Если говорить о текущем финансировании, мы реализуем кредитование рабочего капитала экспортеров, сельхозтоваропроизводителей и переработчиков. Альфа-Банк готов предоставлять кредиты на финансирование партий товаров. Мы готовы входить в цикл от формирования партии товара и до ее продажи.

— В каком объеме банк готов финансировать это направление?

— До 90%, а в некоторых случаях — до 100% от суммы контракта. И финансирование мы предоставляем в валюте контракта, что является естественным методом хеджирования рисков.

— Понадобится ли для этого история экспорта?

— Клиент приносит экспортный контракт в банк, мы смотрим на покупателя, на его рейтинг. Обычно речь идет о десятках и сотнях поставок, но даже десять можно считать хорошим опытом, если на той стороне понятный контрагент. В таких случаях мы этот контракт заводим в банк и оформляем обеспечение по кредиту.

— Какие расчетные решения Альфа-Банк предлагает экспортерам зерна?

— Среди экспортеров очень востребован валютный модуль «Альфа-Бизнес Онлайн». С его помощью клиент может оформить все необходимые документы валютного контроля и там же провести платежи. Валютные контролеры, работающие на стороне банка, также могут присылать напоминания клиенту о необходимости оформления тех или иных документов. Кроме того, у Альфа-Банка очень комфортные условия с точки зрения рублевых и валютных расчетов. У нас широкая корреспондентская сеть, которая охватывает ключевые банки Европы и Америки. Мы прямой корреспондент крупней-

ших банков России и активно развиваем канал взаимоотношений с ЦБ РФ.

Платежи между клиентами Альфа-Банка проходят 24 часа в сутки, семь дней в неделю, что дает преимущество в скорости и возможность отслеживания движения денег в режиме онлайн. Сегодня компании аграрного сектора проводят через Альфа-Банк около 1,5 млн платежей в год. Портфель Альфа-Банка по пассивам на счетах клиентов АПК — около 4 млрд руб. Портфель срочного привлечения — около 16 млрд руб. В целом же объем платежей в АПК — около \$20 млрд в год. Эта цифра показывает, что клиенты выбирают нас именно как расчетный банк.

— Какие тренды вы сейчас видите в этой сфере? И что банки могут

предложить для удовлетворения спроса?

— Мы видим, что сельхозпроизводители движутся в сторону создания собственных учетных систем. Бизнес становится больше, соответственно управляемость этого процесса должна повышаться. Мы даем инструмент, который позволяет аграрию связать его учетную систему напрямую с банковским «мозгом», минуя банк-клиент. Это дает значительное удобство и безопасность проведения платежей.

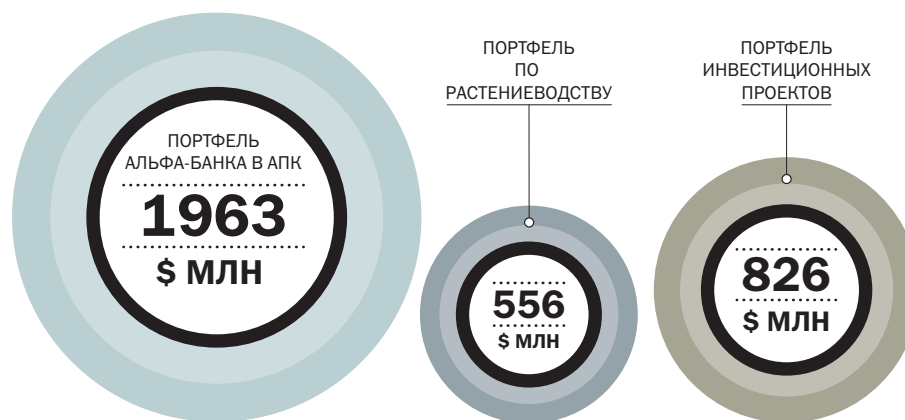
Говоря о безопасности, стоит также упомянуть о залоговых счетах, которые позволяют отслеживать все операции подрядчиков, субподрядчиков по контракту и контролировать целевое использование средств. Это означает, что у клиента есть возможность смотреть за реализацией проекта и при необходимости блокировать платежи.

— Вице-президент Российского зернового союза Александр Корбут говорил в ходе обсуждения, что «если у растениеводства начнется намок, то у всего сельского хозяйства начнется пневмония». Какой рецепт вы бы дали отрасли?

— Я дам банковский рецепт: грамотное управление рисками. Выходя из дома в дождь, берите зонтик. Выбирайте правильных партнеров и пользуйтесь современными финансовыми инструментами, которые помогут эффективному развитию бизнеса. ●

#### ПОЗИЦИИ АЛЬФА-БАНКА В КРЕДИТОВАНИИ АПК

Источник: Альфа-банк.





# КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КРАУДФАНДИНГЕ



Крупные краудфандинговые площадки России ежедневно получают по 100 заявок от авторов идей, но лишь треть проектов становятся успешными. Причина в неумении правильно преподнести свой продукт и заработать деньги, считают эксперты.

В феврале краудфандинговая платформа planeta.ru запустила в рунете совместно с РВК и фондом Eva Invest реалити-шоу «Битва технологий». Шоу затеяли, чтобы отобрать десять сильнейших техностартапов, нуждавшихся в краудфандинговых сборах, и обучить их искусству ведения PR-кампании на платформе. «Выбор пал на технологичные компании, потому что это самая модная тема сейчас в краудфандинге», — говорит Федор Мурачковский, гендиректор и со-основатель planeta.ru.

Целый месяц предприниматели занимались в школе краудфандинга. Профессиональные режиссеры, дизайнеры и редакторы помогали им запустить PR-кампанию их продуктов на planeta.ru и развивали у них навыки общения в радиоэфире и перед камерой. Николай Юдин, основатель проекта upawheel.ru по разработке электроприставки для инвалидных кресел, вспоминает, как снимал рекламный ролик о своем продукте. Герой появляется в образе байкера, и только через несколько кадров выясняется, что он инвалид, который легко передвигается в коляске благодаря электроприставке, приводящей колеса в движение. «Мы поняли, что не хотим бить на чувство жалости. Публику можно было привлечь только позитивными эмоциями», — говорит господин Юдин.

Его проект в итоге выиграл шоу, собрав на платформе 1 млн руб. и получив приз 100 тыс. руб. от РВК. Деньги предприниматель тут же вложил в развитие бизнеса. Однако, как говорят представители платформ, не каждому автору проекта удастся так идеально настроиться на одну волну с пользователями. Диалога зачастую не получается, потому что авторам не хватает финансовой и маркетинговой грамотности для правильного позиционирования своих идей.

## Тест на прочность

«Краудфандингу в нашей стране всего пять лет. Многие авторы поначалу воспринимали пользователей платформ как жертвователей и просто просили у них денег», — рассказывает Мария Докшина, гендиректор еще одной крупной российской краудфандинговой платформы boomstarter.ru. Однако, по ее мнению, любой автор, будь то частное лицо, индивидуальный предприниматель или компания, должен понимать: на платформе его проект увидят не только обычные пользователи, но и потенциальные инвесторы и представители государства. А значит, надо формулировать для себя конкретную бизнес-цель.

«Предприниматель может, например, разместить проект, когда надо протестировать новый продукт и понять, стоит ли его запускать», — рассказывает директор центра корпоративной социальной ответственности МИРБИС Светлана Герасимова, которая читает в этой бизнес-школе курс по краудфандингу. Она приводит в пример компанию «Клаустрофобия», которая с 2013 года организует квесты в реальности. В 2015 году компания разместила на boomstarter.ru свой новый квест «Стимпак: дирижабль», в котором участники попадают в сказочный военный дирижабль. Идея собрала 2,1 млн против 2 млн руб., изначально заявленных в качестве желаемой суммы. «Клаустрофобия» вложила деньги в организацию квеста, и он до сих пор идет в Москве.

Еще одна причина размещения на краудфандинговой платформе — тестирование цены продукта, рассказывает госпожа Докшина. Так, хабаровская компания Neovima недавно разместила на boomstarter.ru свой новый продукт — городской рюкзак на каждый день NeoSafePack. Предприниматели уже собрали 775 390 руб. на серийное производство новинок, но параллельно, рассказывает Мария Докшина, они тестируют цену, за которую рюкзак можно будет выставить в онлайн-магазине компании. По информации boomstarter.ru, самым ранним спонсорам авторы проекта предлагали рюкзаки по 2990 руб., просто ранним спонсорам — по 3190 руб., обычным спонсорам — по 3690 руб. Розничная цена пока установлена на уровне 4990 руб.

Размещение на платформе помогает также расширить целевую аудиторию, говорит Николай Юдин. Еще до старта кампании на planeta.ru ему предлагали рекламу его электроприставки для инвалидных кресел на телевидении. Но надо было заплатить 8 млн руб. и обра-

титься к слишком широкой аудитории, которая зачастую не интересуется проблемами инвалидов. Краудфандинг же позволил привлечь именно тех, кому нужно инвалидное кресло с приставкой, и людей, сочувствующих инвалидам. «О нас узнали 550 тыс. человек, из них 113 тыс. внимательно просмотрели нашу кампанию», — рассказывает предприниматель.

Автор действительно может сформировать на платформе сообщество своих последователей — для начала он приводит своих знакомых, потом друзей из социальных сетей, подтверждает Светлана Герасимова. Так, говорит она, формируется социальный капитал проекта, который необходим для продвижения продукта или идеи.

## Филантропы и бизнесмены

Однако большинство предпринимателей, едва заявив о своем проекте, сталкиваются с проблемой: краудинвесторы лучше относятся к творческим и благотворительным проектам, чем к бизнес-инициативам.

Федор Мурачковский подтверждает: на planeta.ru с момента ее создания в 2012 году наибольшей популярностью пользовались проекты, связанные с музыкой, кинематографом и литературой. По данным платформы, сейчас 19% проектов, запущенных на planeta.ru, приходится на общественные проекты, 18% — на музыку, 14% — на благотворительность и только 9% — на бизнес и технологии. Для сравнения: на





американской платформе kickstarter.com технологии занимают 20%, кино — 12%, а музыка — 6%. Благотворительных инициатив там нет, а больше всех денег собрали разработчики видеоигры Star Citizen (\$151 млн).

Российская аудитория недостаточно хорошо осведомлена, что такое краудфандинг, и часто воспринимает его как сборы на благотворительность, говорят платформы. По данным сервиса Wordstat, за последние пять месяцев в «Яндексе» слово «краудфандинг» искали не более 20 тыс. раз, слово planeta.ru — 6,5 тыс. раз, а слово boomstarter.ru — 5 тыс. раз.

Платформы пытаются обратить внимание спонсоров на то, что предприниматели не просто предлагают товар или запускают производство, но создают рабочие места. Если же речь

идет о благотворительной помощи, то пользователей, как правило, просят помочь выпустить какой-либо продукт для детей, а не «скинуться» на мероприятие в детском доме. Например, недавно на boomstarter.ru размещался проект сбора денег на музыкальное пособие, созданное специально для детей с ДЦП, рассказывает Мария Докшина. А Владимир Вайнер, директор фонда развития медиапроектов и социальных программ «Глэдвэй», приводит в пример проект фабрики детской обуви «Тимоша». Производитель собрал 5 млн руб., сделав акцент на том, что фабрика создает рабочие места для инвалидов и каждую вторую пару обуви отдает неимущим. «Мы работаем над тем, чтобы краудфандинг активно развивался и в сфере бизнеса», — говорит Федор Мурачковский.

#### Имена и ники людей, пожертвовавшие деньги на съемку фильма «28 панфиловцев»

Он уточняет, что культурные и социальные проекты тоже поначалу не собирали на платформах миллионы рублей, для этого потребовалось время.

#### Выбрать правильно платформу

Эксперты советуют предпринимателям внимательно подходить к выбору краудфандинговой платформы. По данным трекера краудфандинга в России «Стартмен», еще в 2015 году у авторов проектов был богатый выбор. Среди крупнейших платформ трекер называл planeta.ru, smiron.ru, boomstarter.ru, kroogi, Funs4Start, «С миру по нитке». Однако кризис внес свои коррективы. Теперь участники рынка говорят только о двух реально действующих платформах — boomstarter.ru и planeta.ru. Первая ориентируется больше на бизнес-проекты, вторая — на творческие и благотворительные, но выказывает все больше заинтересованности в бизнес-инициативах.

Олег Самойлов из Казани выбрал для своей кампании boomstarter.ru, хотя у него творческий проект — он владеет «Открытой школой фотографии» в Казани. Однако цель у Олега Самойлова была вполне деловая — ему уже давно звонили из других городов

и спрашивали, не собирается ли он открыть школу еще в каком-нибудь городе или создать школу онлайн, чтобы жители других городов могли обучаться искусству фотографии прямо в сети. Идея показалась Олегу Самойлову интересной. Он решил протестировать ее на краудфандинговой платформе и собрать 5 млн руб. на создание онлайн-ресурса.

У Олега Самойлова уже был опыт размещения проектов на boomstarter.ru. Три года назад он собрал на платформе 77 тыс. руб. на издание набора новогодних открыток, созданных дизайнерами его фотошколы. Теперь он уверенно зарегистрировался и сформировал новый проект на основе онлайн-конструктора платформы, попутно просмотрев на сайте обучающие материалы специалистов площадки, где расскашивалось, как подготовить план продвижения. Заявку он отправил на рассмотрение сайту и вскоре получил ответ, что платформа готова заключить с ним договор. После его подписания Олег Самойлов разместил на платформе текст с описанием проекта и историей компании. Сейчас он работает над видеороликом и регулярно пишет о своем проекте в разделе «Новости» на сайте, который читают многие пользователи.

Он рассчитывает собрать нужную сумму за полгода и рад, что в этот раз платформа возьмет с него меньшие комиссионные. С марта 2017 года boomstarter.ru изменила систему работы с авторами проектов. Раньше, рассказывает госпожа Докшина, проекты размещались на платформе по американской системе оплаты: авторы платили 10% комиссионных с собранной суммы. Теперь комиссионные составляют 3%, но автор должен заплатить площадке 5 тыс. руб. за размещение проекта. По словам Марии Докшиной, новая система позволила очистить сайт от проектов, которые запускались на авось и не могли собрать и 50 тыс. руб. «Мы нацелены на то, чтобы превращать как можно больше проектов в бизнес, и особо поддерживаем размещение производственных проектов, которых пока у нас немного», — говорит она.

О желании публиковать как можно больше успешных проектов заявляет и planeta.ru. По словам господина Мурачковского, planeta.ru удерживает 15% комиссии с проектов, собравших от 50% до 99% суммы, и 10% — с тех, кто собрал 100% и выше. Благотворительные проекты платят толь-

#### САМЫЕ УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКИХ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ

Источник Planeta.ru.

Сумма сборов (млн руб.)

| PLANETA.RU                                     |      |
|------------------------------------------------|------|
| НОВЫЙ АЛЬБОМ ГРУППЫ «АЛИСА»                    | 11,3 |
| ЭКРАНИЗАЦИЯ РОМАНА ВИКТОРА ПЕЛЕВИНА «EMPIRE V» | 7,9  |
| ИЗДАНИЕ НОВЫХ ПЕСЕН БОРИСА ГРЕБЕНЩИКОВА        | 7,3  |
| ФИЛЬМ ГАРРИ БАРДИНА «СЛУШАЯ БЕТХОВЕНА»         | 6,1  |
| ТЕЛЕСПЕКТАКЛЬ «ПЕТРУШКА»                       | 5,8  |

| BOOMSTARTER.RU                                             |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| ИГРА «СЕРП» — АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ИСТОРИЯ ЕВРОПЫ                | 6,9 |
| НАДУВНОЙ ДИВАН «БИВАН»                                     | 3,9 |
| ФИЛЬМ «28 ПАНФИЛОВЦЕВ»                                     | 3,2 |
| СТРОИТЕЛЬСТВО УСАДЬБЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ШКОЛЫ ЛИДЕРОВ «ЖУРАВЛИ» | 3   |
| РОССИЙСКО-АЗИАТСКИЙ МОСКОВСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ RAMF              | 2,9 |





РИА НОВОСТИ

ко операционные расходы — 5,9%. Кроме того, все платформы отчисляют за своих авторов налоги — 13% НДФЛ или 6% с ИП.

### Котики в цене

Владимир Савельев, преподаватель математических методов в психологии в Уральском федеральном университете имени Ельцина (УРФУ), придумал новую форму подачи материала: он ввел в задачи по статистике пушистых и симпатичных героев — котиков. К июню 2016 года у него сложился целый цикл лекций о котиках и статистике. Владимир Савельев решил объединить лекции в книгу, а чтобы собрать деньги на ее издание, разместил в конце 2016 года свой проект на boomstarter.ru.

Владимир Савельев рассказывает, что для популяризации проекта пришлось вести кропотливую работу в социальных сетях. Начал он с поиска в интернете групп студентов, для которых математика не является профильным предметом, — психологов, биологов, социологов. «Я писал администраторам групп и просил выложить ссылку на мой блог о котиках и статистике, который, в свою очередь, содержал ссылку на мой проект на краудфандинговой платформе. Я так им надоедал, что пару раз меня заблокировали», — вспоминает Владимир Савельев.

Вторым фронтом работы стало сотрудничество с СМИ. Он написал не-

сколько статей о своей книге в университетских изданиях и договорился о выпуске одной программы на телевидении и одной на радио. В дополнение постоянно писал о себе в рубрике «Новости» на платформе и вел группу в «ВКонтакте», которую так и назвал «Статистика и котики».

В первые дни сборы шли плохо. Было неясно, соберет ли проект запрошенные 90 тыс. руб. И вдруг, вспоминает Владимир Савельев, будто выстрелило: за один день книга «Статистика и котики» собрала 60% требуемой суммы, за 30 дней до окончания проекта сумма сборов выросла до 180 тыс. руб., а завершился проект на рекордных 307,51 тыс. руб.

Вторая краудфандинговая кампания, которую Владимир Савельев организовал чуть позже для расширения тиража, принесла ему тоже больше заявленной суммы — 347,8 тыс. вместо заявленных 300 тыс. руб.

Хорошо продуманная PR-кампания — это только полдела, предприниматель должен помнить и о системе вознаграждения спонсоров. Чаше всего наградой становится сам продукт, который предприниматель продвигает в проекте, говорит Мария Докшина с boomstarter.ru. Так Олег Самойлов во время своего проекта по сбору денег на новогодние открытки именно их предлагал в качестве вознаграждения спонсорам. А Владимир Савельев во втором раунде краудфандинга продавал спонсорам по сниженной цене до-

**Основатель и идеолог краудфандинг-ресурса Planeta.ru Макс Лакмус**

бавленную и исправленную электронную версию своей книги.

На planeta.ru, говорит господин Мурачковский, спонсоры часто получают вознаграждение в виде личной встречи с известным человеком — основателем проекта, билеты на закрытый показ рекламируемого фильма или первую книгу из тиража с автографом автора.

### Требуется помощь

По данным краудфандинговых платформ, сборы на проекты за последние годы сильно выросли. Planeta.ru, например, сообщает, что средняя сумма на поддержку кампаний увеличилась на платформе с 750 руб. в 2012–2013 годах до 1,5 тыс. руб. в 2017 году. Всего на planeta.ru было запущено 8 тыс. проектов, 38% из них — удачные. За пять лет заработки платформы составили 660 тыс. руб. А Мария Докшина с boomstarter.ru утверждает, что проекты, размещенные на платформе, собирают в среднем 330 тыс. руб., каждый десятый проект получает более 1 млн руб., а общая сумма сборов за пять лет составила 350 млн руб.

Однако эти цифры несоотносимы с тем, что зарабатывают американские краудфандинговые платформы. В обзоре 2016 года трекер американского рынка краудфандинга CrowdExpert.

## ИНВЕСТИЦИИ ПОД ПРОЦЕНТЫ

Помимо краудфандинговых платформ в России активно развивается еще одно направление спонсорства — краудинвестинг, рассказывает руководитель клуба инвесторов «Сколково» Виталий Полехин. Отличается краудинвестинг тем, что спонсоры проектов выкупают долю в акционерном капитале компании. При этом размер возможной прибыли не зафиксирован — с ростом бизнеса растут и дивиденды инвестора. Крупнейшая российская краудинвестинговая площадка StartTrack.ru, по данным ее собственного сайта, привлекла уже более 1 млрд руб. в 39 компаний и аккредитовала 1765 инвесторов. Кроме StartTrack.ru в России действуют еще две крупные краудинвестинговые платформы — «Город денег» и «Альфа-поток», — суммы сборов которых исчисляются в миллионах рублей.

Минимальная сумма инвестиций составляет на площадках 100 тыс. руб., рассказывает господин Полехин. Но в российских условиях инвестор не всегда уверен, что компания возьмет его деньги и действительно выпустит продукт. Поэтому краудинвестинговые платформы нередко используют краудлендинговые схемы, то есть дают деньги под проценты компаниям на определенный срок, что выглядит менее рискованным. Еще одна большая проблема, говорит господин Полехин, в том, что инвесторы часто не могут рассчитывать на стремительный рост стартапов, в который вложили деньги. И это мешает развитию российского краудинвестинга.

com указал, что в 2015 году краудсборы на стартапы составили в США \$1,2 млрд. Из них, по данным ICO Partners, \$692,4 млн пришлось на kickstarter, где 36% проектов оказались удачными.

Для дальнейшего развития российскому краудфандингу нужна поддержка государства, уверена госпожа Докшина. Господин Мурачковский же видит необходимости в законодательном утверждении статуса краудфандинговых платформ как структур, финансирующих проекты. Только это поможет платформам завоевать доверие и пользователей, и авторов проектов.

Но все эксперты сходятся в одном: надо как можно больше обучать начинающих предпринимателей правильно размещать свои проекты на платформах. С этой целью эксперты planeta.ru уже провели занятия по краудфандингу для жителей Сибири, Урала, Калининграда и Приволжского федерального округа. Кроме того, платформа стала назначать каждому автору менеджера проекта и напечатала шаблонные инструкции по развитию проектов. ●



# Малый бизнес охватят деньгами

## КРЕДИТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ РАСТЕТ.

Точки роста малого и среднего бизнеса стали одной из главных тем прошедшего в начале июня Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ – 2017). Представители бизнеса, государства и экспертных сообществ сошлись во мнении, что в перспективе именно сегмент МСП может стать драйвером развития экономики. Для дальнейшего роста числа малых и средних компаний особенно важна роль финансовых инструментов поддержки – различных программ кредитования с льготными ставками.

Развитие экономического и производственного потенциала малых и средних компаний обсуждалось как на сессиях, так и в кулуарах площадки. Так, замминистра экономического развития Олег Фомичев в ходе сессии «Влияние экосистемы МСП на мировую экономику» сообщил о том, что инвестиции в собственное производство со стороны представителей малого и среднего бизнеса выросли с 2014 по 2016 год на 30%. Кроме того, на 35% выросло количество лиц, занятых собственным малым и средним бизнесом. Всего же на данный момент, согласно Единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства, на территории России работает более 6 млн малых и средних компаний, из них более 5,5 млн субъектов относятся к микробизнесу, 266 тыс. – к малым компаниям, еще 20 тыс. – к средним предприятиям. Согласно планам правительства, доля малого бизнеса в экономике должна вырасти к 2030 году до 40% с нынешних 20%, что, в свою очередь, будет способствовать ускорению экономического роста, диверсификации экономики и развитию экспорта.

Существенную роль в развитии данного сегмента бизнеса, которое ускорилось за последние несколько лет, играет рост объемов и форм финансовой поддержки малых и средних предприятий государством. Так, только в 2016 году Национальная гарантийная система, в которую входят Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП), ее дочерняя структура МСП Банк и региональные гарантийные организации, позволила субъектам МСП привлечь финансирование на общую сумму 172 млрд руб. «Объем выданных нами гарантий и поручительств по итогам 2016 года составил 100,1 млрд руб. — это почти в четыре раза больше, чем в позапрошлом году. С января по май этого года объем финансирования субъектов МСП уже достиг 78,4 млрд руб.», — отмечает глава Корпорации МСП Александр Браверман. По его словам, есть два канала поступления заявок от субъектов МСП — это банковский канал, а также корпоративный канал (отраслевые ассоциации, общественные организации, организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, федеральные и региональные органы исполнительной власти). По состоянию на середину мая доля корпоративного канала в общем объеме выданных Корпорацией МСП гарантий в текущем году составляла более 60%. Больше всего гарантий было выдано в Москве (их общая сумма составила 3,84 млрд руб.), Татарстане (3,71 млрд руб.), Московской области (3,17 млрд руб.).

Кроме того, Корпорация МСП совместно с Банком России в конце 2015 года запустила Программу стимулирования кредитования субъектов МСП (Программа 6,5) для компаний, реализующих проекты в приоритетных отраслях экономики – сельское хозяйство, строительство, обрабатывающее производство, высокие технологии и др. Ставка по кредитам в рамках программы фиксируется на уровне 10,6% годовых для малых предприятий и 9,6% годовых — для средних. Банки, предоставляющие такие

кредиты, имеют возможность получить рефинансирование в ЦБ по ставке 6,5%. В прошлом году объем финансирования по этой программе достиг 50,5 млрд руб. «Мы считаем, что 50,5 млрд руб. — это не предел. Сейчас наша задача – показать до 1 июля результат, который перед нами ставил ЦБ не только по объему, но и, если хотите, по качеству кредитов. Нам надо переходить от системообразующих банков с доминирующим государственным участием к региональным банкам. У нас есть четкий индикатор – в ближайшей перспективе региональные банки должны выдать в рамках Программы 6,5 13,4 млрд руб. Если мы этого добьемся, то Центробанк, возможно, расширит нам лимит по этой программе еще и на вторую половину нынешнего года», — говорит господин Браверман.

Также на прошлой неделе Минэкономразвития заявило, что подготовило программу льготного кредитования малого бизнеса, которая будет работать в дополнение к существующей Программе 6,5. До 1 августа 2017 года в рамках этой программы крупные банки с госучастием будут предоставлять льготные кредиты малым и средним предприятиям на условиях, аналогичных Программе 6,5, то есть по ставкам для среднего и малого бизнеса в 9,6% и 10,6% соответственно, на срок до 5 лет и на сумму от 5 млн рублей до 1 млрд рублей. С 1 августа 2017 г. льготные кредиты будут выдаваться только на инвестиционные цели. Минэкономразвития предполагает, что общий объем кредитов в рамках новой программы в 2017 году составит 50 млрд рублей. По данным прес-службы ведомства, размер возмещения для кредитных организаций будет рассчитываться исходя из разницы между значением ключевой ставки ЦБ на дату выплаты субсидии и значением процентной ставки, установленной по Программе 6,5.

Информацию обо всех видах финансовой поддержки бизнеса в формате «одного окна» предприниматели могут найти на Портале Бизнес-навигатора МСП (smbn.ru). Этот онлайн-сервис, запущенный Корпорацией МСП в сентябре 2016 года, призван упростить процесс открытия своего дела и дальнейшего расширения уже имеющегося бизнеса. Навигатор помогает начинающим и действующим предпринимателям запустить или перепрофилировать бизнес с помощью системы онлайн-сервисов, содержащей информацию о планах закупок крупнейших заказчиков, мерах государственной поддержки МСП, кредитных продуктах для бизнеса, а также определить оптимальное местоположение, рассчитать примерный бизнес-план, найти помещение в аренду. Ресурс охватывает 169 крупных городов, 90 видов бизнеса в сферах городского сервиса. Любой желающий может зарегистрироваться на Портале и протестировать, к примеру, спрос на услуги своей будущей компании, а также срок окупаемости бизнеса.

Помимо этого, Портал Бизнес-навигатора МСП позволяет в несколько шагов проанализировать необходимые для запуска нового бизнеса условия в привязке к конкретному городу и даже району, узнать информацию о конкурентах по виду деятельности, проверить контрагентов и многое другое. В будущем сервис обещает стать еще более удобным для начинающих предпринимателей. «В перечень сервисов Бизнес-навигатора МСП будет включен сервис «Жизненные ситуации» — это информационно-аналитическая система, содержащая информацию в формате жизненных ситуаций (кейсов) для субъектов МСП по стадиям жизненного цикла бизнеса», — заявил господин Браверман. Кроме того, в нынешнем году Корпорация МСП планирует запуск мобильного приложения Портала Бизнес-навигатора МСП, что позволит обеспечить комфортную работу с онлайн-ресурсом со смартфонов и планшетов.



Фотоматериалы: круглый стол ИД Коммерсантъ на ПМЭФ-2017





# КРЕДИТЫ: КУРС НА СНИЖЕНИЕ

Банки стали чаще снижать ставки по потребительским кредитам. В мае необеспеченные ссуды подешевели как в госбанках, так и в некоторых частных. Однако далеко не все заемщики могут воспользоваться новыми ставками.



## ЦБ задал тренд

В мае ставки по кредитам наличными снизили Сбербанк, ВТБ Банк Москвы, банк «Российский капитал», «Интеза» и другие. Госбанки удешевили необеспеченные ссуды второй раз за год: Сбербанк ранее снизил ставки в феврале, а группа ВТБ — в апреле (тогда ставки упали у ВТБ 24). Но майское снижение было значительнее и по ряду кредитных продуктов госбанков в два раза перекрыло предыдущее.

По словам руководителя отдела мониторинга Frank Research Group Марины Восковской, тренд на снижение ставок начался еще в феврале, когда банки ждали решения ЦБ по снижению ключевой ставки. «Средняя ставка по необеспеченным кредитам, которую мы рассчитываем, снизилась за три месяца на 0,3 процентного пункта и на 1 июня составила 20,8%», — добавляет она.

«Принимая решение о снижении ставок, мы ориентировались как на изменение ключевой ставки ЦБ, так и на улучшение макроэкономических условий, в частности снижение уровня инфляции», — поясняет руководитель службы розничного кредитования банка ВТБ Лилия Фомина.

Банк России в этом году трижды снизил ключевую ставку. По сравнению с прошлым годом она упала ниже 10% и с 19 июня составляет 9%. За снижением ключевой ставки последовало падение ставок по банковским депозитам, а также удешевление банковских кредитов и прирост кредитных портфелей.

Как заявляла в мае председатель Банка России Эльвира Набиуллина, апрель стал переломным для всего рынка кредитования России. По последним данным Банка России, в марте объем необеспеченных кредитов вырос на 0,8% (до этого было снижение пять месяцев подряд).

Руководитель управления банковских рейтингов Национального рейтингового агентства Егор Иванов напоминает, что потребительское кредитование фактически остановилось в 2015 году и сейчас оно начинает постепенно восстанавливаться. «У граждан сохраняется потребность в кредитах, которые они не хотели брать в 2015–2016 годах по завышенным ставкам и откладывали свои планы до лучших времен, то есть на рынке накопилось достаточное количество платежеспособных клиентов, готовых брать кредиты по разумным ставкам, и банки нацелились на эту группу», — отмечает эксперт. По его словам, Сбербанк и ВТБ обычно первы-

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ми снижают ставки, что неудивительно, учитывая стоимость их фондирования, остальные банки в борьбе за клиента вынуждены подтягиваться вслед за ними.

Сбербанк снизил ставки с 1 мая и уже зафиксировал приток клиентов. Как сказали «Деньгам» в пресс-службе, ежедневные объемы выдачи потребительских кредитов выросли примерно на 15%.

## Ставки не для всех

Банки иногда снижают минимальные и средние ставки по кредитам, а максимальные оставляют прежними. Майское снижение ставок по кредитам Сбербанка составило до 4 процентных пунктов (п. п.), но, как сказали «Деньгам» в колл-центре госбанка, максимальная граница осталась неизменной. Самая высокая ставка по необеспеченному займу, как и прежде, составляет 20,9% (на срок до пяти лет).

«Снижая проценты по кредитам, банки часто рекламируют минимальные ставки. На деле клиент, обращаясь в банк, не получает кредиты по этим ставкам, потому что они доступны только определенной категории клиентов, например зарплатникам», — предостерегает Марина.

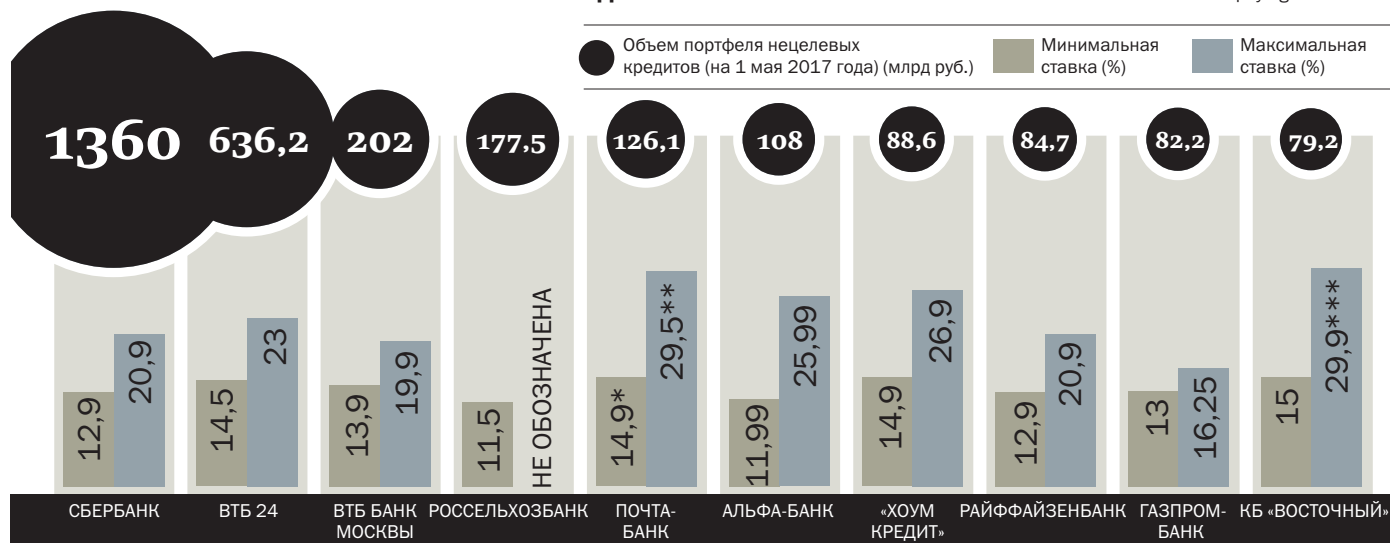
У Сбербанка минимальная ставка по потребительскому кредиту составляет 12,9%, однако она действует до 18 июня и только для зарплатных клиентов, которые подают заявку на кредит через интернет. Также для получения этой ставки обязательно поручительство физического лица, а сумма кредита должна быть не ниже 300 тыс. руб. Отсутствие поручительства увеличивает ставку на 1 п. п. — до 13,9%.

Минимальная ставка по потребительским кредитам в ВТБ Банке Москвы — 13,9% годовых — действует только для зарплатных клиентов. А работники бюджетных сфер могут рефинансировать

ТЕКСТ **Татьяна Алешкина**  
ФОТО **Евгений Павленко**

## МИНИМАЛЬНЫЕ И МАКСИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ ТОП-10 БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ ПОРТФЕЛЕЙ ЭТИХ КРЕДИТОВ

Источник: PwC paying taxes 2016.

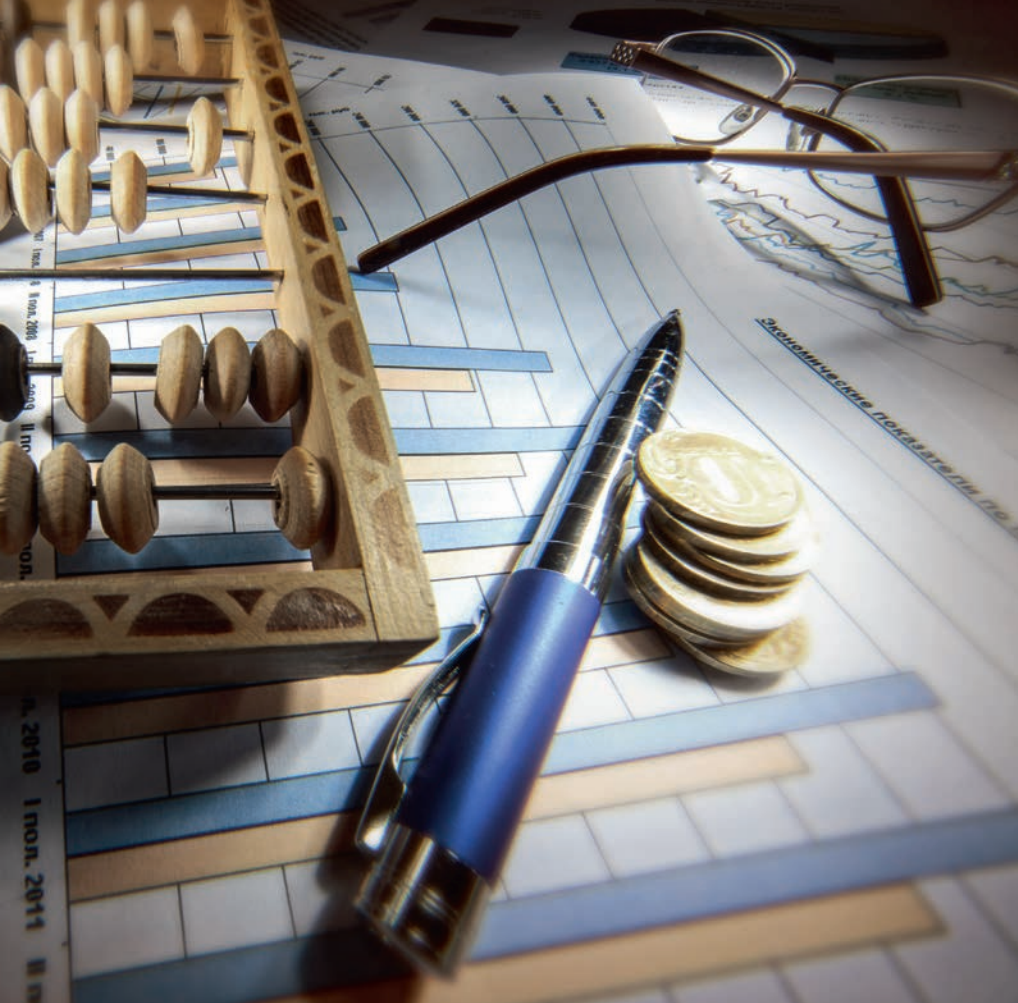


\*+ комиссия от выдаваемой суммы (от 1% до 5,9%).

\*\*+ комиссия от выдаваемой суммы (от 1% до 5,9%).

\*\*\*По кредиту по двум документам, по другим не обозначена.





пример, клиент захочет взять кредит на срок три-пять лет без оформления страховки, то для него ставка может составить максимально 16,25% годовых, уточнили в колл-центре ГПБ.

У банка «Интеза» минимальная ставка — 13,9% — действует для госслужащих, работников компаний с госучастием, иностранных компаний, публичных акционерных обществ и банков из топ-20 по чистым активам.

### Тонкости страхования

По словам Восковской, для банка необеспеченные кредиты очень рискованны, поэтому часто банки страхуют себя повышенными процентами либо предлагают клиенту пониженную ставку при условии страхового продукта. «Тогда необходимо просчитать, насколько предложение со страховой выгоднее, чем было бы без нее», — добавляет эксперт.

К примеру, Райффайзенбанк в апреле запустил кредит по ставке 12,9% при условии подключения финансовой защиты, то есть, по сути, оформлении личного страхования, но расходы на обслужи-

вание кредита могут быть выше при покупке полиса. Например, при получении кредита сроком на год на сумму 400 тыс. руб. нужно сделать разовый страховой платеж в размере 13,5 тыс. руб., а сумма выплат с процентами составит 428,7 тыс. руб. (итого расходы — 442,2 тыс. руб.). Если такой же кредит взять без страховки по ставке 17,9%, то общая сумма выплат будет меньше — 440 тыс. руб. Впрочем, на трехлетнем сроке кредитования для этой же суммы разница будет в пользу займа с оформлением страховки: расходы по нему составят 514,4 тыс. руб. вместо 520,3 тыс. руб. по кредиту без нее.

На вопрос, планируется ли дальнейшее снижение ставок, банки отвечают примерно одинаково: «Это будет зависеть от конъюнктуры рынка и решений Банка России».

По прогнозу Morgan Stanley, ЦБ может снизить ставку до 8% к концу 2017 года, такой же уровень ставки ожидают экономисты Сбербанка, у Альфа-банка еще более оптимистический прогноз — 7,5% к концу года. ●

свои кредиты под ставку 12,9%. По словам Фоминой, доля лояльных клиентов в ежемесячных продажах кредитов наличными уже доходит до четверти. При этом минимальная ставка по необеспеченному кредиту стороннему клиенту составит 17,9%, а максимальная — 19,9%.

В Газпромбанке (ГПБ, снизил ставки по потребительским кредитам в конце

апреля на 0,5–1 п. п.) минимальная ставка по необеспеченным ссудам составляет 13%. Однако она действует только для работников бюджетных учреждений и при выполнении ряда условий: заемщик должен быть зарплатным клиентом, оформить договор личного страхования, а срок кредитования не может превышать один год. Если, на-



## 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](http://www.aeroflot.ru/cms/information_services/loyalty_program) или по адресу ✉ [loyalty@eroflot.ru](mailto:loyalty@eroflot.ru)



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



ЛЮБИМЫЙ БРЕНД  
ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ  
В РОССИИ В 2015 ГОДУ



8 (495) 664-1330  
8 (800) 444-5555



[www.aeroflot.ru](http://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



# «УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ У НАШИХ ГРАЖДАН НИЗКИЙ — ТАКОЙ ЖЕ, КАК И У ГРАЖДАН АНГЛИИ И ФРАНЦИИ»

ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ

О ЗАБАЛАНСОВЫХ ВКЛАДАХ И ЗАЩИТЕ КЛИЕНТОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ



В этом году проблема выявления забалансовых (неучтенных) вкладов в банках, лишившихся лицензий, встала особенно остро. За прошлый год были выявлены такие случаи у девяти банков — и еще несколько в 2017 году, масштаб хищений составил 60,7 млрд руб. От махинаций пострадало более 72 тыс. вкладчиков, около 2 тыс. компенсацию не получили до сих пор. О мошенниках и способах защиты от них рассказал «Деньгам» финансовый омбудсмен Павел Медведев

Насколько остро, на ваш взгляд, стоит сейчас проблема забалансовых вкладчиков? Кто виноват в этой ситуации?

— Общественное представление о забалансовых вкладчиках неправильное. Люди думают, что забалансовые вкладчики появляются тогда, когда у банка отзывают лицензию. Это не так. Такие вкладчики имеются и у живого банка. Лет пять пытаюсь помочь десяти тысячам забалансовых вкладчиков двух банков — в Ставрополе и в Краснодарском крае. Там в маленьких подразделениях маленьких городков официальными руководителями подразделений банков были мерзавцы, которые клали деньги в свой карман. Идет судебная тяжба, которая никак не может разрешиться.

Проблема стоит очень остро. И она не только банковская, хотя я и умоляю ЦБ сделать замечания тем банкам, у которых внутренний контроль недостаточно хороший. Когда мерзавец-сотрудник может позволить себе положить чужие деньги в собственный карман? Когда ему это позволяет плохой внутренний контроль. По моим представлениям, но это, конечно, довольно трудно проверить, по крайней мере в ситуациях, с которыми я работал, говорили, что сотрудники, укравшие деньги, были агентами руководителей банков. Так что в основном в проблеме появления забалансовых вкладчиков виноват все же банк. Даже если сотрудник банка как-то соблазняет гражданина, который принес деньги в банк, на какие-то действия, ему не очень понятные или незаконные, виноват банк. Гражданин — слабая сторона. Что же ему делать, если ему рассказывать о чем-то таком, чему его не учили.

## ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ

финансовый омбудсмен при Ассоциации российских банков (родился в августе 1940 года в Москве), заслуженный экономист Российской Федерации, доктор экономических наук, кандидат физико-математических наук, профессор, народный депутат РСФСР, депутат Государственной думы I-V созывов.

— Как трудно, как долго, как дорого выяснять подлинность тех или иных договоров и возвращать средства вкладчиков, чьи деньги оказались «за балансом»? И надо ли?

— Конечно, стоит это делать. Если этого не делать, то полностью подрывается закон о страховании вкладов, а это один из немногих законов, который не противоречит таблице умножения. Он около десяти лет работает как часы. Дело, конечно, не только в законе, но и в правоприменительной практике — те люди, которые его применяют (имею в виду АСВ и ЦБ), к этому закону относятся очень серьезно и направляют своих высококвалифицированных сотрудников для обеспечения исполнения этого закона. Если у человека нет способа подойти под юрисдикцию этого закона, тогда закон можно было бы выбросить. Я протестовал против забалансовых вкладов, ЦБ пошел мне навстречу и написал памятку о том, как понимать — ваш вклад забалансовый или настоящий. Вы должны позаботиться о том, чтобы вам был выдан в письменной форме документ, подтверждающий передачу денег банку. Документ должен отвечать требованиям, предусмотренным для таких документов законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. Поэтому человеку нужно сказать, что документ, подтверждающий передачу денег, должен соответствовать обычаям делового оборота, тогда у вас все будет хорошо. Конечно, деньги вкладчикам нужно возвращать — что, следует отметить, АСВ и делает, хотя он и поставлен в трудное положение. Возврат денег — очень трудная процедура, правоохранительные органы зачастую не готовы помогать, хотя они должны

были бы день и ночь проверять подлинность документов, которые предъявляются в подтверждение того, что был вклад. Поэтому АСВ остается один на один с этой проблемой. Что касается дороговизны, нужно определять стоимость процедур и одновременно думать, сколько вы заплатите, если ошибетесь. Нельзя переборщить с упорством проверки — следует согласиться с тем, что будут ошибки. Страшно, если ошибок будет много. Но, насколько я понимаю, те люди, которые обращаются за возвратом своих вкладов, в подавляющем большинстве честные. Об этом, конечно, не очень точно, можно догадаться, глядя в документы: даже Конституционный суд велел документы, похожие на те, которые должны быть выданы, считать подлинными. Также, поговорив немного с человеком, можно понять, способен ли он нарисовать эти документы дома или нет. Так что я бы здесь рисковал, в некотором количестве выдавал бы деньги и мошенникам, но все бы записывал. И если бы когда-нибудь правоохранительные органы научились бы ловить мошенников, я бы попросил их вспомнить, скольким из них были выданы деньги, и попросил бы вернуть их назад.

— Быть может, застраховаться от обмана помогут уроки финансовой грамотности в школьной программе?

— Я знаком с этой программой. Она полезна, объясняет детям, что такое





МИТЯ АЛЕШОВСКИЙ/ИТАР-ТАСС

деньги, делает их логически более ловкими в решении подобных вопросов — это замечательно. Но я боюсь, что это не очень эффективная защита от финансовых организаций, даже малых. С одной стороны — люди, которые закончили финансовую академию, с другой — те, кто изучал финансовую грамотность в школе. Мы видим людей, с точки зрения финансовой грамотности подкованных по-разному. Первые в любом случае многими уровнями выше.

Уровень финансовой грамотности у наших граждан низкий, такой же низкий, как и у граждан Англии, Франции и так далее. Разговоры о том, что мы можем сделать граждан настолько финансово грамотными, что они смогут самостоятельно бороться с финансовыми воротилами, несправедливы. Проще воспитать финансовых воротил, проще их заставить быть честными, чем заставить граждан окончить финансовую академию.

Я являюсь членом всяких советов по финансовой грамотности и получаю очень большое удовольствие от того, как эти советы отчитываются. Они всегда рассказывают, сколько человек собрали, сколько из них «просветили». И я всегда спрашиваю: «А что вы им рассказываете?» И пока ответа на этот вопрос получить не удастся. А мы здесь, в нашей омбудсмении, составили список из 11 таких вопросов, на которые никто нам ответить не может. Эти вопросы я задаю людям, просвещающим граждан, например: «Что делать человеку, если он

закредитовался и заболел, то есть больше не может эти кредиты выплачивать?» Непонятно, как в такой ситуации учить человека: советовать ему обратиться к закону о банкротстве физических лиц? Сейчас у нас в стране примерно 7,5 миллиона людей фактически являются банкротами и не могут выплачивать деньги только банкам. А ведь есть же еще и другие долги. И за полтора года существования закона о банкротстве физлиц по заявлениям граждан до конца судебной процедуры дошли только полторы тысячи человек. Значит, не пройдет и восьми тысяч лет, как все пройдут и официально станут банкротами.

Грамотности нужно учить законодателей, ведь их меньше. Следует их спрашивать и спросить, зачем они экономиче-

ские законы не только против Конституции, но и против таблицы умножения пишут. Помимо этого есть один метод помочь простому человеку: гражданину, прежде чем он пойдет в финансовую организацию, надо объяснить, что он идет не в клетку с тиграми: если тигр сыт, он его не съест, а финансовая организация всегда голодная.

— **Насколько остро стоит сейчас вопрос о т. н. «серийных вкладчиках»? Как с ними бороться и надо ли? Что думаете об инициативе Грефа ограничивать сумму выплат и время компенсации таким людям? Есть ли иные методы?**

— «Серийные вкладчики» — это какой-то анекдот. Недавно слушал од-

ного «большого начальника» из ЦБ, который очень квалифицированно рассказывал, как будет переустроен надзор, как правильно указывать слабинку и так далее. В конце рассказа он упомянул клиентов банка, юридических и физических лиц, и сказал, что они сами должны решать, какому банку доверять свои активы, какой из них достаточно надежный. Тогда очень хотелось его спросить, зачем устраивать такие сложности с надзором. Позвали бы какого-нибудь мелкого предпринимателя и попросили его назвать, какой банк надежный, а какой — нет. Тогда все было бы хорошо — «и дешево, и сердито». Но это же не так, он бы этого сделать не смог, поэтому и существует надзор.

Возвращаясь к серийным вкладчикам, если у вас есть надзор и вы достаточно квалифицированы, знаете, какой банк хороший, а какой плохой, расскажите об этом «серийному вкладчику». А если вы не рассказываете, то забудьте такой термин — «серийный вкладчик».

Что касается Грефа, я благодарен ему еще за закон о страховании вкладов. Я очень долго мучился, пытаюсь сделать это. В конце концов президент велел этот закон принимать и назначил Грефа руководителем рабочей группы. И как руководителю этой рабочей группы ему не было цены. Надо было преодолеть множество противоречий — например, некоторые банки категорически не хотели этого закона. А Греф договорился со всеми. Но тогда он не был руководителем банка. Сейчас же его





мнение поменялось. Сейчас ему хочется, чтобы те граждане, которые доверяют деньги не его банку, пришли в итоге к нему. Ведь он и его банк из-за этих других очень страдает, ведь они предлагают более выгодные условия. И чтобы не потерять своих клиентов, под эти условия приходится подстраиваться — мне кажется, подобная инициатива только для этого.

— **Что бы вы посоветовали тем, кто, разочаровываясь в низких ставках госбанков, ищет более выгодные на рынке?**

— Я бы посоветовал впредь думать и сравнивать. По курсу финансовой грамотности, которым руководит Минфин, я недавно слушал доклад начальника департамента. Он предлагал за финансовую грамотность бороться таким образом: сначала рассказывал, какие необразованные граждане, а потом рассказывал, чему мы их учим и еще научим. Говоря о гражданах и их необразованности, упомянул, что они не будут сравнивать выгодность разных продуктов, предложенных на рынке. Но если граждане не умеют и не сравнивают банки, значит, и не нужно их разнообразие — достаточно одного. Мы же все-таки учим их сравнивать, как хотел этот представитель Минфина. Тогда что еще мы можем им сказать, кроме как «молодцы — выбрали самый выгодный банк, самый выгодный депозит и так далее, зачем же разочаровываться теперь».

Говоря о правильности выбора банков для вкладов, хочется спросить прежде всего у сотрудников этих банков: когда они устраивались на работу — искали

## Правильный банк для вклада — это банк, который предоставляет самые выгодные для вкладчика условия, а не тот банк, который надежный. Про надежность банков пусть думает ЦБ

зарплату повыше или пониже. То есть выгодность того или иного банка, вклада должен определять гражданин — просто сравнивать. А безопасность вкладов должно обеспечивать государство. Простодушный гражданин, но первоклассный хирург или слесарь должен в первую очередь совершенствовать мастерство в своей профессии. А о финансовом рынке должны заботиться Минфин, ЦБ и так далее. При внесении вкладов, депозитов первое, что надо сделать, — открыть компьютер и посмотреть: банк, в который вы собрались нести деньги, находится ли в списках ЦБ — есть ли него лицензия. Также стоит посмотреть, присоединен ли он к системе страхования, — это также можно увидеть на сайте ЦБ. Очень осторожные люди еще могут проверить, зарегистрировано ли помещение определенного банка по адресу,

по которому они пойдут относить деньги (у банка ведь могут быть филиалы, подразделения и так далее). Когда-то был случай, когда мошенники закрепили вывеску банка по определенному адресу на короткое время — и украли таким образом небольшое количество денег.

После выполнения всех вышеуказанных процедур о вкладчиках начинается заботиться закон о страховании вкладов. Правильный банк для вклада — это банк, который предоставляет самые выгодные для вкладчика условия, а не тот банк, который надежный. Про надежность банков думает ЦБ.

— **Что бы посоветовали тем, кто хочет отказаться от депозитов в пользу более доходных инструментов, но не имеет опыта на финансовом рынке?**

— Я бы посоветовал еще несколько раз подумать. Ведь для человека, который работает на работе, государство придумало закон о страховании вкладов. А тот человек, который склонен к риску, может, конечно, пойти и рискнуть. Но он при этом должен иметь в виду: для того чтобы выиграть, нужно вовремя купить и вовремя продать. А для этого нужно, чтобы на рынке был кто-то, кто не вовремя купил и не вовремя продал. И вот гражданин, о котором я веду речь, — он уверен, что он из тех, кто сделал все вовремя, а не наоборот. И уверен ли этот гражданин, что он найдет такого (имею в виду не вовремя купившего, продавшего) гражданина на рынке. Самый главный вопрос — кто же из них двоих заработает.

— **Что думаете о перспективах ОФЗ? Могут ли они оказаться угрозой депозитам?**

— ОФЗ не могут оказать угрозу депозитам, потому что депозитов 24 триллиона, а ОФЗ предлагается всего 20 миллиардов в лучшем случае (сумма была в итоге не очень четко сформулирована). Объемы совершенно несопоставимы — депозиты могут спать спокойно. Но успех у ОФЗ определенно будет, то есть облигации будут раскуплены. Очень вероятно, что какую-то часть облигаций купят относительно бедные люди, у которых мало накоплений. Но они будут разочарованы, потому что им придется оплатить довольно большую комиссию банку за то, что они покупают ОФЗ, вероятно. Насколько я понимаю, условия продажи облигаций двумя банками, которые будут этим заниматься, пока не опубликованы. Намекали, что если на маленькую сумму будут покупаться ОФЗ, то комиссия составит 1,5% — а это очень большая комиссия, что сильно подрывает доходность от ОФЗ. Также намекалось: если человек будет покупать на большие суммы, то комиссия будет маленькой. Если это действительно так, то те люди, у которых есть 15 миллионов, будут склонны купить на них ОФЗ, потому что они будут думать, скорее всего, правильно, что государство не упадет в грязь лицом и выполнит свои обязательства перед вкладчиком. А бегать с этими 15 миллионами и вкладывать их маленькими суммами по разным банкам, чтобы попасть под закон о страховании вкладов, не очень удобно. А в ОФЗ процент достаточно неплохой, и они могут отдать эти деньги на три года — богатые люди, скорее всего, имеют такую возможность. И таких людей у нас в стране, мне кажется, достаточно много. ●



# ПЕНСИЯ НА СДАЧУ

КОРПОРАТИВНОЕ НПО РАЗБАВЛЯЮТ КРОСС-ПРОДАЖАМИ

Сегмент негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) впервые за несколько лет демонстрирует рост — не только за счет крупнейших корпоративных игроков, но и привлечения новых клиентов, прежде всего через банковские каналы. Хотя общее число клиентов, формирующих такие программы в негосударственных пенсионных фондах (НПФ), по итогам года сократилось, в ближайшие полтора года отрасль должна отыграть эту просадку. Благо, в отличие от обязательного пенсионного страхования, в НПО фонды практически не ограничены в переформатировании программ: в результате они обрастают бонусами, кешбэком и даже гарантированной доходностью.



«Добрый день, Павел, у нас есть предложение по формированию добровольной пенсии в нашем фонде. На сумму налога со взносов вы получите вычет. Ваши пенсионные сбережения не подлежат взысканию судебными приставами, равно — при разводе и разделе имущества», — холодный звонок из колл-центра крупного банка не похож на другие. Меня ведь не будят и даже не отвлекают от работы (благо разумно звонят после обеда). Оператор в состоянии ответить на уточняющие вопросы (рассчитать сумму и срок взносов, а также величину ежемесячных выплат).

Единственный прокол — предложение прислать SMS, активировать пенсионный план с автоплатежами уже на седьмой минуте разговора. Спешка с продажей столь сложного продукта, уверен, неоправданна. Тем более аргументы за отказ от текущего потребления (в ценах и по курсу хорошо известных) в пользу пенсии (которая неизвестно когда будет и будет ли) должны быть железными, а решение — взвешенным.

Между тем, как свидетельствует опубликованная Банком России отчетность НПФ по итогам прошлого года и первого квартала текущего, фонды находят аргументы для клиентов: их активы растут не только за счет инвестдохода, но и притока клиентов. Правда, солидный рост клиентской базы демонстрируют не крупные корпоративные игроки (их результаты на уровне прошлогодних), а прежде всего дружественные банкам НПФ.

## Тысяча на сотню тысяч

Размер будущей негосударственной пенсии, формируемой в НПФ, зависит от двух ключевых вводных — срока накоплений и их суммы. Большинство НПФ предоставляют возможность клиентам рассчитать сумму взносов и выплат с помощью пенсионных калькуляторов. «Соотношение финансовых инвестиций и ожидаемого результата выглядит примерно так: на каждые накопленные 150 тыс. руб. вы получите 1 тыс. руб. пенсии. По ряду программ в НПФ, в зависимости от периода накоплений и выплат, на ту же 1 тыс. руб. могут рассчитывать клиенты, сформировавшие вдвое меньший капитал», — поясняет первый вице-президент Национальной ассоциации пенсионных фондов Сергей Эрлик.

Чтобы пенсия была достойной, коэффициент замещения должен составлять 70–80% от текущей заработной платы. «Чем раньше человек начинает накапливать на пенсию, тем меньше может быть размер взноса. Так, если человек оформит индивидуальный пенсионный план в 25–30 лет, то достаточно будет ежемесячно отчислять 2–5% от заработной платы», — говорит гендиректор НПФ Сбербанка Галина Морозова. — Если в 40–45 лет, то требуется увеличить размер ежемесячных взносов до 8–10% от зарплаты».

Идеальный средний клиент в НПО — работник с доходами выше среднего, с высшим образованием, 30–35 лет, отмечает член совета директоров НПФ «Согласие» Андрей Неверов. Но жизнь далека от идеала. И в большинстве случаев о необходимости копить на негосударственную пенсию задумываются клиенты старше 40–45 лет, констатирует гендиректор НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» Денис Рудоманенко. Для них фонды предлагают экспресс-программы с достаточно крупным первоначальным взносом (на уровне 100 тыс. руб.), более скромными (3–5 тыс. руб.) текущими и выплатами на уровне 9–11 тыс. руб. в течение десяти лет.

«Консервативная (или разрешенная) investment universe позволяет фондам обеспечить доходность в среднем чуть выше инфляции», — констатирует исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев. Основной эффект прироста пенсионного счета дают форму-

лы сложных процентов: за счет реинвестирования накапливаемого инвестиционного дохода. «Когда период накопления составляет пять–десять лет, то деньги просто откладываются и не обесцениваются. А если нужно накопить существенную сумму, то стоит формировать пенсионные накопления в течение более длительного периода», — отмечает господин Якушев.

## В связке с работодателем

Основная базовая опция в НПО — софинансирование пенсии работодателем и работником. Уровень охвата пенсионными программами, по данным опроса крупнейших игроков на рынке НПО, составляет от 40% и выше от общей численности сотрудников. Близкие к пиковым величины — в НПФ — партнерах госкомпаний. Так, по словам первого заместителя исполнительного директора НПФ «Благосостояние» Максима Элика, в программах фонда участвуют практически все работники компании — охват составляет 81,3% сотрудников ОАО РЖД.

«Условия участия в корпоративной системе одинаковы для всех, от рядовых работников до топ-менеджмента. В этом уникальность системы корпоративного НПО ОАО РЖД. Тариф определяют стаж, пол, выбранный вариант пенсионной схемы», — отмечает господин Элик.

Соотношение софинансирования может быть разным и зависит от конкретного предприятия. Ставка работодателя, как минимальная, так и максимальная, как правило, жестко фиксируется в договоре или пенсионных правилах НПФ, работник же может повышать взносы», — говорит Сергей Эрлик. Если предприятие хочет привлечь и удержать молодые кадры, то нередко в НПО устанавливается коэффициент паритетности — чем дольше ты участвуешь в программе, тем больше увеличивается коэффициент работодателя, рассказывает Денис Рудоманенко. «Софинансирование по большинству корпоративных программ в настоящее время составляет 1:1, при этом программа стартует только при условии первоначального взноса работника», — поясняет гендиректор «ВТБ Пенсионный фонд» Лариса Горчаковская.

Из 5,3 млн человек, формирующих НПО в фондах, около 80% копят на пенсию совместно с работодателями, 20% — самостоятельно, отмечает Евгений Якушев. При этом корпоративная пенсия довольно действенный инструмент повышения лояльности сотрудников. «Особенно если есть при-



# Чтобы привлечь клиентов в НПО, фонды придумывают все больше новых способов: тут и бонусные программы, и кобрендинговые продукты

меры уже получающих высокую — 50 тыс. руб. в месяц и выше — негосударственную пенсию», — говорит Сергей Эрлик.

Наибольшее развитие программы НПО получили в государственных компаниях и корпорациях — РЖД, «Газпроме», «Транснефти», «Роснефти». «Компании из секторов с высокой конкуренцией и значительной долей фонда оплаты труда в структуре продукции, как правило, не могут позволить себе дополнительные издержки на корпоративное НПО», — сетует Евгений Якушев. Довольно активно подобные программы реализуют компании с иностранным капиталом — в ряде случаев НПО для сотрудников там является обязательным для всех дочерних структур. «Основными драйверами роста рынка НПО являются компании с иностранным участием и граждане, выбравшие индивидуальные пенсионные планы», — говорит Денис Рудоманенко. — Первые ориентируются на корпоративные стандарты своих материнских структур, а вторые все чаще выбирают пенсионные продукты, пользуясь онлайн-сервисами».

## Розничное привлечение и кросс-продажи

Самые перспективные направления развития, которые называют участники отрасли, — привлечение новых клиентов через банковские сети и продажи продуктов НПО клиентам, формирующим в фондах накопления ОПС, а также работа со средним бизнесом и крупными региональными предприятиями.

Один из наиболее активных игроков, занимающийся розничным привлечением, — НПФ Сбербанк. Как отмечает Галина Морозова, объем новых договоров НПО, заключаемых через сеть родственного банка, в марте — апреле достиг уровня 100 тыс. (ежемесячно).

«Соотношение участников по корпоративным программам к участникам — физическим лицам — 50/50. При этом мы видим тенденцию к увеличению доли договоров, которые заключают физические лица», — рассказывает Галина Морозова. Рост спроса на НПО среди клиентов, формирующих накопления, фиксируют и в «ЛУКОЙЛ-Гаранте». Как отмечает Денис Рудоманенко, средняя сумма первого взноса та-



ких клиентов составляет 5,8 тыс. руб. «ВТБ Пенсионный фонд» также фиксирует рост спроса на НПО клиентов, которые ранее обсуживались в фондах-конкурентах, в том числе из топ-10. «Причины переходов разные, — считает Лариса Горчаковская. — От смены собственников бывшего фонда-партнера до неудовлетворенности действующими пенсионными программами».

Основную ставку НПФ делают на дистанционное обслуживание клиентов и подключение тех или иных про-

дуктов без визита в фонд. По статистике НПФ Сбербанк, в онлайн-покупках пенсионных продуктов более активны клиенты-мужчины. «Через офлайн-каналы приходит больше женщин, их доля — 60%. В онлайн-каналах ситуация иная — до 70% от общего объема договоров за мужчинами», — говорит госпожа Морозова. Средний возраст клиента этого фонда 35–40 лет. Доля молодежи до 30 лет — 9–12%. Другие участники рынка дают сопоставимые цифры.

| ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ ПО НЕГОСУДАРСТВЕННОМУ ПЕНСИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЗА 3 МЕСЯЦА 2017 ГОДА |                                             |                                                                                |                                                                      |                                                 |                                                                            |                                                                          |                                                                         |                                                                    |                                                                        |                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| № ЛИЦ.                                                                                                                                   | 1/2                                         | 3/2                                                                            | 11/2                                                                 | 12/2                                            | 17/2                                                                       | 22/2                                                                     | 23/2                                                                    | 28/2                                                               | 30/2                                                                   | 32/2                                                                      |
| НАИМЕНОВАНИЕ НПФ                                                                                                                         | НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД «ГАЗФОНД» | НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД «ТРАНСНЕФТЬ» | НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД «НЕФТЕГАРАНТ» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД „ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ“» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД „ТЕЛЕКОМ-СОЮЗ“» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД СБЕРБАНКА» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ХАНТЫ-МАНСКИЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД» | АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД „АЛМАЗНАЯ ОСЕНЬ“» |
| ПЕНСИОННЫЕ РЕЗЕРВЫ (ТЫС. РУБ.)                                                                                                           | 350 392 121,00                              | 340 517 451,00                                                                 | 78 730 047,17                                                        | 49 144 639,04                                   | 45 535 007,00                                                              | 25 699 339,84                                                            | 23 984 565,46                                                           | 19 169 984,74                                                      | 16 593 544,04                                                          | 15 415 669,60                                                             |
| КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ (ЧЕЛОВЕК)                                                                                                          | 246 955                                     | 1 245 438                                                                      | 226 362                                                              | 120 200                                         | 435 506                                                                    | 236 870                                                                  | 429 421                                                                 | 617 511                                                            | 259 336                                                                | 22 868                                                                    |
| КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ, ПОЛУЧАЮЩИХ ПЕНСИЮ (ЧЕЛОВЕК)                                                                                       | 162 306                                     | 350 981                                                                        | 25 251                                                               | 71 664                                          | 106 046                                                                    | 73 698                                                                   | 147 201                                                                 | 15 070                                                             | 183 071                                                                | 19 800                                                                    |





ИНТЕРПРЕСС/PHOTOPRESS.RU

## Наперегонки с депозитом

Самая популярная у россиян альтернатива формированию сбережений на будущее — банковские депозиты. По данным Банка России, по итогам 2016 года граждане хранили в банках 23 трлн руб. Впрочем, учитывая длину пенсионных денег (10–20 лет и более), логичнее ориентироваться на депозиты свыше трех лет — их доля в общем объеме составляет около 3%, 748,8 млрд руб. Эта сумма, кстати, сопоставима с объемом резервов в НПФ — 1,1 трлн руб.

Но тут есть ряд существенных отличий. «НПФ будет выплачивать пенсию, а не только инвестировать средства. Редкие депозиты дают возможность ежемесячного изъятия средств при сохранении высокой ставки доходности», — предостерегает Денис Рудоманенко. Один из крупных игроков, НПФ «Благосостояние», готов гарантировать и минимальную доходность от размещения резервов: 4% при изъятии средств ранее года и фактическую (по итогам 2016 года — 10%) — при действии договора свыше 12 месяцев. «При этом ставка „до востребования“, которая применяется в случае досрочного расторжения депозитов сроком на один год, составляет максимум 1,5%», — констатирует Максим Элик.

Еще один аргумент в пользу НПФ — избежать соблазна потратить все накопления до пенсии. В теории такая возможность есть и у клиентов НПФ. На практике при досрочном изъятии нередко предусмотрены штрафные комиссии — как правило, они действуют при изъятии средств ранее пяти лет. «Досрочное изъятие накопленных средств возможно в любой момент, но в зависимости от срока (обычно первые два—пять лет) выкупная сумма может составлять 80–100% от взносов и возможна частичная потеря инвестиционного дохода», — говорит Андрей Неверов.

Впрочем, ряд игроков, например НПФ «Благосостояние», уже предлагают пенсионные программы без комиссий за досрочное изъятие. Опция востребована. В ряде фондов договор НПФ можно расторгнуть и забрать выкупную сумму хоть на следующий день после заключения договора. При досрочном расторжении пенсионного договора клиенту нередко возвращаются уплаченные взносы, а также инвестиционный доход — полностью или частично в зависимости от условий договора.

При этом на уплаченные работодателем средства при досрочном расторжении договора работнику рассчитывать

не приходится. «При выходе из договора НПФ выплачиваются средства, сформированные за счет личных взносов клиента. Средства, которые вносил на пенсионный счет работодатель, не выплачиваются», — указывает Максим Элик. При выплате выкупной суммы фонды удерживают налог на доходы физических лиц с суммы пенсионных взносов, таково требование налогового законодательства. В том случае, если клиент не воспользовался ранее правом на социальный налоговый вычет, для возврата удержанного с выкупной суммы НДФЛ необходимо предоставить справку из налоговой по месту жительства.

## Резервы роста резервов

Чтобы привлечь клиентов в НПФ, фонды придумывают все больше новых способов: тут и бонусные программы, и кобрендинговые продукты. «Бонусные баллы за взносы на пенсионный счет клиенты могут использовать в партнерских магазинах и сфере услуг, на заправках, в банковских продуктах вплоть до кешбэка. Начиналось это в НПФ, аффилированных с банками, а сейчас становится распространенной практикой», — отмечает Сергей Эрлик.

Драйвером развития отрасли могло бы стать развитие корпоративных программ в НПФ для досрочников — занятых на вредных производствах сотрудников, которые составляют около 30% от общего числа пенсионеров. Хотя в публичной плоскости периодически возникают отдельные нормативные акты, закрепляющие перевод досрочников в НПФ (например, поправки к Налоговому кодексу и компенсацию ПФР выпадающих доходов в 45 млрд руб. взносов за таких работников; см. „Ъ“ от 20 декабря 2016 года), закон о досрочном НПФ по-прежнему не внесен в Госдуму, констатирует Сергей Эрлик.

Мощный импульс развитию НПФ придало бы и развитие кобрендинга НПФ. «Предоставление пенсионных услуг логично сопровождать другими инвестиционными или комиссионными продуктами (банковские карты, страховые продукты, услуги в сфере потребления лиц клиентов старших возрастов), что сохранило бы рентабельность бизнеса для НПФ при реализации дополнительных бонусов для будущих пенсионеров», — говорит руководитель аналитической службы АНПФ Евгений Биезбардис.

Один из весомых факторов — требование формировать страховой резерв в размере 5% от объема взносов клиентов. «Для формирования резерва фонд

вынужден использовать часть дохода, полученного от инвестирования пенсионных средств. Тем самым снижается доходность, начисляемая на пенсионные счета, и, как результат, привлекательность продукта НПФ. Этот норматив разрабатывался в условиях, когда были высокая инфляция и высокие ставки на финансовых рынках, но сейчас он устарел», — отмечает исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев.

Рост развития розничного НПФ до последнего времени серьезно сдерживали высокие ставки по депозитам», — констатирует управляющий директор «Эксперт РА» Павел Митрофанов. Как он прогнозирует, последовательный тренд на снижение ставок по вкладам приведет к высвобождению части депозитов и повышению интереса граждан к покупке простых пенсионных продуктов — прежде всего, через банки.

Этот тренд стал замечен еще по итогам 2016 года. Солидный — на уровне 25–30% — рост клиентской базы НПФ показали лишь три фонда из топ-20 по активам (НПФ Сбербанка, ВТБ Пенсионный фонд и НПФ «Сафмар»), каждый из них родственен банкам. Планы у игроков — амбициозные. «Мы прогнозируем рост рынка НПФ на 20–25% к концу 2017 года, на 50% и более — к концу 2019 года», — говорит Галина Морозова.

Впрочем, интенсивный рост сектора НПФ если и случится, то ненадолго: серьезную конкуренцию ему должен составить индивидуальный пенсионный капитал (ИПК), который с 2019 года гражданам предстоит формировать самостоятельно. Заявленные Минфином и Банком России параметры системы после ее реформирования и льготы для граждан, по сути, копируют опции нынешних корпоративных планов. С одним существеннейшим отличием: массовость участия граждан в этой системе обеспечит автоподписка (см. „Ъ“ от 6 и 26 апреля). К тому же отрасль усиленно лоббирует софинансирование части взносов граждан со стороны государства, в этом случае участие в ИПК становится гораздо выгоднее. Впрочем, Минфин и ЦБ оставляют гражданам возможность отказаться от формирования ИПК или взять каникулы по отчислениям. Вполне вероятно, что эта опция будет востребована клиентами НПФ — участниками корпоративных программ, то есть примерно 4 млн трудоспособных и сравнительно обеспеченных граждан. ●



# ИИС: ИНВЕСТИЦИИ С ДВОЙНЫМ ДОХОДОМ



Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) существуют два с половиной года. Но российский средний класс преимуществ этого финансового инструмента пока не замечает. А зря.

По данным Московской биржи на 1 апреля 2017 года, в России с начала 2015-го было открыто 217 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов. Больше всего счетов открыто в Сбербанке, «Финаме», «Открытии» и БКС.

## Преимущества и недостатки

Главная изюминка ИИС — возможность получить налоговые льготы. Работает это так: вы открываете ИИС у любого брокера, положив на счет 400 тыс. руб. (это максимальная сумма вложения в год, на которую распространяются налоговые льготы; можно вложить и меньше — от 10 тыс. руб., а после ожидаемого изменения законодательства можно будет и до миллиона, но на средства выше 400 тыс. руб. налоговые льготы не распространяются, увы). На следующий год вне зависимости от того, успешными были ваши инвестиции или нет, вы получаете 13% от вложенной суммы (13% от 400 тыс. руб. — 52 тыс. руб.) в виде возврата уплаченных вами в год зачисления денег на ИИС налогов, а именно НДФЛ (если вы уплатили государству меньше 52 тыс. руб. НДФЛ в год, то, соответственно, и возврат будет меньше, он не может превышать объем уплаченного вами НДФЛ). Это первый вариант налоговых льгот ИИС (на взнос).

Второй вариант (на доход) — простое освобождение от уплаты налогов на доходы по финансовому результату инвестиций. По окончании трех лет с момента открытия ИИС (можно позже, но не раньше) вы предоставляете брокеру справку из налоговой инспекции о том, что не получали инвестиционные налоговые вычеты по НДФЛ за предыдущие три года. И ваш брокер не удерживает налог при выводе денежных средств с ИИС.

Вкладчик сам выбирает вариант налоговой льготы, но пользуется только одним из двух, а не двумя одновременно.

Более выгодным представляется первый вариант, причем сразу по двум причинам. Во-первых, прибыли по результатам инвестиций может и не быть — соответственно, и налога на доходы. А вот налоговый вычет с уплаченного НДФЛ гарантирован в любом случае. Технически все элементарно. Просто в начале следующего года предоставляете заполненную налоговую декларацию 3-НДФЛ, документ, подтверждающий внесение средств на ИИС (приходный ордер, который выдает брокер), и заявление на вычет в местное отделение ФНС. В общем, почти так же, как и по другим налоговым вычетам, предусмотренным законодательством (например, при покупке недвижимости, на лечение и образование). После подачи документов ждете три месяца, пока налоговая проверяет ваши бумаги, и еще месяц потребуется на перевод денег на ваш счет.

Во-вторых, некоторые стратегии инвестиций, например вложения средств ИИС в отечественные государственные облигации (ОФЗ) или с недавних пор в корпоративные облигации, и так дают освобождение от налога на доходы (до уровня, равного ставке Банка России плюс 5 п. п., как и для обычных банковских депозитов).

Впрочем, есть у ИИС и недостатки. Например, вывести средства с ИИС без потерь можно только спустя три года после его открытия. Поэтому можно рекомендовать открыть ИИС как можно раньше, а деньги можно внести и потом. Ведь срок-то идет с момента открытия счета у брокера. Конечно, можно снять деньги и до истечения трех лет — и вместе с полученной прибылью. Но вот налоговый вычет и налоговые льготы в данном случае придется вернуть государству. Что в принципе логично: тем самым стимулируются долгосрочные инвестиции. Другой недостаток — на ИИС не распространяется страховка АСВ, которая действует на обычные банковские вклады физических лиц. Здесь, впрочем, можно минимизировать риск, открыв ИИС у брокерской «дочки» приличных государственных или частных банков либо у хорошо зарекомендовавших себя на рынке брокеров.

## Портреты инвесторов

Несмотря на очевидные преимущества, ИИС пока в России не слишком популярны. На конец апреля открыто всего 217 тыс. счетов приблизительно на 24 млрд руб. (что, разумеется, совершенно ничтожная для российской финансовой системы сумма: на тех же бан-



ковских вкладах физических лиц размещено средств в тысячу раз больше — около 24 трлн руб.). При этом около половины счетов — пустые, а средний счет невелик — лишь чуть больше 100 тыс. руб.

Возможно, отчасти причина непопулярности ИИС заключается в общей финансовой неграмотности населения, отчасти — в выбранных вкладчиками стратегиях инвестирования. Свежей информации об объеме и структуре активов нет, однако есть весьма подробный отчет Московской биржи «Отчет по ИИС 2015–2016» с данными на конец 2016 года, опубликованный в апреле 2017-го.

Так, по данным отчета, ИИС, как правило, открывают люди, уже знакомые с фондовой биржей. Только для приблизительно трети владельцев ИИС это первый брокерский счет в жизни. Большинство клиентов узнали об ИИС благодаря рекламе профучастников фондового рынка (43%) и интернету (30%). Высока также роль сарафанного радио: 16% опрошенных Московской биржей клиентов узнали об ИИС от знакомых.

Владельцы ИИС — финансово продвинутые люди. У 60% опрошенных клиентов доходы выше среднего, толь-

## ИИС —

Аналог брокерского счета, введенный в 2015 году. Но не простой, а с налоговыми льготами, гарантированными государством. Правительство таким образом стимулирует граждан инвестировать деньги на фондовой бирже. ИИС позволяют получить доходность выше банковского депозита при сопоставимых рисках. Впрочем, здесь все зависит от выбора стратегии вложений, как и при управлении обычными биржевыми инвестициями. Для рискованных инвесторов доходность может быть очень высокой, а может оказаться и отрицательной. Но это уже выбор самого инвестора.





ко у 8% — ниже среднего. Самая высокая доля проникновения ИИС в богатых регионах — 0,29% от населения в Ямало-Ненецком АО, 0,29% в Магаданской области и 0,22% в Москве (в среднем по стране — всего 0,14%). Хотя в принципе ИИС ориентированы на средний класс, о чем говорит невысокая пороговая сумма вложений в год, на которую действуют налоговые льготы (возврат до 52 тыс. руб. НДФЛ в год вряд ли сильно привлечет действительно богатого человека). Но до среднего класса финансовая новинка, очевидно, пока не дошла.

Большинство владельцев ИИС предпочитают самостоятельное управление своими активами — 83% в 2015-м и 75% в 2016 году, но доля консультационного управления (рекомендации,

модельный портфель) тоже высока — 17% в 2015-м и 25% в 2016 году. 30% предпочитают первый вариант налогового вычета (на взнос), 25% — второй (на финансовый результат), остальные пока не определились. Еще любопытная статистика: две трети клиентов — мужчины.

Стратегии инвестирования

Структура вложений также любопытна. Чуть более половины из них — акции. Возможно, в этом кроется еще одна причина непопулярности ИИС. Увы, но российский рынок акций в последние месяцы (или даже годы) идет против мирового тренда. Если, например, американский фондовый рынок показал после победы Дональда Трампа на президентских выборах в США

резкий рост приблизительно на 15% (в надежде на налоговую реформу), то наши акции похвастаться такой динамикой, увы, не могут. Наоборот, например, с начала 2017 года индекс ММВБ упал приблизительно на 15%. А динамика год к году практически нулевая.

Так что для этой категории владельцев ИИС в целом инвестиции могли оказаться не слишком удачными, в особенности если акции были куплены после 2015 года на одном из локальных пиков (хотя и среди этой категории найдутся весьма успешные инвесторы, да и дивидендная доходность от акций чуть скрашивает настроение). С другой стороны, нынешний слабый отечественный рынок акций может представлять собой удачную точку для входа на него для долгосрочных инвестиций — уж чего-чего, а пузыря на российском фондовом рынке точно нет (зато его вполне можно опасаться на других мировых рынках).

Брокерами предлагаются и инструменты, которые позволят получить доход, привязанный к валюте: валютные пары, еврооблигации через вложения в биржевые фонды ETF (Exchange Traded Funds). Впрочем, доля таких вложений, по данным ММВБ, невелика — всего лишь 1,7%. Доходность по ним мо-

жет быть самой разнообразной в зависимости от выбранных инструментов и стратегии.

Инвесторы в номинированные в рублях гособлигации (27,6%) и корпоративные облигации (19,9%) более многочисленны. Доходности по гособлигациям (облигации федерального займа — ОФЗ), складывающиеся из купонной доходности и роста курсовой стоимости облигаций, в 2015 и 2016 годах практически соответствовали доходности по рублевым банковским депозитам. А корпоративные облигации оказались даже чуть лучше.

Вложения в ОФЗ имеют и еще одно преимущество: дефолт по ним в текущей экономической ситуации в стране практически немыслим. Во всяком случае, государственные заимствования не менее надежны, чем депозит в госбанках. Корпоративные облигации несут несколько больший риск дефолта, но вложения в облигации крупных государственных и частных компаний дают инвесторам мало поводов для беспокойства, по крайней мере на данный момент (ничто не мешает владельцам ИИС менять собственные стратегии инвестирования со временем или, например, пользоваться многочисленными модельными портфелями брокеров).

Альтернатива депозиту

Инвестиции в ОФЗ через ИИС позволяют вкладчикам формировать «ленивые» стратегии с риском на уровне, а то и ниже банковских депозитов (либо с совсем чуть-чуть большим риском в корпоративные облигации крупнейших компаний). Достаточно один раз в год положить деньги на ИИС, приобрести бумаги — и можно больше не осуществлять никаких операций (а можно и активно торговать или отдать в доверительное управление брокеру — ограничений нет, но это скорее свойственно инвестирующим в акции). Зато кроме доходности от инвестиций владелец ИИС получает еще и 13% от вложений в виде возврата НДФЛ (вариант с освобождением от налога на доходы здесь смысла не имеет: ОФЗ, а с недавнего времени и корпоративные облигации от этого налога и так освобождены).

Вариант инвестиций в ОФЗ через ИИС выглядит предпочтительнее недавно запущенного «народного» размещения ОФЗ для физлиц, ведь в последнем случае это лишь малопонятный (к сожалению) аналог банковских вкладов, а ИИС дает очевидный и весьма ощутимый бонус — возврат НДФЛ. ●

| РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ СРЕДСТВ НА ИИС В ОФЗ |                                  |      |                                               |                                            |                        |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------|------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------|
| период                                                    | сумма, зачисляемая на ИИС (руб.) | ОФЗ  | приблизительная доходность по ОФЗ (9%) (руб.) | возврат налога за предыдущий период (руб.) | доходность (% годовых) |
| 2015 год                                                  | 400 000                          | 400  | 36 000                                        | 52 000                                     | 22                     |
| 2016 год                                                  | 800 000                          | 836  | 75 240                                        | 52 000                                     | 15,22                  |
| 2017 год                                                  | 1 200 000                        | 1311 | 117 990                                       | 52 000                                     | 12,96                  |
| 2018 год                                                  | 1 600 000                        | 1829 | 164 610                                       | 52 000                                     | 11,84                  |

Источник: ПАО «ИК Русс-Инвест».



# ЧТО ТАКОЕ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ И КАК ЕГО ПОЛУЧИТЬ



По сути, вычет — это уменьшение суммы дохода, с которой вы платите налог. А поскольку налоговая этот вычет делает задним числом, по итогам года, то она возвращает вам переплату (частично, к этому мы еще вернемся).

Пример: предположим, вы заработали за год 1 млн руб. и 13% уплатили в виде подоходного налога. В тот же год вы потратили 100 тыс. на обучение ребенка в университете. Эти 100 тыс. вычитаются из дохода, и получается, что налог вы должны были уплатить не 130 тыс., а 13% от 900 тыс. = 117 тыс. Переплата составила 13 тыс. руб. — вот их вам и вернут.

Дальше начинаются тонкости, но главное, что нужно знать: вы можете получить не больше 13% от того, что потратили, и только если расходы не превышают установленный государством предел. Ну и главное, если есть что возвращать, то есть сумма, на которую вы претендуете, была в бюджет уплачена.

Все налоговые вычеты делятся на несколько категорий. Самые, пожалуй, востребованные — имущественный, социальный и стандартный.

## Покупка или строительство жилья. Ипотека

К имущественному вычету относятся покупка жилья — квартиры или дома — и земли под дом.

Максимальная сумма возврата составляет здесь 260 тыс. — неважно, потратили вы 2 млн или за 10 млн. Верхний предел — 2 млн, с меньшей суммы и вычет будет меньше.

В этой категории можно получить еще и вычет за проценты по целевому займу или ипотеке: те же 13%, но предел побольше — 3 млн, и максимальная сумма, соответственно, 390 тыс.

Те же цифры применяются при строительстве дома. Но тут крайне важно оформить его как жилое помещение и собирать правильные чеки, иначе расходы будет трудно обосновать.

Под вычет попадает не только сама покупка или строительство, но и отделка квартиры, прокладка коммуникаций и разработка проекта.

Это единственный вычет, который можно переносить на следующие годы, а значит, получать его можно и при не самом большом доходе.

Исключение: если квартиру купили на материнский капитал, вычет не полагается.

## Продажа жилья или автомобиля

А еще вычет полагается при продаже квартиры, которая у вас в собственности меньше трех лет. Налог 13% платить все равно придется, но из полученной суммы можно вычесть 1 млн и сэкономить 130 тыс.

Это правило действует и для продажи любого другого имущества, если вы его задекларировали. Для автомобилей, гаражей и прочего вычет составит максимум 250 тыс., а экономия — 32,5 тыс.

Важный момент: доход — это не сумма, которую вы получили от покупателя, а разница между тем, что вы заплатили за квартиру, и тем, за сколько вы ее продали. Если жилье обошлось вам в 2 млн, а продали вы его за 3 млн, доход составит 1 млн, и платить налог вообще не придется.

В социальные вычеты входят вычеты по расходам на лечение, учебу, пенсионное страхование, страхование жизни и здоровья, а также благотворительность.

## Лечение

В этой категории сумма возврата значительно меньше — 13% от верхнего порога в 120 тыс.

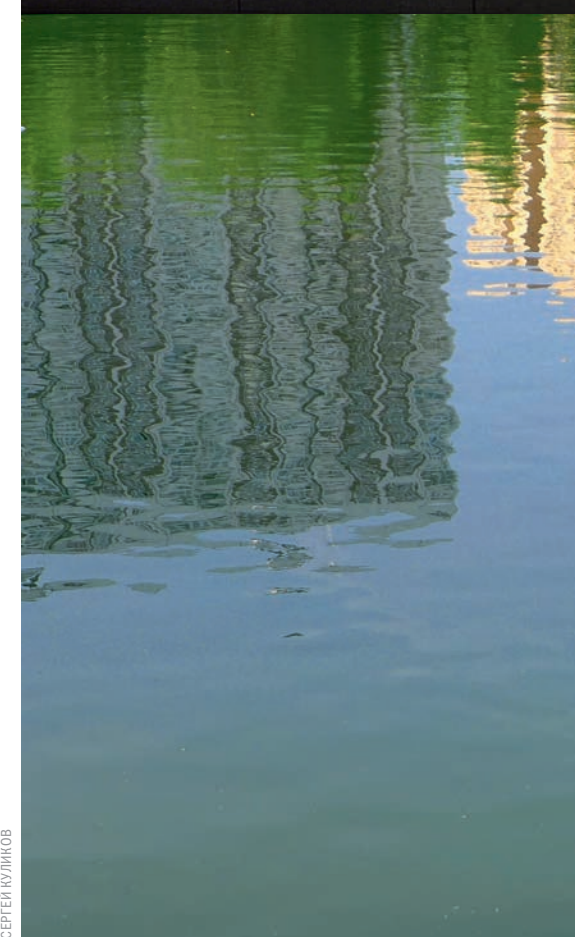
То есть, если за прошлый год вы потратили 120 тыс., например, на стоматолога, налоговая вернет вам 15,6 тыс. При расходах в 300 тыс. возврат все равно 15,6 тыс.

Сюда же включаются затраты на ДМС, если за него платите вы сами, а не работодатель. Чеки на лекарства, выписанные врачом, тоже можно подшивать к «делу».

При этом важно, не кто лечился, а кто платил — лечение близких родственников, включая супругов, тоже считается.



СЕРГЕЙ КУЛИКОВ



СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

Исключение: так называемое «дорогостоящее лечение», включенное в специальный перечень; там ограничений по расходам нет, но вернут, напомним, не больше уплаченного вами налога.

## Вуз, языковая школа, детский сад

Вычет по расходам на обучение бывает двух видов: за траты на собственное обучение, с тем же порогом в 120 тыс., и за обучение ребенка или братьев-сестер до 24 лет — тут максимальная сумма расходов 50 тыс. и возврат, соответственно, меньше.

Форма обучения не учитывается. Более того, в это понятие включен не





## Если жилье обошлось вам в 2 млн, а продали вы его за 3 млн, доход составит 1 млн, и платить налог вообще не придется

### Благотворительность

Еще один, новый для России, вычет — по расходам на благотворительность. Тут есть два нюанса: учитываются не все благотворительные организации, а только определенные Налоговым кодексом. И порог определяется годовым доходом: не больше 25%. Если доход опять же 1 млн, то верхняя планка будет 250 тыс., а максимальный возврат — 32,5 тыс. Но для этого и ваша денежная помощь должна быть не меньше 250 тыс.

Стандартный вычет дают некоторым льготникам (например, чернобыльцам, родителям и супругам погибших военнослужащих) и всем родителям до совершеннолетия их детей.

### Вычет за ребенка

Этот вычет рассчитывается следующим образом: каждый месяц из дохода вычитается от 1,4 тыс. руб. (на первого и второго ребенка) до 3 тыс. руб. (на третьего ребенка и всех последующих). Однако это работает только до того момента, пока доход родителя с начала года не превысит 350 тыс. руб.

Экономия не очень большая: для семьи с тремя детьми вычет составит 5,8 тыс. в месяц, то есть на руки плюс 754 руб., или максимум 9 тыс. в год. Правда, вычет положен обоим родителям, а для единственного родителя он может быть удвоен.

Обычно за этим вычетом обращаются к работодателю с начала года, но можно получить его и задним числом через ФНС.

### Инвестиции

Сэкономить на налогах могут и частные инвесторы. Тут тоже две возможности.

Во-первых, можно избежать уплаты налога на доход с инвестиционного счета у брокера — это правило действует для любой суммы взноса, но деньги нельзя выводить в течение трех лет. Другой вариант — инвестировать только 400 тыс. и уже в следующем году вернуть 13% от этой суммы.

### Сколько всего можно получить

Требовать налоговый вычет за конкретный год можно одновременно по всем

категориям, например получать сразу за детей, лечение, проценты по ипотеке и за инвестиции.

При этом по социальному вычету большая часть трат суммируется: если вы потратили по 100 тыс. на лечение, обучение и страхование, вычет все равно будет 120 тыс., а не 300 тыс., а возврат — 15,6 тыс. Поэтому имеет смысл выбирать, на что расходы были больше.

### Как получить

Процедура получения налогового вычета кажется сложной только в первый раз. Когда уясните процедуры, станет легче.

Во-первых, надо получить на работе справку НДФЛ-2 за тот год, когда были расходы.

Во-вторых, собрать подтверждающие документы — договоры, лицензии и чеки. И определиться, на какой счет вы хотите получить деньги — реквизиты надо будет вписать в заявление.

Затем заполнить декларацию НДФЛ-3, для этого на сайте ФНС есть специальная программа, которая обновляется каждый год. В ней важно точно указать сумму расходов, которую вы можете подтвердить.

Все это можно затем подать в налоговую инспекцию по месту регистрации через сайт, но личное присутствие все равно понадобится, так что проще просто привезти туда документы. Там же вам дадут заполнить заявление (требуйте два экземпляра, один останется вам) и отправят документы на трехмесячную проверку. Следить за результатом можно в личном кабинете на сайте ФНС — там появится информация о переплате налога. После этого уже можно ждать поступления денег на счет — не больше месяца.

Другой вариант — получить вычет у работодателя. Тогда можно принести документы в том же году, когда деньги были потрачены, и просто меньше платить в бюджет.

И последнее: обращаться за вычетом можно в течение трех лет после налогового периода. То есть в этом году можно вернуть деньги за 2014, 2015 и 2016 годы. ●

только вуз, но и детский сад, общеобразовательная школа (включая частные), любые курсы — от вождения до иностранных языков, а также школы искусств. И все это может быть как российским, так и зарубежным — главное, с лицензией.

Из-за порога на расходы, если учеба длится несколько лет, выгоднее оплачивать ее каждый год и ежегодно же просить налоговый вычет.

### Пенсия и страхование жизни

Этот вычет можно получить по взносам в НПФ, если вы перевели туда накопительную часть пенсии. Правда, поскольку

в последние три года перевод взносов туда заморожен, это пока не получится.

Более реалистично вернуть часть налога на расходы по дополнительному добровольному пенсионному страхованию, а также — по пятилетнему договору страхования жизни.

Опять же вычет получает не застрахованный, а тот, кто платит взносы, то есть договор может быть в пользу супруга, родителей или детей.

Данный вычет вправе применить налогоплательщик, который за свой счет уплатил дополнительные взносы на накопительную часть трудовой пенсии.

Максимальный вычет — 120 тыс., то есть вернуть можно до 15,6 тыс. в год.



# БРИЛЛИАНТЫ НЕ В ПОДАРОК



У «лучших друзей девушек» и бриллиантов инвестиционных есть отличия, заметные невооруженным глазом. Надо только знать, в чем именно они заключаются.

В финансовом мире господствует высокая волатильность. Так, максимальная процентная ставка по рублевым вкладам физических лиц в десяти крупнейших российских банках в апреле упала до абсолютного минимума — 7,798%, сообщил Банк России. В этом году Сбербанк, который задает тренд по ставкам депозитов, дважды снижал проценты по вкладам. А всего пару лет назад ставка по вкладам достигала 13% в рублях. Можно ли найти инструмент, который будет показывать хоть и небольшой, но стабильный рост в нынешней рыночной ситуации? Такой тихой гаванью вполне могли бы оказаться бриллианты.

На рынке нет достаточно надежного инструмента, который гарантировал бы инвестору отсутствие серьезных просадок по цене. Биржевые активы, инструменты фондового рынка, депозиты — все в той или иной степени подвержено значительным колебаниям. Даже золото меняется в цене. Так, например, стоимость золота за десять лет поднималась с уровня \$650 до почти \$1800 за унцию, а к концу 2016 года снова просела до \$1150. Инвесторы не оставляют попыток найти актив, который будет демонстрировать хоть и небольшой, но постоянный рост. Некоторые разумно рассматривают в качестве такого именно бриллианты. Однако эксперты рынка советуют осторожно подходить к вложению средств в эти драгоценные камни. В чем же плюсы и минусы инструмента?

## Надежность и мобильность

У бриллиантов как объекта для инвестиций есть несколько явных преимуществ и существенных недостатков. Среди плюсов — удобство хранения и анонимность. «Безусловно, основной параметр инвестиционной привлекательности камней — это концентрация высокой стоимости в очень маленьком объеме, — замечает партнер UFG Wealth Management Оксана Кучура. — Спрятать трехграммовый камень значительно проще, чем 100 кг золота, учитывая, что по стоимости первое может превышать второе». «В России инвестиции в бриллианты интересны прежде всего той категории граждан, которые хотят перевести кэш в какой-то актив, причем сделать это быстро и анонимно», — поясняет президент алмазодобывающего холдинга African Mining Company (AMC) Олег Ханукаев.

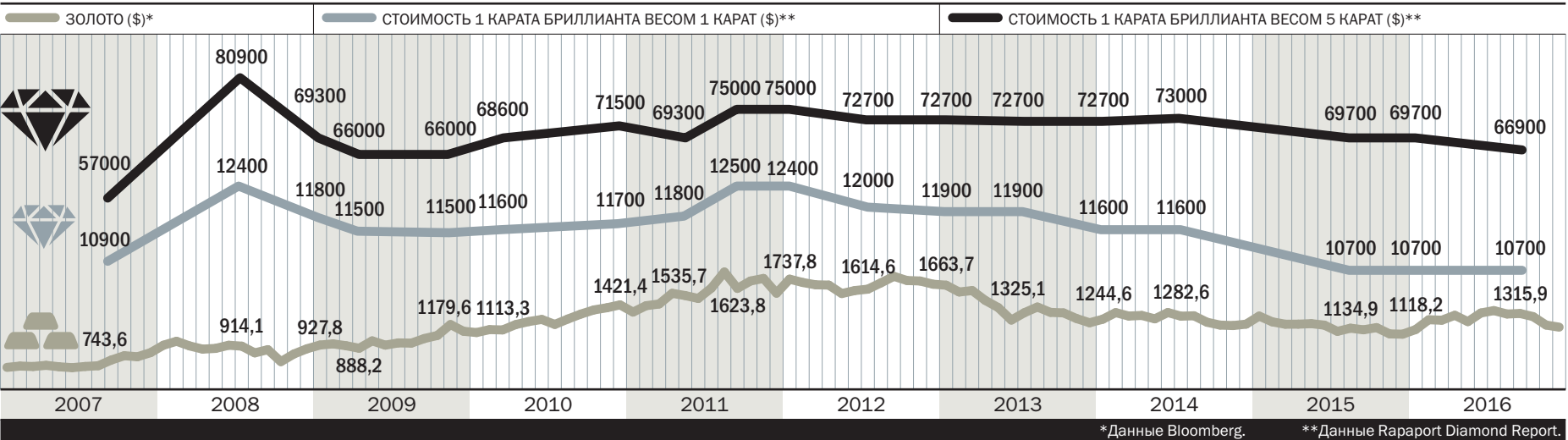
Еще один плюс этого актива в сравнении с другими, как мы уже упоминали: на них мало влияют колебания финансовых рынков. Исторически бриллианты показывают низкую волатильность по сравнению, например, с биржевыми товарами (золото, нефть, металлы) и хорошо удерживают стоимость во время кризиса, отмечает партнер Bain & Company Ольга Линде. «В 2008 году алмазное сырье просело на 30%, и то ненадолго, тогда как другие активы показали падение цены на 60% и более», — говорит она.

Стоимость нефти в долларовом выражении за период с 1 января 2007 года по декабрь 2016-го осталась практически на том же уровне. За все это время колебания котировок

достигали 100%. Волатильность бриллиантов куда ниже — около 10% за десять лет. Возможно, в том числе и поэтому бриллианты все чаще рассматривают в качестве инвестиций, хотя порог для входа в такой актив нельзя назвать низким. Так, камень средних характеристик на 1 карат можно приобрести и за \$10 тыс. Однако все эксперты советуют покупать для инвестиций бриллиант максимально высокого качества. Стоимость такого камня весом 5 карат может составлять около \$300 тыс.

ТЕКСТ Алексей Савкин  
ФОТО Reuters

## ДИНАМИКА ЦЕН НА ЗОЛОТО И БРИЛЛИАНТЫ







## Непрозрачность бриллиантов

«Покупателей я честно предупреждаю, что не стоит ожидать существенной доходности от этого инструмента. И что инвестиции в него сопряжены с рядом опасностей», — говорит Олег Ханукаев. Дело в том, что драгоценные камни — нестандартный актив, а значит, велика вероятность обмана при их покупке. Именно поэтому не стоит покупать камни в России. «Существенная часть камней, реализуемых в нашей стране, вдвое, а порой и более дороже реальной цены. Происходит это потому, что покупатели по незнанию доверяют сертификатам лабораторий, которые завышают характеристики бриллиантов», — рассказывает Ханукаев. К тому же в легальной продаже в России нет крупных камней высоких характеристик весом от 5 карат, которые и можно считать инвестиционными. А те, которые появляются на рынке, не привлекают своей ценой, добавляет эксперт.

Среди других минусов — ценообразование, которое по-прежнему крайне непрозрачно: подобные активы трудно стандартизировать. На свете не бывает двух одинаковых камней, и даже два солитера (большие бриллианты, оправленные отдельно) с одними и те-

ми же характеристиками могут отличаться по стоимости на 20%.

«Начиная с 1970-х годов ряд крупных банков, связанных с алмазным бизнесом, предпринимали попытки создать стандартизированные лоты на бриллианты с целью сформировать понятный для инвесторов инвестиционный актив, но до сих пор это ни у кого не получилось», — отмечает эксперт Rough & Polished Сергей Горяинов. Компания Raparport еженедельно выпускает прайс-лист, в котором указывается стоимость бриллиантов разных характе-

ристик. «Однако Raparport не раскрывает, на основании каких сделок установлены эти цены и как они были определены», — сетует Горяинов. Таким образом, на его взгляд, индекс Raparport — это лишь некий ориентир как для продавцов, так и для покупателей, на который можно смотреть во время торга. «Это все равно что оценивать стоимость конкретной квартиры, ориентируясь на среднюю цену квадратного метра», — поясняет Оксана Кучура. «Обычно, когда речь идет о небольших бриллиантах (до 3 карат), покупатель может

потребовать скидку в размере 20–30% от цены Raparport. В случае если обсуждается покупка достаточно крупных (от 5 карат) камней высоких характеристик, скидки может не быть вовсе», — добавляет Ханукаев.

Еще одной проблемой можно считать низкую ликвидность актива. После покупки камня достаточно сложно будет его реализовать, утверждают эксперты. Вторичного рынка бриллиантов не существует. И в случае продажи камня небольшого веса и средних характеристик нужно быть готовым к тому, что придется реализовать его дешевле цены покупки. Это, впрочем, не относится к крупным и качественным камням, на которые всегда существует высокий спрос.

## Как правильно выбрать и покупать бриллианты

Если все эти доводы не останавливают инвестора, то при покупке камней нужно руководствоваться несколькими принципами. Главный из них — не покупать камни в России и в ювелирных магазинах. «Все, что вы покупаете в ритейле, не является инвестицией по определению ввиду заложенной маржи, НДС, комиссионных, которые напроочь убивают все перспективы на этом заработать», — предостерегает Ок-

---

**Стоимость нефти в долларовом выражении за период с 1 января 2007 года до декабря 2016 осталась практически на том же уровне. За все это время колебания котировок достигали 100%. Волатильность бриллиантов куда ниже - около 10% за 10 лет**





REUTERS

сана Кучура. Но это еще полбеды. В России, по ее словам, очень легко купить бриллиант плохого качества, но с хорошим сертификатом.

«Некоторые нечистые на руку продавцы в качестве сертификата показывают документ от каких-то непонятных лабораторий, которые часто пишут все, что нужно ювелиру. Таким образом бриллианты посредственных характеристик превращаются на бумаге в очень хорошие. Соответственно, их цена увеличивается в два раза и более», — рассказывает Олег Ханукаев.

Желающим купить бриллианты лучше отправится в одну из алмазных сто-

лиц мира — Тель-Авив, Гонконг или Антверпен. Схема действий в Тель-Авиве (или другом городе) может быть следующей. Во-первых, следует найти ограниченную компанию, которая занимается изготовлением бриллиантов из алмазного сырья. Затем ознакомиться с несколькими предложениями от таких фирм, ориентируясь при этом на каталог Raparort. Офис компании должен находиться непосредственно в здании биржи — в Тель-Авиве он располагается на восточной границе, в пригороде Рамат-Ган. Все камни, что продаются снаружи биржи, ориентированы на туристов и, соответственно,

имеют более высокую стоимость. Внутрь биржи просто так с улицы не зайти: фирма должна выписать пропуск на посещение.

Нелишним будет до визита посмотреть, какая имеется информация о компании в открытом доступе, а затем попросить предъявить лицензию на экспорт бриллиантов. Все камни, которые вам предложат посмотреть, обязательно должны иметь сертификат GIA (Геммологический институт Америки). Документ только от этой лаборатории котируется во всем мире и не будет оспорен ни одним ювелиром или оценщиком, утверждает Олег Ханукаев. За-

тем необходимо провести торги, требуя максимальную скидку. В конце концов приобрести камень в той компании, которая даст наилучшую цену.

Если вы захотите ввезти в Россию купленный бриллиант, будьте готовы заплатить НДС и экспортную пошлину в размере 30,5%. Однако на месте можно отдать камень на ответственное хранение в одну из компаний, которые специализируются на таком виде бизнеса. В Тель-Авиве это, например, компания Brings. Она же может доставить камень по распоряжению владельца в любую точку мира. Стоимость хранения и страховки достаточно низкая — не более 1% от заявленной клиентом цены камня в год.

Не всякий бриллиант можно считать инвестиционным. Для вложения средств эксперты рекомендуют выбирать камень большого размера (от 5 карат) и только с сертификатом GIA. «Бриллианты на 1–2 карата годятся только для подарка любимой женщине, объектом инвестиций они быть не могут», — говорит Олег Ханукаев. Камень должен обладать следующими характеристиками: цвет от D до G по стандартам Raparort (это так называемый прозрачный бриллиант), чистота от IF до VS1, огранка very good+ или excellent. У камня не должно быть дополнительного цвета (так называемый овертон) и флюоресценции. ●

## САМЫЕ ДОРОГИЕ БРИЛЛИАНТЫ

ЦЕНЫ НА САМЫЕ РЕДКИЕ БРИЛЛИАНТЫ УСТАНОВЛИВАЮТСЯ НА АУКЦИОНАХ И НЕ ЗАВИСЯТ ОТ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ.



Бриллиант редчайшего розового цвета «Розовая звезда» весом 59,6 карата был продан на аукционе Sotheby's за \$83 млн. Огромная стоимость бриллианта объясняется его цветом. Дело в том, что цветных (или, как говорят ювелиры, фантазийных) бриллиантов очень мало — не более 1% от общей массы драгоценных камней.



Бриллиант «Розовый Графф» весом 24,78 карата (также розового цвета) был продан на Sotheby's за \$46 млн. Некоторые ювелиры говорят, что цены на цветные бриллианты будут расти, поскольку в последнее время не найдено ни одного месторождения таких камней. Возможно, их вообще больше нет.



Крупный бесцветный (то есть прозрачный) бриллиант «Наследие Уинстона» весом 101,73 карата был продан уже дешевле — за \$26,7 млн.



Бриллиант «Виттельсбах-Графф» весом 35,56 карата голубого цвета был продан на аукционе Christie's за \$24,3 млн.



Бриллиант «Идеальный розовый» прямоугольной формы весом 14,23 карата был продан на Christie's за \$23,2 млн.



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>  
— [минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука](http://минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука)



# ВЫГОДЕН ЛИ АВТОКРЕДИТ С ОСТАТОЧНЫМ ПЛАТЕЖОМ

Кредиты с остаточным платежом или с обратным выкупом автомобиля не новинка, но финансовые организации, особенно аффилированные с автопроизводителями, начали активно продвигать его относительно недавно. Девиз таких программ всегда звучит очень бойко: «плати меньше — получай больше». Что это на самом деле — удобный инструмент для потребителя или средство достижения маркетинговых целей и получения дополнительной прибыли?



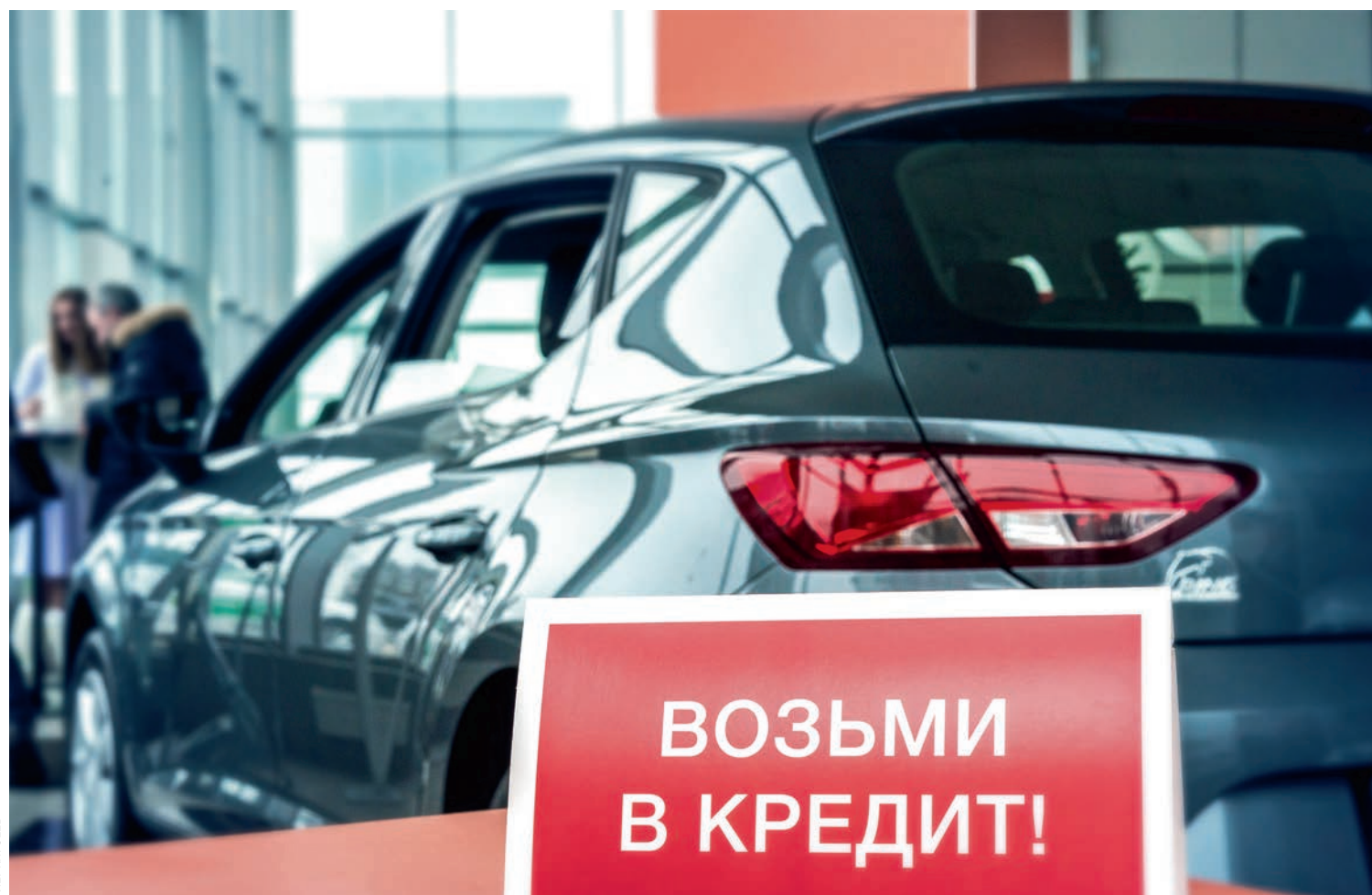
Согласно данным Национального бюро кредитных историй и аналитического агентства «Автостат», доля машин, купленных с привлечением заемных средств, вернула утраченные в начале кризиса позиции и в первом квартале 2017 года составила 45%. Этому в немалой мере поспособствовала государственная поддержка, позволившая обеспечить низкие процентные ставки по кредитам. Однако и автопроизводители готовы идти на финансовые уступки и делать спецпредложения, чтобы гарантировать себе достойный уровень продаж.

В условиях, когда почти каждая вторая машина покупается в долг, важно обеспечить клиенту привлекательность кредитных продуктов. Или хотя бы ее видимость, поскольку вникать в детали покупатель старается далеко не всегда — исследование Standard & Poor's говорит, что финансовая грамотность граждан РФ серьезно уступает средневропейской. Вот и пестрят сайты автомобильных марок однотипными выкриками, обещающими новую машину всего за несколько тысяч рублей в месяц. Цифры могут быть разными, но они всегда существенно ниже тех, что дают калькуляторы стандартных кредитных программ. Как такое возможно?

Речь о кредитах с остаточным платежом или с обратным выкупом автомобиля. Финансовые организации делают упор на том, что такой тип займов позволит регулярно менять машину, выбирать модель более высокого класса и возвращать банку в месяц ощутимо меньшую сумму, чем при стандартной схеме.

Классический автокредит можно условно разделить на две части — первоначальный взнос, который заемщик делает из собственных средств, и собственно сам долг, который гасится равными ежемесячными платежами. Например, мы хотим приобрести автомобиль стоимостью 2 110 000 руб. по кредитной программе, предусматривающей 11,9% годовых. Мы сразу же оплатим первоначальный взнос в размере 20%, или 422 000 руб., а затем в течение трех лет будем возвращать 1 688 000 руб. долга и начисленные проценты. Калькулятор говорит, что через три года мы вернем банку 2 016 000 руб., то есть процентов наберет на 328 000 руб. Ежемесячный же платеж составит 56 000 руб.

Структура кредита с остаточным платежом или с обратным выкупом сложнее. Покупатель в течение двух-







АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО

трех лет гасит только часть займа. В конце же срока кредитования ему надо вернуть единым траншем отложенную долю заемных средств, которая оговаривается на момент заключения кредитного договора и может составлять от 20% до 55% от стоимости автомобиля. За счет этого и получают заметно меньшие ежемесячные платежи, хотя ставка может быть выше. Например, мы делаем за автомобиль такой же первоначальный взнос 422 000 руб., но решаем оставить «на потом» выплату 40% от стоимости автомобиля. В месяц такой вариант нам будет стоить уже только 37 500 руб., что существенно снизит финансовую нагрузку в ближайшей перспективе, однако в день последнего транша мы должны единовременно вернуть 844 000 руб. Сумма немаленькая, подъемная только для людей со строгой дисциплиной, поэтому банки обычно предлагают три варианта ее погашения.

Самый простой — выплатить остаток из собственных средств. После этого автомобиль переходит в полное владение покупателя и с него снимаются все обременения. Такая схема выгодна, если отложенные на последний транш деньги работали и генерировали доход в течение срока кредитования в большем размере, чем разница в уплаченных процентах между двумя типами займа, классическим и с остаточным платежом.

Если полной суммы на погашение остаточного платежа не набирается, заемщику могут предложить продолжить выплачивать его частями еще в течение двух лет. Однако это менее выгодно, особенно при большой отложенной выплате, чем если бы заемщик изначально соглашался на пятилетний кредит по стандартной схеме. Ведь проценты начислялись на всю сумму кредита, а его тело уменьшалось медленно. В нашем случае мы уже отдали процентов на 505 000 руб. и потеряем на

них еще больше за два дополнительных года. Также мы будем вынуждены тратить на страховку, поскольку предмет залога должен быть защищен от рисков. Кроме того, ставка по кредиту на дополнительный период может быть изменена, естественно, в большую сторону, а пролонгация является правом, а не обязанностью банка — он может ее и не одобрить.

Третий вариант — самый неопределенный. По окончании срока кредитования банк предлагает сдать машину в трейд-ин, а разницу между ценой выкупа и размером остаточного платежа пустить на первоначальный взнос за новый автомобиль, подсаживая на новый заем и откладывая окончательный расчет на все более далекую перспективу. Однако тут много переменных. Во-первых, не всегда банк обязуется принять автомобиль обратно, некоторые программы предлагают самостоятельно договариваться с центрами трейд-ин. За гарантированный же выкуп, как правило, приходится расплачиваться повышенной ставкой на период кредитования — например, плюс 1% к программе с остаточным платежом и плюс 2% — к классической. Во-вторых, трудно определить, какая действительно будет предложена цена через три года. На момент подписания договора фиксируется только максимальная, минимальная или точная сумма выкупа, но она в любом случае будет корректироваться, поскольку зависит от состояния автомобиля и его пробега. И точно не достигнет уровня рыночной — в трейд-ин

машины оценивают всегда ниже, чем торгуют частники. Например, рекомендованная остаточная стоимость трехлетнего автомобиля класса D со среднегодовым пробегом 20 000 км составляет 58% от цены нового, хотя если заниматься продажей лично, можно выручить минимум процентов на десять больше. В большинстве случаев, однако, сделать это мы не можем — машина ведь находится в залоге до полного погашения обязательств перед банком.

Может быть и так, что сумма выкупа совпадет с размером остаточного платежа. Тогда выходит что-то вроде лизинговой схемы — в течение трех лет мы будто просто оплачивали аренду машины. Период кредитования закончился, и никто никому ничего не должен. Но деньги на первоначальный взнос нам не вернулись, а автомобиль мы сдали и остались при своих.

Есть и крайние случаи. Отдельные кредитные продукты оговаривают условие, что выкупная стоимость может быть даже ниже остаточного платежа, а это накладывает на покупателя обязательство компенсировать разницу. Стоило ли платить в месяц меньше, чтобы остаться должным?

Получается, что схема выгодна аккумулятивным заемщикам, которые выбирают популярные и мало теряющие в стоимости автомобили. Или же тем покупателем, которые используют машину для заработка. Остальным на первоначальный взнос за новую и более дорогую модель, как обещает реклама, средств может и не хватить. ●

| СТРУКТУРА ВЫПЛАТ ПО АВТОКРЕДИТАМ                                  |                            |                            |                                                     |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------|
| КРЕДИТ НА 36 МЕСЯЦЕВ                                              | КЛАССИЧЕСКИЙ               | С ОСТАТОЧНЫМ ПЛАТЕЖОМ      | С ОБРАТНЫМ ВЫКУПОМ                                  |
| СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ (РУБ.)                                       | 2 110 000                  | 2 110 000                  | 2 110 000                                           |
| СТАВКА КРЕДИТА (%)                                                | 11,9                       | 12,9                       | 13,9                                                |
| ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС (РУБ.)                                       | 422 000 (20%)              | 422 000 (20%)              | 422 000 (20%)                                       |
| ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ (РУБ.)                                        | 56 000                     | 37 500                     | 38 500                                              |
| ОСТАТОЧНЫЙ ПЛАТЕЖ (РУБ.)                                          |                            | 844 000 (40%)              | 844 000 (40%)                                       |
| ПРОЦЕНТЫ (РУБ.)                                                   | 328 000                    | 505 000                    | 545 000                                             |
| ПРОЦЕНТЫ ПРИ ПРОЛОНГАЦИИ КРЕДИТА НА ДВА ГОДА С СОХРАНЕНИЕМ СТАВКИ | -                          | 118 000 РУБ.               | -                                                   |
|                                                                   | АВТОМОБИЛЬ В СОБСТВЕННОСТИ | АВТОМОБИЛЬ В СОБСТВЕННОСТИ | АВТОМОБИЛЬ ВЫКУПАЕТСЯ ПО ЦЕНЕ, ОПРЕДЕЛЕННОЙ ДИЛЕРОМ |



# ПОЛЕТ НА ЛЕНУ

В РОССИИ РАСТЕТ СПРОС НА ДОРОГОЙ ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ



На рынок организованного внутреннего туризма пришли новые клиенты — состоятельные путешественники, лишенные возможности (реже — желания) ездить за границу. «Деньги» выяснили, куда оставшиеся в России VIP-туристы отправляются для пляжного отдыха, дайвинга и походов.

## Причины патриотического бума

Рынок внутреннего туризма в зените: согласно оценкам участников туристического рынка, в 2016 году по стране путешествовали 14–15 млн человек. Рост интереса к отдыху внутри страны во многом формируется благодаря запросам обеспеченных граждан.

Исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе вспоминает, что состоятельные клиенты в большом количестве появились на внутреннем туристическом рынке в 2014 году, именно тогда начало формироваться и соответствующее предложение. Сейчас, по ее оценкам, на высокобюджетные туры (стоимостью от 200 тыс. руб.) приходится 5–10% продаж туроператоров на внутреннем рынке в натуральном выражении, а в денежном они могут занимать до 40%.

Появление этого сегмента именно летом 2014 года легко объяснить. В этот период на фоне обострения политического противостояния России с Западом работники силовых структур и госслужащие получили официальные или устные рекомендации воздержаться от поездок за рубеж и провести отпуск в России. Точное число ставших невыездыми туристов неизвестно, но в неофициальных беседах туроператоры оценивают этот сегмент примерно в 4 млн человек: речь о силовиках, госслужащих и членах их семей.

Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий считает, что рост этого сегмента с тех пор не останавливался. По его словам, продажи высокобюджетных туров на внутреннем рынке сильно выросли в прошлом году. То же самое наблюдает руководитель отдела внутреннего туризма туроператора BSI Group Екатерина Медовикова, по оценкам которой за минувший год спрос на VIP-туры по России вырос на 12%. «Впрочем, доля таких туров в структуре продаж компании составляет не более 5% всех проданных туров внутри страны», — добавляет она.

## Высокобюджетные направления

Рост спроса на высокобюджетный внутренний туризм подкреплен ростом предложения на рынке. Майя Ломидзе называет ключевыми направлениями дорогого туризма на внутреннем рынке Сахалин, Камчатку, Республику Алтай, Крым и Краснодарский край. Наиболее интересные туры, по ее словам, сейчас предлагаются на Сахалин. «Это, например, поездки на остров Монерон, расположенный в 43 км от побережья Сахалина: его посещение будет стоить около 250 тыс. руб. на человека за десять дней. Поездка, как правило, включает в себя размещение на местных турбазах и дайвинг-программы. По сути, речь идет об экотуризме», — рассуждает Ломидзе. По ее словам, организацией поездок занимаются сахалинские туроператоры. Большая часть обеспеченных туристов приезжает сюда в составе организованных групп. В случае с Алтаем речь чаще всего идет об активном отдыхе в горах. «Но это направление нельзя назвать эксклюзивным. Оно доступно и для массового потока», — отмечает Майя Ломидзе.

## В тренде активный отдых

Времена, когда VIP-клиенты и массовые туристы смиренно лежали на пляже, уходят в прошлое, уверен гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин. «Сейчас модно быть здоровым, смелым и сильным — этот тренд проявляется во всем мире. За последние пять лет число желающих проехать по маршруту „Семь вершин“, покорив постепенно наиболее высокие горы каждого континента, вырос в разы», — рассказывает он.

Внутренний рынок России не стал исключением. Ромашкин выделяет здесь свои экспедиционные туры: «Это поездки в известные труднодоступные места, когда собирается группа туристов, каждый из которых готов вложить в недельный отдых от 500 тыс. до 1 млн руб. Высокая стоимость при этом объясняется не условиями размещения, а необходимостью использования специального транспорта — вертолетов, вездеходов, джипов: все это нужно арендовать». В числе популярных маршрутов Сергей Ромашкин выделяет, в частности, поездки на плато Путорана в Красноярском крае, в Арктику и некоторые места Кавказа.



Большим спросом, по словам Ромашкина, также пользуется Камчатка. «Средняя стоимость недорогого тура сюда составляет 150–200 тыс. руб., но каждая вертолетная экскурсия на месте, например полет в Долину гейзеров, будет стоить еще 35–40 тыс. руб. на человека. Турист берет на месте три экскурсии, выбирает перелет бизнес-классом — и стоимость поездки увеличивается уже до 400–500 тыс. руб.», — объясняет он.

Екатерина Медовикова к числу набирающих популярность дорогих предложений относит арктические круизы по Лене. «Программа такого тура обычно включает авиаперелет, круиз на лайнере с проживанием в комфортабельной каюте и питанием по системе „полный пансион“, — рассказывает она. Например, двухнедельное размещение в двухместной каюте на теплоходе «Михаил Светлов», следующем по маршруту Якутск—Тикси—Якутск в июле-августе местные туроператоры предлагают за 272 тыс. руб. за каюту. Этот тур также включает питание, развлекательную программу на борту, рыбалку и экскурсии по маршруту.

Аналогичные предложения — туры на архипелаги Новая Земля и Земля Франца-Иосифа. Стоимость такой поездки на две недели составляет, как правило, около 300 тыс. руб. Хотя, по мнению Майи Ломидзе, туры в Арктику едва ли в ближайшем будущем будут





РЕНАТА ЯМБАЕВА

пользоваться значительным спросом. «Все-таки речь в этом случае идет об экстремальном отдыхе», — отмечает она.

### Элитное Черное море

Но наиболее востребованными в натуральном выражении в дорогом внутреннем сегменте многие участники рынка по-прежнему считают поездки на Черноморское побережье. По словам Алексея Зарецкого, на туры в Крас-

нодарский край сейчас приходится больше 70% продаж. «Например, в прошлом году мы реализовали почти за 700 тыс. руб. новогодний тур в один из отелей в Красной Поляне для троих взрослых и троих детей, причем на завтраках и без транспорта», — вспоминает он. Зарецкий считает высокий спрос на дорогие объекты размещения внутри страны закономерным: для некоторых категорий обеспеченных граждан

единственной возможностью комфортно отдохнуть стали отели высокого уровня. При этом, по его словам, наибольшим спросом у таких клиентов благодаря развитой инфраструктуре пользуется Сочи.

Майя Ломидзе, напротив, считает, что дорогие отели для VIP-гостей есть практически на всех курортных направлениях. «Например, в Анапе это отель „Довиль“, предполагающий раз-

мещение по системе „все включено“, — рассуждает она. Представитель Onlinetur.ru Игорь Блинов говорит, что в Крыму самый дорогостоящий отель — Mriya Resort & Spa: двухместное размещение здесь на три ночи в конце августа на сайте бронирования Booking.com сейчас стоит около 100 тыс. руб., на июль свободных мест практически нет.

### Портрет VIP-туриста

Екатерина Медовикова считает, что дорогостоящие туры по России чаще привлекают обеспеченных клиентов в возрасте 45–50 лет. «Такие туристы, как правило, бронируют полный турпакет, включая авиаперелет, индивидуальную экскурсионную программу, дополнительные услуги премиум-класса, выбирают размещение в лучших отелях», — говорит она. По опыту Алексея Зарецкого, в случае с внутренними VIP-поездками речь чаще всего идет о семейном отдыхе: «Крайне редко эти туры приобретают для двоих, в половине случаев это группы от четырех человек. С детьми или без них».

Один из экспертов туристического рынка признался «Деньгам», что дать четкий портрет туристов, предпочитающих отдых в дорогих отелях на Черноморском побережье, нельзя. «Географически это массовый сегмент, который привлекает совершенно разных клиентов, выбирающих отель, исходя из финансового положения», — объясняет он. По его словам, основной контингент дорогих туров на Сахалин составляют военные, ориентированные на качественный активный отдых. «Хорошие курортные отели за рубежом не уступают нашим по качеству, но выигрывают в цене, так что основной контингент внутреннего дорогого турпродукта — военные, чиновники, просто бюджетники, отдых которым дотируется», — рассуждает Игорь Блинов.

В число клиентов дорогих экспедиционных туров, по мнению Сергея Ромашкина, сейчас входят абсолютно все обеспеченные люди: это политики, силовики, бизнесмены и просто топ-менеджмент крупных компаний, выезжающий на Алтай или Камчатку на тимбилдинги. «Эти клиенты, как правило, непубличные люди, они специально просят операторов скрыть их имена даже от сотрудников и фигурируют в системах бронирования, например, как „Иванов плюс шесть человек“, из-за чего статистику по таким турам вести достаточно сложно», — признается он. ●

### ПОПУЛЯРНЫЕ РОССИЙСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ для VIP-ТУРИЗМА





# КИНО НЕ ПРО ЛЮБОВЬ

О ЧЕМ РАССКАЗЫВАЕТ ГОЛЛИВУДСКАЯ «КРАСОТКА»

«Что бы там ни говорили, главное — это деньги» — с этих слов начинается одна из культовых голливудских мелодрам, собравшая в прокате почти полмиллиарда долларов при бюджете \$14 млн.



В первоначальном варианте «Красотка», ставшая самой известной картиной в карьере Ричарда Гира и Джулии Робертс, называлась «\$3000» — именно за такую цену по сюжету героиня Робертс — недорогая проститутка Вивьен — согласилась провести неделю с богатым финансистом Эдвардом Льюисом, которого играет Гир.

Фильм задумывался как драма о тяжелой жизни проституток. Спросите — любая википедия вам скажет, что в первом варианте сценария Вивьен была еще и наркоманкой, а в финале ни разу замуж за миллионера не выходила, а вместе с подружкой отправлялась прожигать честно заработанные \$3000 в Диснейленд.

Поскольку студии Disney, купившей право на экранизацию, нужен был не чернушный артхаус, а добропорядочная семейная картина, драма превратилась в мелодраму, эдакую сказку о современной Золушке. К слову, по воле сценаристов коллеги по панели в кадре сами признают, что единственно, кому удавалось из их социального положения выйти замуж за принца, — Золушка. Но даже с этой фабулой главные герои картины — все-таки деньги. Если быть совсем точным — инвестиции.

Инвестиции — это профессия Эдварда Льюиса. Он инвестирует в стремительно дешевеющие активы, доводит компании до банкротства и распродает их по частям, извлекая для себя весомую прибыль. Так он поступил из мести с компанией своего отца, который бросил их с матерью. Так по привычке он поступал и далее: сколотив себе значительное состояние. «Ты ничего не производишь и ничего не строишь», — упрекает его Вивьен. Фраза равно справедлива как для бизнес-стратегии героя, так и для его личных отношений с людьми. Зрителю ясно дают понять, что герой не умеет и не хочет строить долгосрочные семейные отношения: с женой он разводится, а любовница, не желая по первому зову играть роль эскорта на важных деловых переговорах, съезжает с его квартиры в самом начале картины.

## Инвестиции в красоту

Вивьен для него — своего рода компания-банкрот, в которую он готов вложить средства для достижения более дорогой цели. Он явно не питает к ней страсти при первом знакомстве: в своем номере он ее разглядывает и оценивает. Сперва готов инвестировать \$100 за

час, затем — \$300 за ночь, наконец после краткого торга обещает \$3000 — за неделю. Когда же видит, что простоватая красотка во время ужина вызывает симпатию у потенциальных жертв — владельцев верфи, которую он готов обанкротить и распродать, — ни минуты не думая, инвестирует в нее все новые и новые средства. Сперва одевает ее с ног до головы в дорогом бутике: «Как много денег вы хотите потратить? Мы хотим потратить неприлично много денег!» Затем отправляется с нею в оперу, надевает на нее кольцо стоимостью в четверть миллиона (впрочем, кольцо он берет напрокат)... Эти инвестиции в девушку легкого поведения не кажутся «неприлично» великими, учитывая, что на кону миллиардная сделка.

## Сделка за неделю

В этот момент в жизни Льюиса назревала крупная финансовая сделка. Как принято в англосаксонской среде, при заключении важных контрактов необходимо заручиться доверием — партнеров принято знакомить с семьей, вводить в свой круг. Семьи у героя Гира не





DIOMEDIA

было, заменить ее ровно на неделю и должна была Вивьен. Со своей ролью, сама того не замечая, героиня Робертс справляется блестяще.

Стремительность, с которой Льюис проворачивает сделку, действительно сказочная. Очаровав простотой своей девушки, ему удастся положить на лопатки, судя по всему, одного из крупных игроков на судостроительном рынке. После категоричного «нет» владельца компании Льюис узнает о внезапно заключенных контрактах потенциальной жертвы с Пентагоном. Внезапные контракты Льюису удастся внезапно заморозить, в считанные часы убедив сенаторов придержать госзаказ. На 65-й минуте фильма главный герой узнает, что Джеймс Морс (владелец судовой верфи и ее основатель) пытается взять в банке под залог всего своего имущества, чтобы спасти детище всей своей жизни. И вот совпадение — клиентом этого же банка является сам Эдвард Льюис. Безусловно, такая ситуация могла произойти только в сказке. Ни один грамотный менеджер не будет кредитовать свой бизнес в банке, который обслуживает конку-

## Эти инвестиции в девушку легкого поведения не кажутся «неприлично» велики, учитывая, что на кону миллиардная сделка

рентов или агрессивно настроенных по отношению к компании бизнесменов, так как это часто приводит к конфликту интересов, что и произошло в фильме. Один звонок с угрозой вывести все денежные средства в другую кредитную организацию, а также прекратить обслуживание заставил банк изменить свое решение и отказать Морсу в ссуде.

Все бизнес-события в киноленте происходят практически молниеносно. За неделю наш герой успел не только закадрить Вивьен, но провести переговоры, заблокировать госзаказ на

постройку кораблей от Пентагона, добиться отказа в предоставлении кредита своей жертве, а еще — сходить на матч по поло, слетать в оперу, пошататься по магазинам для покупки одежды своей пассии, взять выходной, заняться между делом любовью — и в конце концов похода добиться капитуляции от владельца судовой верфи. Супермену такое не под силу. В реальной жизни на подобное уходят месяцы и годы. Но в таком случае авторам картины нужно было бы запускать сериал масштабов «Санта-Барбары». У них же была иная задача.

### Сны о чем-то большем

Почему же герой Ричарда Гира отказывается от победы, легких денег, бьет морду своему старому компаньону и в конце концов, изменяя своим принципам, делает предложение девушке, которую знает всего неделю? Сценаристы отвечают на этот вопрос устами Вивьен: «Я хочу большего». Таким образом, она убеждает нашего героя, что есть вещи дороже денег. Убеждает, что иметь власть над женщиной и бизнесом — обладать, а не только изредка пользоваться, — гораздо важнее, чем располагать деньгами. Собственно, это и есть настоящая цель «правильных» инвестиций.

Нет ничего удивительного в том, что, как и большинство голливудских блокбастеров, «Красотка» выводит зрителя на рассуждения о ценностях, что дороже денег. Пожалуй, последний яркий штрих этой истории правильных инвестиций — это вложение Вивьен тех самых честно заработанных \$3000 в образование своей подруги: она с легкостью расстается с деньгами, предлагая новой красотке изменить жизнь: забыть о панели и отправиться учиться в колледж. ●





**ЕВГЕНИЙ ПЛАКСЕНКОВ,**  
глава кафедры финансов, платежей  
и электронной коммерции бизнес-  
школы «Сколково»:

— Финансовый магнат превращается из «попрошителя активов» в стратегического инвестора. Романтическая комедия «Красотка» вполне может послужить бизнес-кейсом по стратегическому выбору. По сюжету картины главный герой должен сделать выбор между быстрой наживой и «зовом сердца». Но, возможно, мы видим тот случай, когда быстрые деньги могут оказаться значительно меньше, чем выгода от долгосрочных инвестиций. Романтический порыв профессионального финансиста не лишен профессиональной логики.

Впереди длинный период экономического роста. В американскую экономику вливаются огромные инвестиции. Не за горами большой инвестиционный бум. Стоимость акций растет быстрее стоимости активов. Инфляция стремится к нулю, а мультипликаторы стоимости бизнеса кратно увеличиваются. Длинные дешевые деньги лежат под ногами. Стоимость капитала невысока. Фондовый рынок растет высокими темпами. Об этом не мог не думать финансовый магнат — хотя бы в рабочее время. Что делать в таких условиях? Инвестировать или спекулировать? Если инвестировать, то куда? Если спекулировать, то чем? Если стоимость активов благодаря низкой инфляции не растет, а ценность работающего предприятия поднимается вместе с темпами роста экономики и снижением стоимости капитала, то стратегический выбор становится не только романтическим, но и весьма прагматичным. Если обратить внимание на состояние фондового рынка сегодня, то можно найти огромное количество компаний, рыночная цена которых ниже стоимости их чистых активов. Может быть, акционеры этих компаний выросли на фильме «Красотка» — и мы все-таки будем строить корабли?!



**НАДЕЖДА ЖИВОРА,**  
руководитель практики PwC  
по сопровождению сделок слияний  
и поглощений в России и СНГ:

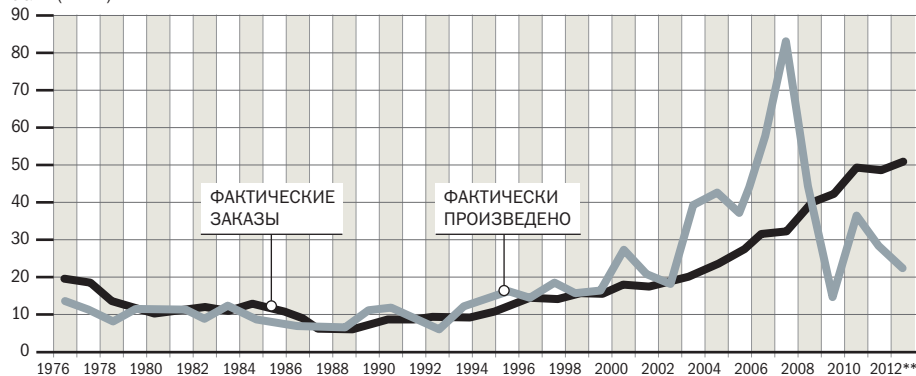
— В 60-е годы XX века в США прошла волна слияний и поглощений, способствовавшая образованию крупных многопрофильных компаний-конгломератов. Этот период характеризуется жесткой антимонопольной политикой государства, когда компаниям было запрещено скупать активы из одного и того же сектора. В середине 70-х годов США столкнулись с резким ростом цен на энергоносители и возрастающей конкуренцией со стороны других стран как на мировой арене, так и на внутреннем рынке. Этот кризис вызвал необходимость структурных изменений в экономике. Помимо прочих реформ, проведенных правительством Рональда Рейгана в то время, было значительно ослаблено антимонопольное регулирование, и слияния компаний из одного и того же сектора стали возможны. С учетом все возрастающей конкуренции со стороны международных компаний владельцы компаний-конгломератов осознали необходимость специализации, и, поддерживаемый законодательными изменениями и доступностью заемного финансирования, в 80-е годы начался тренд на слияния и поглощения компаний в одном секторе, формируя компании-гиганты с узкой специализацией.

Публичные рынки капитала активно поддерживали этот тренд — капитализация узкоспециализированных компаний, объявлявших о сделках слияний-поглощений, пошла вверх. Помимо дружественных сделок 80-90-е годы в США характеризуются значительным количеством враждебных поглощений, когда неэффективные компании-конгломераты банкротились после покупки и активы распродавались по частям соответствующим узкоспециализированным гигантам. До реформ Рейгана такие враждебные сделки были бы невозможны в силу жесткого антимонопольного законодательства. Новые рыночные условия в экономике США выдвинули требования ослабления прямого вмешательства государства в экономику, требовали перехода к широкой государственной поддержке частного предпринимательства и рынка. Таким образом, можно говорить о том, что практика скупки компаний-конгломератов, направленная на дальнейшее банкротство и распродажу активов по частям, ставшая возможной именно в то время, служила оздоровлению экономики США и выводу ее на качественно новый, конкурентоспособный уровень путем перехода от старой, изжившей себя модели многопрофильных компаний к новой, более эффективной модели узкой специализации. Следует отметить, что рынки капитала и в настоящее время оценивают узкоспециализированные компании выше, чем многопрофильные компании-конгломераты. Это актуально и для российской экономики: узкоспециализированные компании-«дочки» торгуются по более высокому мультипликатору, чем материнские компании-конгломераты, объединяющие в себе несколько узкопрофильных бизнесов.

## СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В МИРОВОЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Источник: IHS Fairplay, 2013 г.

CGT\* (млн т)

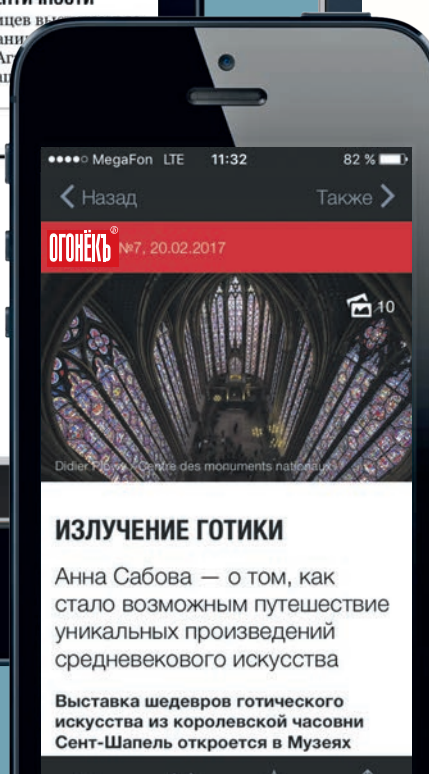
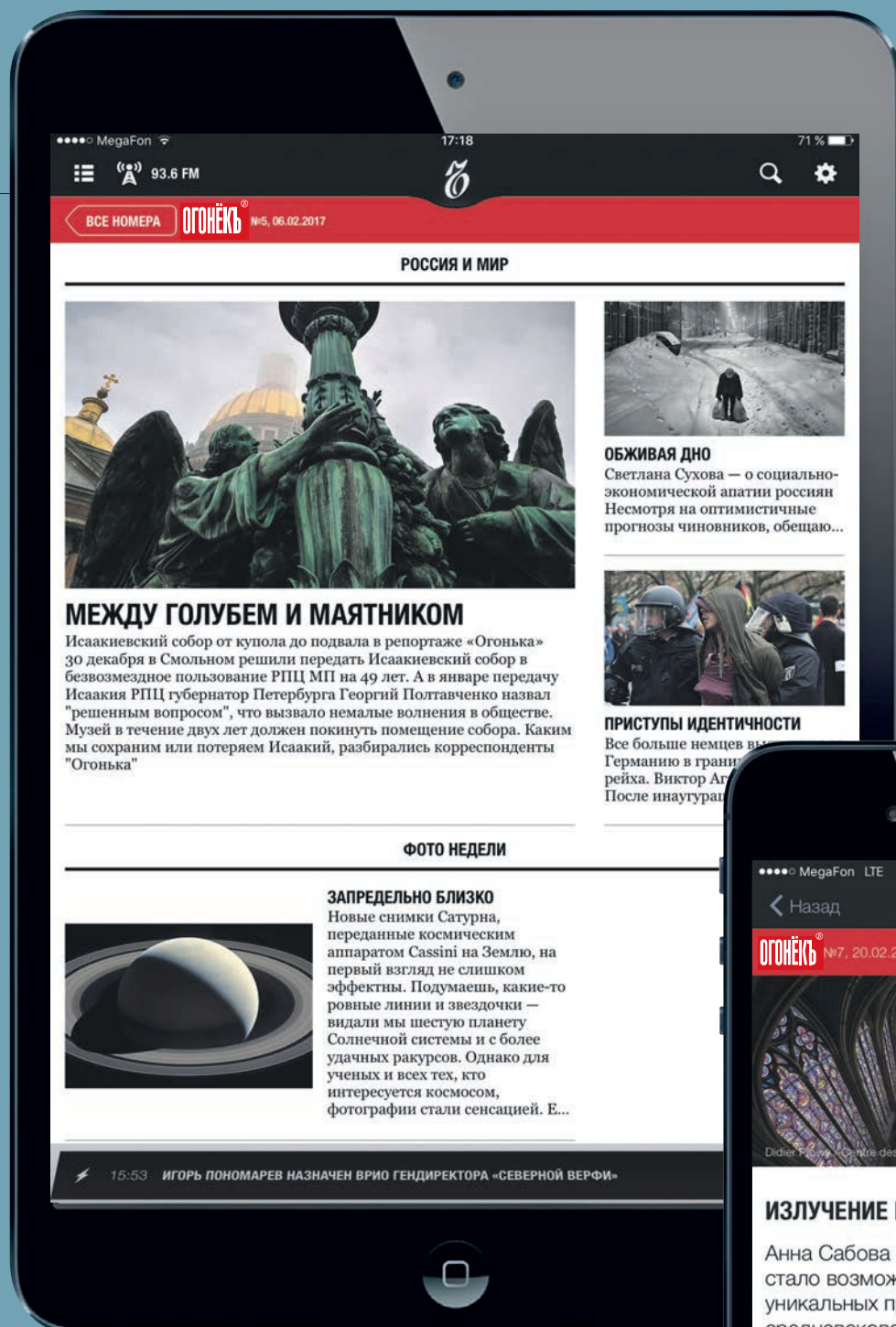


\*Компенсированный валовой тоннаж.

\*\*Данные приведены по 3 кв. 2012 г.



# ОГОНЁК В кармане



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Огонёк», «Автопилот», «Weekend» и «Наука»

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Смотрите Фотоархив

Оформляйте подписку на журнал «Огонёк» или приобретайте отдельные номера





25

Много лет подряд в Риге в сотрудничестве с банком Rietumu мы проводим такое замечательное мероприятие, как «Школа вратарей». Думаю, что и для ребят, и для их родителей эти занятия во всех смыслах оправдывают себя. Это сила и крепкое здоровье, это развитие не только физических способностей, но и воли, характера – качеств, необходимых в жизни. А для кого-то открывается и перспектива хорошей спортивной карьеры.

Я искренне благодарен банку, при поддержке которого мы можем делать это нужное дело. Сердечно поздравляю Rietumu с юбилеем и желаю его профессиональной команде новых успехов, достижений и достойных клиентов!

**Владислав Третьяк**



**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](http://www.rietumu.com)