

МЕСТО ДЛЯ ШАГА ВПЕРЁД

**ГЛАВНЫЕ
СМЫСЛЫ
ПМЭФ**

8 **МЕНЯЕМ НЕФТЬ
НА РУБЛИ**
ДЛЯ СВЕДЕНИЯ
БАЛАНСА БЮДЖЕТА

10 **ИЩЕМ МЕСТО
У МОРЯ**
ДЛЯ 10 МЛН ТУРИСТОВ

16 **ИЗУЧАЕМ
ПРЕИМУЩЕСТВА
ЭКОСИСТЕМ**
ПОД РУКОВОДСТВОМ
ЭКСПЕРТОВ ПСБ

22 **СТРОИМ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
СУВЕРЕНИТЕТ**
ОПИРАЯСЬ НА ОПЫТ
СБЕРБАНКА

26 **СОКРАЩАЕМ
ЗАТРАТЫ
НА БУХГАЛТЕРИЮ**
ВМЕСТЕ С «ТИНЬКОФ
БИЗНЕСОМ»

44 **ВЫБИРАЕМ
ДИВИДЕНДЫ
ПОЖИРНЕЕ**
У КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ
НЕ ЗАКРЫЛИ РЕЕСТРЫ





Вы готовы к циф

Т

Этапы Трансформации

Осознать, что цифровая трансформация нужна

Подготовить бизнес и организационную

Определить цели и разработать стратегию

Цифровое Развитие

Технологические и отраслевые **цифровой трансформации**, проблемы и пути их решения об этом в новом проекте Сбе

Цифровой трансформации?

Бизнес-процессы
и организационную структуру

Развивать и сопровождать
цифровые решения

Спроектировать, разработать
и запустить цифровые решения

Новые особенности
цифры, возможные
решения — поговорим
в Сбербанке.



В ГОРОДЕ ОЧЕНЬ БЕЛЫЕ НОЧИ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Наверное, не случайно Петербургский международный экономический форум традиционно проводится в Северной столице в сезон белых ночей. Этот природный феномен обычно отбивает у гостей ПМЭФ привычку спать, позволяя сохранять бодрость и вести диалог круглые сутки. Благо недостатка в темах не будет. На этот раз важны даже не объемы заключенных сделок, чем всегда гордился ПМЭФ, но философское осмысление новой экономической реальности и новых правил игры в ней. Возможно, пришло время пересмотреть возможности бизнеса, делая ставку на дружественные восточные рынки взамен токсичных западных. Тут модный искусственный интеллект не поможет — нужны личные встречи и переговоры с глазу на глаз. В июньском номере ряд статей мы посвятили повестке Петербургского форума — вопросам оценки макроэкономики, эффективности инвестиций, финансовым стратегиям, даже планам по переориентации туристического рынка с зарубежных курортов на внутренние здравницы. Тем же участникам форума, кто сможет выкроить время между сессиями ПМЭФ и погулять по городу, мы посвятили специальную статью об архитектуре града Петра.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ —
ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ —
ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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
ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ,
АЛЕКСЕЙ СМАГИН

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д. 10
БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301

УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

ТИПОГРАФИЯ:
ООО «ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
РОССИЯ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. КРАСНОГОРСК, П/О «КРАСНОГОРСК-5»,
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ 4-ЫЙ КМ

ТИРАЖ: 51000
БЕСПЛАТНО
16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6

КОНЕЦ ИСТОРИИ
ПРЕЗИДЕНТ США ДЖО БАЙДЕН ОТМЕНИЛ ПОТОЛОК ГОСДОЛГА

ТРЕНД

8

БАРРЕЛЬ ВЫШЕЛ ИЗ БЮДЖЕТА
РОССИЙСКАЯ НЕФТЬ ДЕШЕВЕЕТ В ДОЛЛАРАХ И РУБЛЯХ

ТЕМА НОМЕРА

10

ТУРИЗМ КАК ТОЧКА РОСТА
РОССИЯ ПЛАНИРУЕТ НОВЫЕ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ
РОССИЯ ЗАДАЕТ ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

14

ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА РЕКОРДОВ
ИСТОРИЯ ПМЭФ В СОБЫТИЯХ, ЛЮДЯХ, ЦИФРАХ

15

«МЫ РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»
СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО О ТОМ, КАК ВЫСТОЯТЬ В ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА КЛИЕНТОВ

16

«ЦЕЛЬ ЛЮБОГО ЭКОСИСТЕМНОГО ПРОДУКТА — ДАТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СИНЕРГИЮ БАНКУ»
ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА, ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ НЕБАНКОВСКИХ СЕРВИСОВ ПСБ АЛЕКСЕЯ НАЗАРОВА

18

РАЗУМОЗАМЕЩЕНИЕ
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

21

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ГАЗИФИКАЦИИ
ГАЗОВИКИ ПОДМОСКОВЬЯ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕШЛИ НА РОССИЙСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

22

«МЫ ОЖИДАЕМ ЗАПУСКА НОВОГО ЦИКЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ»
ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НЕ СБЫЛИСЬ, КОНСТАТИРУЕТ ЗАМПРЕД СБЕРБАНКА АНАТОЛИЙ ПОПОВ

24

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ НЕ ОТПУСКАЮТ
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕВОДЯТ СРЕДСТВА НА РЫНКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

26

«МЫ СОЗДАЛИ ПЛАТЕЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ С АДЕКВАТНОЙ СТОИМОСТЬЮ И НАДЕЖНОСТЬЮ»
РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» АЛЕКСАНДР ШЕРНИН, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА «ТИНЬКОФ БИЗНЕСА»

30

ЗАПРОГРАММИРОВАННАЯ ЭНЕРГОНАДЕЖНОСТЬ
РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РОССИИ ТРЕБУЕТ НЕ ТОЛЬКО УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫРАБОТКИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, НО И ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

31

ИГРА ПО-КРУПНОМУ
КАК СЕМЕЙНАЯ КОМПАНИЯ ПОВЛИЯЛА НА ИСТОРИЮ ЕВРОПЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

38

«У КОМПАНИЙ РАСТЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В ЮАНЕВЫХ ИНСТРУМЕНТАХ»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ» МАКСИМ КАЛИНКИН О ТОМ, КАК КОМПАНИЯ ОПЕРЕЖАЕТ РЫНОК

42

СЕЗОН РОСТА
САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЕСНЫ

44

ИНВЕСТОРЫ СТАВЯТ НА ДИВИДЕНДЫ
ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ В МИРЕ

46

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ И ОЧЕНЬ ЗАКРЫТЫЕ
ЭПИФЫ ПРИВЛЕКАЮТ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

48

ТОНКОСТИ ПЕРЕХОДА
УПРАВЛЯЮЩИЕ ИЩУТ ЗАМЕНУ ЗАПАДНЫМ АКТИВАМ

51

ГАДАНИЯ НА МОНЕТАРНОЙ ГУЩЕ
ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В 2023 ГОДУ

52

ИСКУССТВО ЗАЙМА
ПОЧЕМУ РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА КРЕДИТОВ БОЛЬШЕ ЗАЯВЛЕННОЙ

55

ЗАЩИТА ДО АВТОМАТИЗМА
БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ НА РЕЗУЛЬТАТИВНУЮ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ

56

ТЕРРИТОРИЯ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОМОГАЕТ СОЗДАВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ В ДНР

57

РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ
ПОТРЕБИТЕЛИ ПОЧУВСТВОВАЛИ ПРИТОК ОПТИМИЗМА

58

КАК МАГАЗИНЫ СТАНОВЯТСЯ УМНЫМИ
КАК НЕЙРОСЕТЬ VUI МОНИТОРИТ РИТЕЙЛ, РАССКАЗЫВАЕТ ЕЕ ОСНОВАТЕЛЬ СЕРГЕЙ МАЛОФЕЙКИН

59

БАЙКИ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ
СКОЛЬКО ТЕПЕРЬ СТОЯТ МОТОЦИКЛЫ

62

ЦЕНА ПЕРЕУСТУПКИ
ПОЧЕМУ КВАРТИРА, КУПЛЕННАЯ ПО ИПОТЕКЕ «ОТ ЗАСТРОЙЩИКА», ПРОДАЕТСЯ ТОЛЬКО С ДИСКОНТОМ

64

НОВОСТРОЙКИ ДЕРЖАТСЯ
ЦЕНЫ СТАГНИРУЮТ НА ФОНЕ РОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И НЕСТАБИЛЬНОСТИ СПРОСА

66

«МЫ СТАЛКИВАЕМСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ, НО РЕШАЕМ ИХ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ»
ПОДМОСКОВЬЕ К 2030 ГОДУ ГАЗИФИЦИРУЮТ ПОЧТИ НА 100%

67

ОТПУСК СО СТЫКОВОЙ
ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ РОССИЯНАМ ОТДЫХ В ЕВРОПЕ

68

ТУРЫ ПО ДЕЛАМ
СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

70

СДАЧИ НЕ НАДО
КОГДА РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ОСТАВЛЯТЬ ЧАЕВЫЕ

72

«СОТРУДНИЧЕСТВО ВЫГОДНЕЕ СОПЕРНИЧЕСТВА»
ЗАЧЕМ НУЖНЫ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА, РАССКАЗЫВАЕТ СООСНОВАТЕЛЬ «КЛУБА ПЕРВЫХ» МАКСИМ КАРПОВ

STORY

73

ЗОДЧИЕ ИМПЕРИИ
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ГЛАВНЫЕ АРХИТЕКТОРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



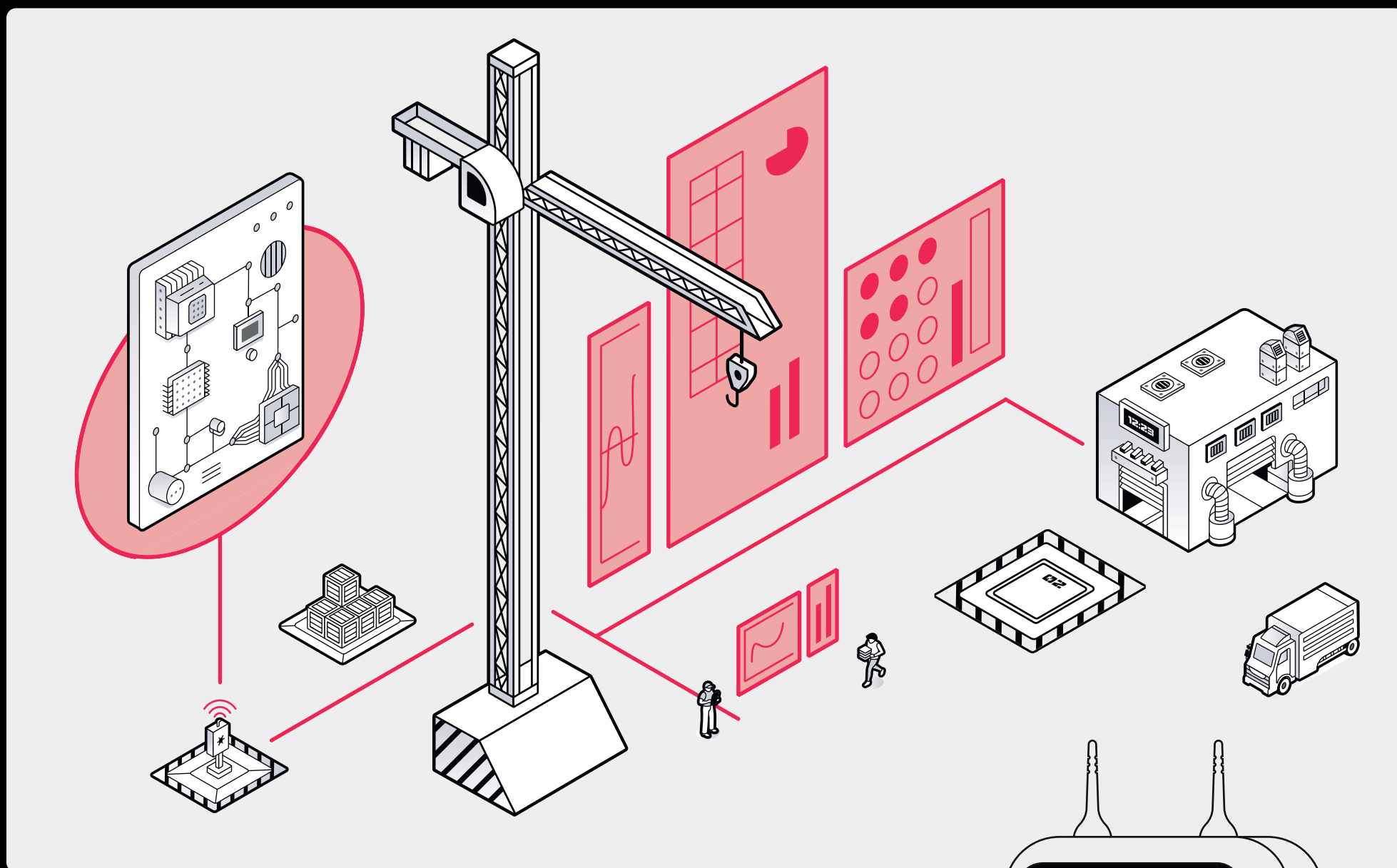
проектные цифровые
решения для снижения
финансовых затрат



мониторинг
и удалённое
управление



проектные цифровые
решения на AI
и нейросети



города



ЖКХ



строительный сектор



транспорт



производства



склады



здания



магазины, ритейл сети



FMCG сектор



КОНЕЦ ИСТОРИИ

В первых числах июня президент США Джо Байден отменил потолок госдолга, из-за которого всю весну демократы во главе с Белым домом спорили с республиканцами в парламенте. За это время, опасаясь дефолта и глобальной рецессии, инвесторы вывели из американских фондов \$37 млрд (\$70 млрд с начала года), союзники США подписали ряд соглашений о товарообороте в обход доллара, а ряд стран официально изъявили желание присоединиться к альтернативной G7 группе БРИКС, что планирует создать свою резервную валюту. Опередив президента, о конце истории с потолком госдолга 27 мая заявил спикер Палаты представителей Конгресса США республиканец Кевин Маккартни. По результатам соглашения Байдена—Маккартни граница потолка снимается до 2 января 2025 года, после чего потолок может быть увеличен. Зато устанавливаются границы федерального бюджета США на 2024 и 2025 финансовые годы. По ним оборонная часть бюджета в 2024 году будет ограничена \$886,35 млрд, необоронная — \$703,65 млрд. Оборонный бюджет на 2025 год зафиксирован на уровне \$895,21 млрд, необоронный — на \$710,69 млрд. Впрочем, риски для мировой экономики история с госдолгом не снимает: инвесторов тревожит ужесточение политики ФРС •



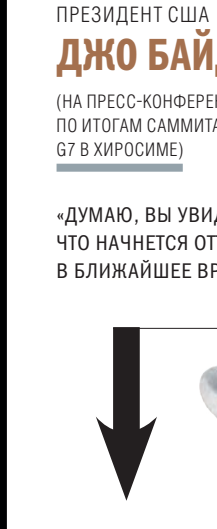
МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ
САУДОВСКОЙ АРАВИИ
**ПРИНЦ
АБДЕЛЬ
АЗИЗ БЕН
САЛЬМАН**
(НА КАТАРСКОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ)

«КАК И НА ЛЮБОМ РЫН-
КЕ, СПЕКУЛЯНТЫ НИКУДА
НЕ ДЕНУТСЯ, НО Я ПРЕД-
УПРЕЖДАЮ ИХ, ЧТО ОНИ
БУДУТ ХНЫКАТЬ, ОНИ
УЖЕ ХНЫКАЛИ В АПРЕ-
ЛЕ. Я НЕ ДОЛЖЕН РАС-
КРЫВАТЬ СВОИ КАРТЫ,
Я НЕ ИГРОК В ПОКЕР...
НО Я ПРОСТО СКАЖУ,
ЧТО ИМ ЛУЧШЕ ПООСТЕ-
РЕЧЬСЯ».



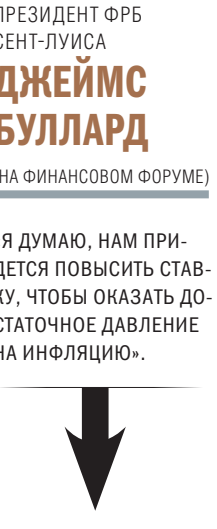
ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР
**АЛЕКСАНДР
НОВАК**
(В ИНТЕРВЬЮ «ИЗВЕСТИЯМ»)

«ЭТО БУДЕТ ПЕРВАЯ ЗА
ПОЛГОДА ОЧНАЯ ВСТРЕ-
ЧА (ОПЕК+.— «ДЕНЬГИ»),
МЫ ЖДЕМ, КАК ОБЫЧНО,
ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ НА
РЫНКЕ. НО Я НЕ ДУМАЮ,
ЧТО БУДУТ КАКИЕ-ТО
НОВЫЕ ШАГИ».



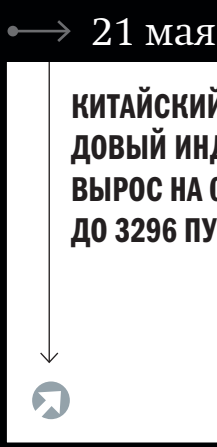
ПРЕЗИДЕНТ США
ДЖО БАЙДЕН
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ САММИТА
G7 В ХИРОСИМЕ)

«ДУМАЮ, ВЫ УВИДИТЕ,
ЧТО НАЧНЕТСЯ ОТПЕПЕЛ
В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ».



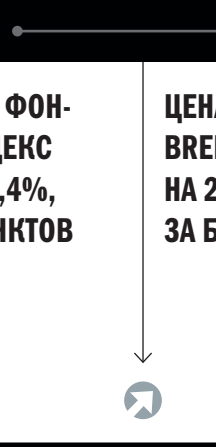
ПРЕЗИДЕНТ ФРБ
СЕНТ-ЛУИСА
**ДЖЕЙМС
БУЛЛАРД**
(НА ФИНАНСОВОМ ФОРУМЕ)

«Я ДУМАЮ, НАМ ПРИ-
ДЕТСЯ ПОВЫСИТЬ СТАВ-
КУ, ЧТОБЫ ОКАЗАТЬ ДО-
СТАТОЧНОЕ ДАВЛЕНИЕ
НА ИНФЛЯЦИЮ».



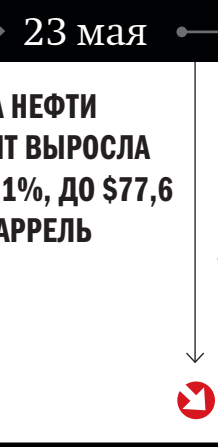
21 мая

**КИТАЙСКИЙ ФОН-
ДОВЫЙ ИНДЕКС
ВЫРОС НА 0,4%,
ДО 3296 ПУНКТОВ**



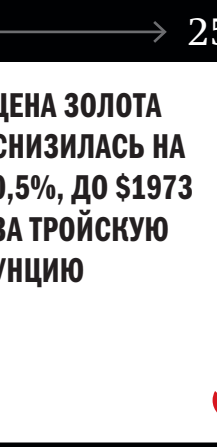
23 мая

**ЦЕНА НЕФТИ
BRENT ВЫРОСЛА
НА 2,1%, ДО \$77,6
ЗА БАРРЕЛЬ**



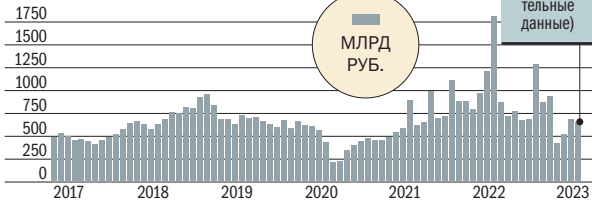
25 мая

**ЦЕНА ЗОЛОТА
СНИЗИЛАСЬ НА
0,5%, ДО \$1973
ЗА ТРОЙСКУЮ
УНЦИЮ**

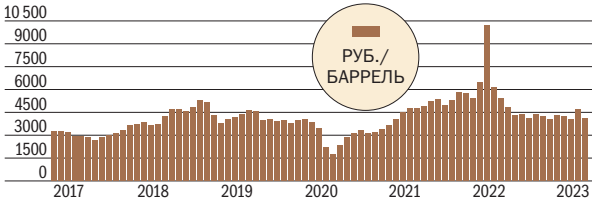


**ЦЕНА
НЕФТИ BRENT
СНИЗИЛАСЬ
НА 2,3%,
ДО \$76,26
ЗА БАРРЕЛЬ**

ОБЪЕМ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА



КАК МЕНЯЛАСЬ СРЕДНЯЯ ЦЕНА РОССИЙСКОЙ НЕФТИ URALS

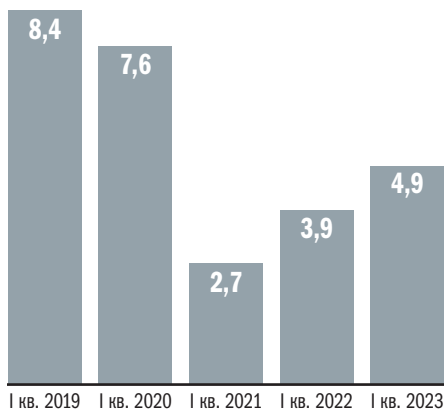


НЕФТЯНЫЕ ЦЕНЫ ТАЮТ

По данным Profinance, к началу июня рублевая цена нефти Urals закрепились на уровне в 4 тыс. руб. за баррель. Этот результат на 23% ниже локального максимума, установленного в первой декаде апреля (5,2 тыс. руб. за баррель). Сильнее рублевые цены проседали в середине лета минувшего года, когда на фоне падения курса доллара и мировых цен нефть Urals в рублях подешевела почти на треть, до тех же 4 тыс. руб. Текущее снижение связано с падением цен на европейские сорта нефти. Нынешнее снижение цен на нефть окажет негативное воздействие на российский бюджет, который сверстан исходя из средней цены Urals в 4,8 тыс. руб. Это значение почти на 17% выше показателя мая.

ДИНАМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ ПОЕЗДОК РОССИЯН ЗА ПЯТЬ ЛЕТ (МЛН ПОЕЗДОК)

Источник: Погранслужба ФСБ.



ПОРА К ДОМУ ПРИВЫКАТЬ

За пять лет число заграничных поездок россиян сократилось почти вдвое — до 4,9 млн. В сложившейся экономической и геополитической ситуации отдыхать безопаснее и выгоднее внутри страны. С этой целью президент России Владимир Путин поручил к июню проработать план создания к 2030 году новых круглогодичных морских курортов, которые будут принимать не менее 10 млн человек в год. Ранее в туристическом нацпроекте предполагалось довести к тому же сроку году число внутренних туристических поездок по стране до 140 млн в год. В прошлом году этот показатель достиг 62 млн.

КАКИМИ БУДУТ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ И НЕФТЕДОХОДЫ В ЭТОМ ГОДУ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БАРРЕЛЬ ВЫШЕЛ ИЗ БЮДЖЕТА» НА СТРАНИЦЕ 8.

ПОДРОБНЕЕ О ПЛАНАХ МАСШТАБНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ТУРИЗМ КАК ТОЧКА РОСТА» НА СТРАНИЦЕ 10.

ВНОВЬ ИЗБРАННЫЙ
ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ

**РЕДЖЕП
ТАЙИП
ЭРДОГАН**

(НА МИТИНГЕ СВОИХ
ИЗБИРАТЕЛЕЙ)

«Я ХОЧУ ПОБЛАГОДА-
РИТЬ МОЙ ПРЕКРАС-
НЫЙ НАРОД ЗА ТУ
ЧЕСТЬ, КОТОРУЮ
ОН ОКАЗАЛ МНЕ».

СПИКЕР ПАЛАТЫ ПРЕДСТАВИ-
ТЕЛЕЙ КОНГРЕССА США

**КЕВИН
МАККАРТИ**

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«Я ТОЛЬКО ЧТО РАЗГОВАРИВАЛ
ПО ТЕЛЕФОНУ С ПРЕЗИДЕНТОМ
(ДЖО БАЙДЕНОМ.— „ДЕНЬГИ“).
ПОСЛЕ ТОГО КАК ОН ПОТЕРЯЛ
ВРЕМЯ И МЕСЯЦАМИ ОТКАЗЫ-
ВАЛСЯ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ,
МЫ ПРИШЛИ К ПРИНЦИПИАЛЬ-
НОМУ СОГЛАШЕНИЮ, ДОСТОЙ-
НОМУ АМЕРИКАНСКОГО
НАРОДА».

ЛИЧНЫЙ АРХИВ АНТОНА ЕЛИСТРАТОВА

ПРЕЗИДЕНТ ВЕНЕСУЭЛЫ

**НИКОЛАС
МАДУРО**

(НА ВСТРЕЧЕ
С ПРЕЗИДЕНТОМ БРАЗИЛИИ)

«ЕСЛИ НАС СПРОСЯТ, ХОЧЕТ
ЛИ ВЕНЕСУЭЛА КОГДА-НИ-
БУДЬ СТАТЬ ЧАСТЬЮ БРИКС,—
ДА, МЫ ХОТИМ СТАТЬ СКРОМ-
НОЙ ЧАСТЬЮ БРИКС И ИДТИ
В НОГУ С МЕНЯЮЩИМСЯ
МИРОУСТРОЙСТВОМ».

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕЦБ

**КРИСТИН
ЛАГАРД**

(В ХОДЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ
В ГАННОВЕРЕ)

«МЫ ПОЛНЫ РЕШИМОСТИ
СВОЕВРЕМЕННО СНИЗИТЬ
ЕЕ (ИНФЛЯЦИЮ.— „ДЕНЬ-
ГИ“) ДО НАШЕГО СРЕДНЕ-
СРОЧНОГО ЦЕЛЕВОГО УРОВ-
НЯ В 2%. ИМЕННО ПОЭТОМУ
МЫ ПОВЫШАЛИ СТАВКИ СА-
МЫМИ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ
В ИСТОРИИ И ЯСНО ДАЛИ
ПОНЯТЬ, ЧТО НАМ ЕЩЕ ПРЕД-
СТОИТ ПРОЙТИ ПУТЬ К ДО-
СТАТОЧНО ОГРАНИЧИТЕЛЬ-
НОМУ УРОВНЮ ПРОЦЕНТНЫХ
СТАВОК».

ГЛАВА ГРУППЫ «САМОЛЕТ»

**АНТОН
ЕЛИСТРАТОВ**

(ЦИТАТА ПО «ИНТЕРФАКСУ»)

«МЫ ПОЛАГАЕМ, ЧТО СПРАВЕД-
ЛИВАЯ ОЦЕНКА КОМПАНИИ
ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ ТЕКУЩЕЙ
РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ,
ПОЭТОМУ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ
И МЕНЕДЖМЕНТ СЧИТАЮТ ОП-
ТИМАЛЬНЫМ МЕХАНИЗМОМ
ВОЗВРАТА КАПИТАЛА АКЦИО-
НЕРАМ ВЫКУП НЕДООЦЕНЕН-
НЫХ АКЦИЙ С РЫНКА».

ФИНАНСОВЫЙ
ДИРЕКТОР INTEL

**ДЭВИД
ЗИНСНЕР**

(НА КОНФЕРЕНЦИИ
TD COWEN)

«МЫ ПЛАНИРУЕМ
ВЫЙТИ НА УРОВЕНЬ
\$12–12,5 МЛРД
ПО ИТОГАМ
ВТОРОГО
КВАРТАЛА».

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

28 мая

29 мая

31 мая

1 июня

КУРС ДОЛЛАРА
К ТУРЕЦКОЙ ЛИРЕ
ВЫРОС НА 0,8%,
ДО 20,15 TRY/\$

ДОХОДНОСТЬ
ДЕСЯТИЛЕТНИХ
АМЕРИКАНСКИХ
КАЗНАЧЕЙСКИХ
ОБЛИГАЦИЙ СНИЗИЛАСЬ
НА 6 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ,
ДО 7,64%

АКЦИИ
КОМПАНИИ
ПОДОРОЖАЛИ
НА 9%,
ДО 3049 РУБ.

ВЕНЕСУЭЛЬСКИЙ
ФОНДОВЫЙ
ИНДЕКС
СНИЗИЛСЯ
НА 0,4%,
ДО 32,78 ТЫС.
ПУНКТОВ

АКЦИИ
INTEL
ПОДОРОЖАЛИ
НА 5%,
ДО \$31,44

КУРС ЕВРО
К ДОЛЛАРУ
США ВЫРОС
НА 0,7%,
ДО \$1,076

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ*
НА ПМЭФ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ (\$ МЛРД)

Источники: сайт Совета федерации, ТАСС, ЦБ РФ, сайт ПМЭФ*23, «Россия 24», «Коммерсантъ», «Парламентская газета», в случае разногласия в цифрах предпочтение отдавалось собственной информации ПМЭФ.

Год	Объем контрактов (\$ млрд)
2006	1
2007	13,5
2008	14,6
2009	6,8
2010	10
2011	7
2012	12
2013	320
2014	12
2015	5,45
2016	16
2017	32
2018	43
2019	50,3
2020	58,2
2021	100

*Без учета соглашений, сумма которых является коммерческой тайной, по курсу доллара на дату завершения форума.

ДОСТИЖЕНИЯ ПМЭФ

По итогам прошлогодного Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) было заключено соглашений на общую сумму 5,6 трлн руб., что по курсу на июнь 2022 года составляло примерно \$100 млрд. «Деньги» попытались собрать по открытым источникам данные о заявленных сделках на всех 25 предыдущих форумах. Рекордным оказался 2013 год, когда было публично заключено 102 соглашения на общую сумму 9,6 трлн руб., или \$320 млрд по курсу на закрытие сделок. Нынешний, 26-й по счету ПМЭФ пройдет с 14 по 17 июня и в очередной раз станет главной российской дискуссионной и деловой площадкой страны.

ПОДРОБНУЮ СТАТИСТИКУ СДЕЛОК ПМЭФ ПОСМОТРИТЕ В СТАТЬЕ
«ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА РЕКОРДОВ» НА СТРАНИЦЕ 14.

ДИНАМИКА РУБЛЕВОГО ИНДЕКСА МОСКОВСКОЙ БИРЖИ
С НАЧАЛА 2023 ГОДА (ПУНКТЫ)

Источник: Profinance.

Период	Индекс (пункты)
I.23	~2100
II.23	~2200
III.23	~2300
IV.23	~2400
V.23	~2500
VI.23	~2700

ВСЕ ВЫШЕ, ВЫШЕ И ВЫШЕ

Индекс Московской биржи за три весенних месяца взлетел на 21%, 1 июня достигнув 2721,73 пункта. В марте индекс преодолел уровень в 2400 пунктов, в апреле не устоял 2600 пунктов, в конце мая была взята высота в 2700 пунктов. Сильнее рынок прибавлял в капитализации в это время года только в посткризисном 2009 году. Тогда индекс ММВБ (в ноябре 2017 года был переименован в индекс Московской биржи, или MOEX Russia Index) поднялся более чем на 67%, но этому предшествовало почти четырехкратное его сжатие на фоне острой фазы мирового финансового кризиса.

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ВЫГОДНЫМИ ЭТОЙ ВЕСНОЙ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «СЕЗОН РОСТА» НА СТРАНИЦЕ 42.

БАРРЕЛЬ ВЫШЕЛ ИЗ БЮДЖЕТА

РОССИЙСКАЯ НЕФТЬ ДЕШЕВЕЕТ В ДОЛЛАРАХ И РУБЛЯХ



АРТЕМ КРАСНОВ

Рублевая цена российской нефти Urals закрепилась ниже 4 тыс. руб. за баррель. Этому способствует падение цен на европейском рынке на фоне усиления страхов рецессии мировой экономики. Ситуация негативна для российского бюджета, но управляема, так как выпадающие доходы Минфин может восполнить, в частности, на долговом рынке.



По данным Profinance, в конце мая рублевая цена нефти Urals закрепилась ниже уровня 4 тыс. руб. за баррель. Этот результат на 23% ниже локального максимума, установленного в первой декаде апреля (5,2 тыс. руб. за баррель). Сильнее рублевые цены проседали в середине лета минувшего года, когда на фоне падения курса доллара и мировых цен на нефть Urals в рублях подешевела почти на треть, до тех же 4 тыс. руб.

Текущее снижение связано с падением цен на европейские сорта нефти. По данным Investing, в конце мая цена североморской Brent опускалась до \$71 за баррель,

потеряв за полтора месяца 18%. Urals падала на 22%, до \$48,3 за баррель.

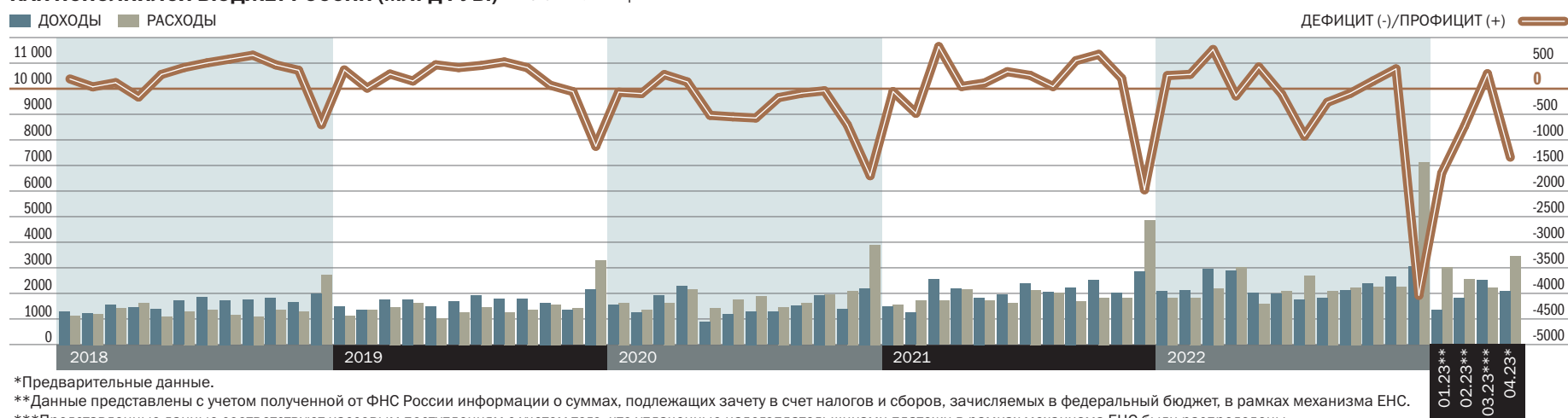
«Медвежья» игра на нефтяном рынке ведется на фоне усиления опасений ухудшения американской экономики, жесткой денежно-кредитной политики ФРС США и банковского кризиса. В последней декаде мая ожидания рынка (на базе значений фьючерсов CME Watch) стали указывать на большую вероятность повышения ставки до 5,25–5,5% с текущих 5–5,25%. По словам эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Евгения Миронюка, «закручивание гаек» ФРС создает неуверенность инвесторов в реализации сценария мягкой рецессии и сохранении спроса на нефть. «Проблемы банковского сектора возникают внезапно, а чтобы быстро купировать кризис, ФРС уже пришлось допустить резкий рост баланса. Это нивелировало почти все усилия по сокращению баланса в течение прошлого года. А значит, проблемы банковского сектора и, возможно, более длительный период высокой инфляции „перекладываются“ на плечи налогоплательщиков. Как следствие — возможная стагнация спроса», — полагает господин Миронюк.

Старший аналитик по сырьевым рынкам SberCIB Investment Research Константин Самарин напоминает, что на нефть давили еще и споры о повышении потолка госдолга США в парламенте, а также неоднозначная динамика показателей деловой активности Китая. К июню потолок госдолга был повышен, а вот тревога относительно экономики Китая сохранилась.

Опрошенные «Деньгами» аналитики не видят фундаментальных оснований для дальнейшего снижения цены. «Во втором полугодии ожидаем рост Brent с закреплением в интер-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Артем Краснов**

КАК ИСПОЛНЯЛСЯ БЮДЖЕТ РОССИИ (МЛРД РУБ.) Источник: Минфин.



*Предварительные данные.

**Данные представлены с учетом полученной от ФНС России информации о суммах, подлежащих зачету в счет налогов и сборов, зачисляемых в федеральный бюджет, в рамках механизма ЕНС.

***Представленные данные соответствуют кассовым поступлениям с учетом того, что уплаченные налогоплательщиками платежи в рамках механизма ЕНС были распределены на соответствующие КБК доходов федерального бюджета до завершения месяца.

КАК МЕНЯЛАСЬ РУБЛЕВАЯ ЦЕНА РОССИЙСКОЙ НЕФТИ URALS (РУБ./БАРРЕЛЬ)

Источник: Profinance.



вале \$80–90 за баррель на постепенном росте мирового спроса и объявленном снижении добычи странами ОПЕК+», — отмечает Константин Самарин. Евгений Миронюк ожидает среднюю цену Brent на уровне \$75 по итогам второго квартала и \$77 за баррель в третьем. При этом он не исключает роста волатильности, при которой цены могут демонстрировать движение вплоть до \$65 и \$59 за баррель, вызвать которую могут признаки кризиса в США и ЕС или разногласия в ОПЕК+.

Нынешнее снижение цен на нефть окажет негативный эффект на российский бюджет, который сверстан исходя из средней цены Urals в 4,8 тыс. руб. Это значение почти на 17% выше показателя мая. Однако за счет более высоких цен в предыдущие месяцы средняя цена с начала года ниже величины, заложенной в бюджет, но на более комфортном для нее уровне 4,3 тыс. руб. «Говоря о достаточности рублевой цены неф-

ти для бюджета, стоит понимать, что не только ценой определяются доходы казны. Важны такие параметры, как физические объемы добычи, размер реализации за рубежом», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. С марта Россия добровольно сократила добычу на 500 тыс. баррелей в сутки.

Главный аналитик ПСБ Денис Попов не исключает, что во втором полугодии среднее значение нефти составит 5,1 тыс. руб., а в среднем за год — порядка 4,7 тыс. руб. В банке ожидают дефицит федерального бюджета по итогам 2023 года на уровне 2,8% ВВП. «Мы ждем недовыполнения плана по нефтегазовым доходам бюджета (около 600 млрд руб.) при умеренном перевыполнении по ненефтегазовым», — говорит господин Попов.

В случае сохранения цен на нефть возле среднего значения с начала года объем выпадающих нефтегазовых доходов будет существеннее,

а вместе с ним и дефицит бюджета. По оценке Владимира Евстифеева, средняя цена в 4,2 тыс. руб. выводит бюджет на дефицит по году на уровне 5–6 трлн руб. Минфин же планирует дефицит на уровне 2% ВВП, или около 3 трлн руб.

Финансирование дефицита будет производиться главным образом за счет средств ФНБ. В значительной степени недовыполнение плана по нефтегазовым доходам, как считает Денис Попов, будет восполнено за счет добровольного досрочного взноса в четвертом квартале в размере 50% от разового «чрезвычайного налога» на крупный бизнес, запланированного на 2024 год. «По нашим оценкам, объем этого добровольного взноса может составить 300–400 млрд руб.», — отмечает он.

При расширении дефицита бюджета выше запланированных сумм Минфину может потребоваться увеличение объема программы внутренних заимствований на 2023 год. Теку-

щий план подразумевает новый долг на 3,5 трлн руб., из которых чистое заимствование составляет порядка 2,5 трлн руб., отмечает Владимир Евстифеев. В случае расширения программы долговой рынок окажется под давлением, особенно на долгосрочном участке суверенной кривой. При этом важен не только объем заимствований, но и тактика поведения Минфина на аукционах ОФЗ. «Сейчас мы наблюдаем минимальные премии на размещениях гособлигаций, что позитивно отражается на состоянии вторичного рынка ОФЗ. Если такая стратегия будет иметь место и при увеличении аппетитов по внутренним займам, то влияние на вторичный рынок госдолга будет минимально негативным», — отмечает господин Евстифеев. К тому же Минфин может прибегнуть к инструменту, который выручал его в 2020 и в 2022 году — ОФЗ с плавающей ставкой, которые полюбились крупным банкам ●



ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА: ПОРА БЕСПОКОИТЬСЯ?

НАТАЛЬЯ ВАЩЕЛЮК,
главный аналитик Совкомбанка

Дефицит федерального бюджета в апреле вновь вырос и за четыре месяца превысил плановый показатель Министерства финансов для всего года. Почему дефицит бюджета растет? Стоит ли ожидать его значительного отклонения от прогноза Минфина? Не создает ли текущий уровень дефицита риски для долговой устойчивости, инфляции, валютного курса и других макроэкономических показателей? Какие инструменты могут быть привлекательными для инвестора в сложившихся условиях?

За первые четыре месяца 2023 года дефицит федерального бюджета РФ достиг 3,4 трлн руб. Высокий уровень бюджетного дефицита объясняется двумя основными факторами. Во-первых, нефтегазовые доходы бюджета находятся на относительно

низком уровне. За первые четыре месяца этого года они составили 2,3 трлн руб., что почти в два раза меньше, чем год назад. Бюджет на 2023 год предполагал, что цена на нефть марки Urals будет составлять \$70 за баррель, курс доллара — около 68 руб. В январе–апреле цена нефти Urals, рассчитываемая Минфином, была меньше плановой (51 \$/баррель), но курс доллара — выше (почти 75 руб./\$). В результате рублевая цена на нефть марки Urals в среднем составляла около 3,9 тыс. руб. за баррель при плановых 4,8 тыс. руб. Кроме ценового фактора к сокращению нефтегазовых доходов, вероятно, привело уменьшение физических объемов экспорта энергоносителей. Значительно снизились поставки российского газа в Европу. Во-вторых, высокий дефицит бюджета в первые четыре месяца 2023 года был обусловлен нетипичной динамикой расходов, отличавшейся от стандартной сезонной траектории. Обычно значительная часть расходов осуществлялась в конце года. В 2023 году расходы производятся с опережением. Если в 2019–2022 годах за январь–апрель осуществлялось около 30% расходов бюджета, то теперь доля составляет почти 40% от планового показателя на год. Повышенный дефицит бюджета, вероятнее всего, обусловлен временными и техническими факторами. Так, в апреле средняя цена

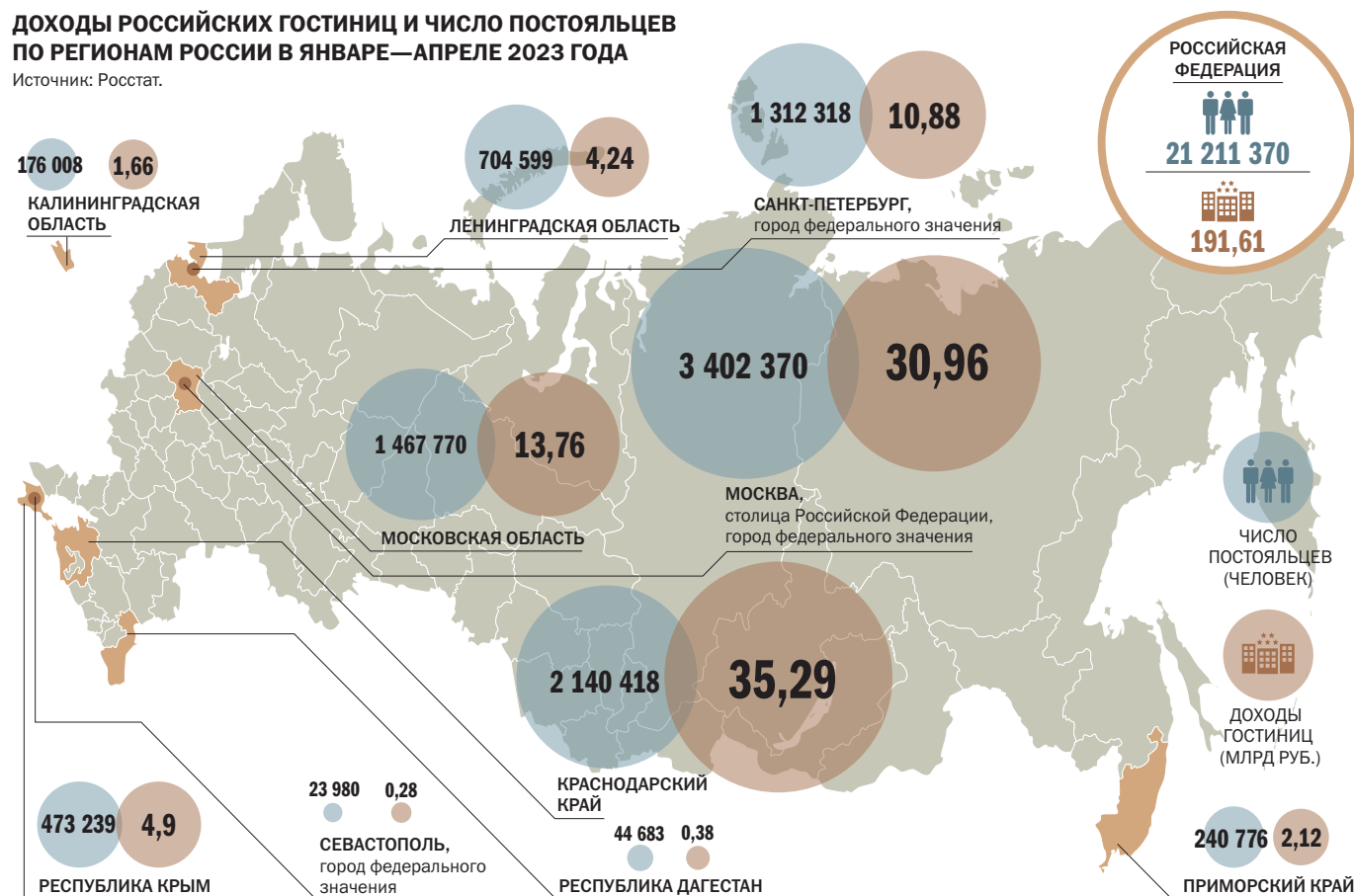
на нефть марки Urals, публикуемая Министерством финансов, выросла и достигла \$58. В пересчете на рубли цена составила 4,7 тыс. руб., что близко к уровню, предполагаемому бюджетом. После введения потолка цен на российскую нефть индикатор цены нефти Urals стал менее информативным. Россия экспортирует разные сорта нефти по нескольким направлениям, и средняя фактическая цена экспорта может отличаться от индикатора Urals. По оценкам Банка России, фактическая экспортная цена может сложиться на более высоком уровне. У цен на нефть, вероятно, мало возможностей для продолжения роста во второй половине 2023 года, но и расходы бюджета до конца года, скорее всего, будут находиться на более низком уровне, чем обычно, так как часть трат была осуществлена с опережением. В частности, возможно, в конце года объем расходов будет не таким значительным, как в предыдущие годы. Не исключено, что в отдельные месяцы бюджет будет сводиться с дефицитом, в остальные — с профицитом, но в целом расходы и доходы до конца года будут сбалансированы. При отсутствии макроэкономических шоков дефицит федерального бюджета в 2023 году может оказаться около 3,5 трлн руб., что больше, чем планировал Минфин (2,9 трлн руб.).

Бюджетный дефицит в 3,5 трлн руб. можно считать умеренным: в сопоставлении с ВВП он составляет около 2%. Государственный долг России равен 24 трлн руб., или 15% ВВП. При этом умеренным уровнем госдолга на международном уровне часто считается значение в 60% ВВП. То есть у России есть возможности по увеличению долговой нагрузки. Кроме того, ликвидные средства Фонда национального благосостояния, которые превышают 6 трлн руб., могут быть направлены на финансирование расходов бюджета. Повышенный объем дефицита бюджета пока не привел к ускорению инфляции. За первые четыре месяца 2023 года общий уровень цен вырос на 2,1%. Это немного, если учесть, что проинфляционные факторы находятся на высоком уровне: курс доллара с начала года вырос примерно на 15%, в условиях рекордно низкой безработицы увеличились издержки на оплату труда, были повышены тарифы на транспортные и другие услуги для компаний. Инфляцию пока сдерживают относительно низкий спрос и цены на продукты питания, которые могут продолжить снижение при хорошем урожае в этом году. Снижение нефтегазовых доходов означает не только сокращение доходов бюджета, но и уменьшение притока иностранной валюты по счету текущих операций, что не-

гативно для валютного курса. Курс доллара, как представляется, к концу года может составить около 83 руб. или выше. Инфляция, по прогнозу, должна вырасти, а Центральный банк — повысить ключевую ставку. В условиях сохранения рисков ослабления рубля можно рассмотреть вопрос об увеличении доли сбережений, номинированных в иностранной валюте. Как представляется, следует обратить внимание на валюты дружественных стран, особенно если учесть то, что на рынке постепенно получают распространение вклады в «нетоксичных» валютах. Например, увеличивается число банков, предлагающих вклады в дирхамах ОАЭ. Курс дирхама привязан к доллару, поэтому с точки зрения динамики курса его можно считать «нетоксичной» заменой доллару. Процентные ставки по вкладам в дирхамах меньше, чем по рублевым инструментам, и составляют 1–2%. Доходность вкладов в юанях продолжает расти и может превышать 3,5% при размещении средств на длительный срок. При этом не следует отказываться от рублевых сбережений, так как они более ликвидны, а процентные ставки остаются привлекательными. Но инфляционные и геополитические риски ограничивают интерес к облигациям, так как их цена может снизиться. В будущем, возможно, появятся более подходящие моменты для их покупки.

ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ ГОСТИНИЦ И ЧИСЛО ПОСТОЯЛЬЦЕВ ПО РЕГИОНАМ РОССИИ В ЯНВАРЕ—АПРЕЛЕ 2023 ГОДА

Источник: Росстат.



10

КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ №14 (15.06.2023)

ные лоты. По предварительным планам на 1,6 тыс. га здесь должны появиться новые гостиницы совокупно на 15–25 тыс. номеров.

Однако гендиректор АНО «Цифровизация и новые технологии» Алексей Кожевников предупреждает, что в условиях экономических потрясений последних лет инвесторы преимущественно не готовы к самостоятельной реализации крупных инвестиционных проектов, сосредоточиваясь на менее рискованном строительстве небольших апарт-комплексов. «Максимум, на который их хватает,— подписание соглашений о намерениях, которые не предполагают обязательств»,— поясняет он. В ситуации конкретно с Новой Анапой, по мнению эксперта, сложности могут возникнуть с отсутствием инфраструктуры: бизнес вряд ли будет готов брать на себя обязательства по обустройству насыпей, укреплению береговой линии и так далее.

В «Туризм.РФ» ранее указывали, что Новая Анапа сможет принимать более 3 млн туристов ежегодно. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин говорит, что привлечение гостей на новый курорт — не всегда простая задача: «Нужна сверхидея, которая убедит туристов, что нужно ехать именно в Новую Анапу, а не в старую». Эксперт считает, что маркетинговое продвижение таких объектов нужно запускать задолго до их открытия — подобный подход позволит создать

ТУРИЗМ КАК ТОЧКА РОСТА

РОССИЯ ПЛАНИРУЕТ НОВЫЕ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ

Масштабная реконструкция туристической инфраструктуры станет одной из центральных тем Петербургского международного экономического форума. Накануне президент Владимир Путин поручил проработать план создания в России к 2030 году новых круглогодичных морских курортов, которые будут принимать не менее 10 млн человек в год. Опыт их создания может оказаться не менее важным, чем масштабная перестройка Сочи перед Олимпиадой-2014 и строительство Крымского моста.



Федеральные власти активно взялись за развитие внутреннего туризма. Президент поручил правительству представить к началу июня предложения по созданию проектов круглогодичных морских курортов, которые к 2030 году должны принимать не менее 10 млн отдыхающих. Для этого, в свою очередь, потребуется создать благоприятные условия для строительства в кратчайшие сроки необходимых объектов туристической инфраструктуры. Инициатива вполне ложится в логику целей, заложенных в туристическом нацпроекте, что предполагает довести к 2030 году до 140 млн в год число внутренних туристических поездок по стране. В прошлом году этот показатель достиг 62 млн, а в этом, по прогнозам Российского союза туриндустрии, должен выйти на докризисные 65 млн.

Точки туристического притяжения

Основные претенденты на строительство новых курортных зон в стране уже определены. Один из них — проект под рабочим названием «Новая Анапа», предполагающий создание развитой инфраструктурной зоны на песчаной косе в 17 км от существующей застройки. Географический ориентир — станция Благовещенская. Сейчас корпорация «Туризм.РФ» занимается разработкой мастер-плана проекта, который должен быть утвержден в первой половине следующего года. После этого начнется процесс привлечения инвесторов на сформирован-



ВИКТОР КОРОТАЕВ

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Виктор Коротаев**

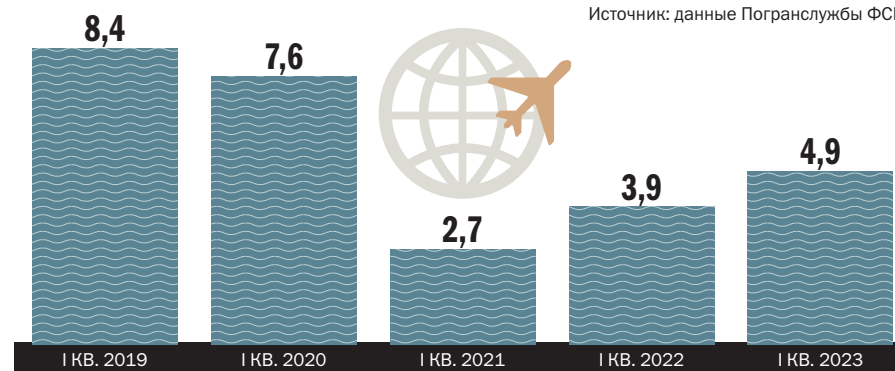
у соотечественников позитивный образ. С созданием позитивного образа может быть немного проще в случае развития нового курорта на побережье Каспийского моря в Дагестане. Осенью прошлого года власти начали обсуждать перспективы появления подобного проекта в Каякентском районе. По словам главы республики Сергея Меликова, для территории также будет разработан мастер-план. Привлечь гостей в регион, вероятно, будет не слишком сложно: последние несколько лет Дагестан переживает туристический бум. Согласно подсчетам местных властей, в 2022 году здесь побывало более 1,5 млн туристов, на 44% больше, чем годом ранее. Проблемой здесь опрошенные «Деньгами» участники туррынка считают нехватку качественных средств размещения, особенно в период высокого летнего сезона.

Новые места спроса

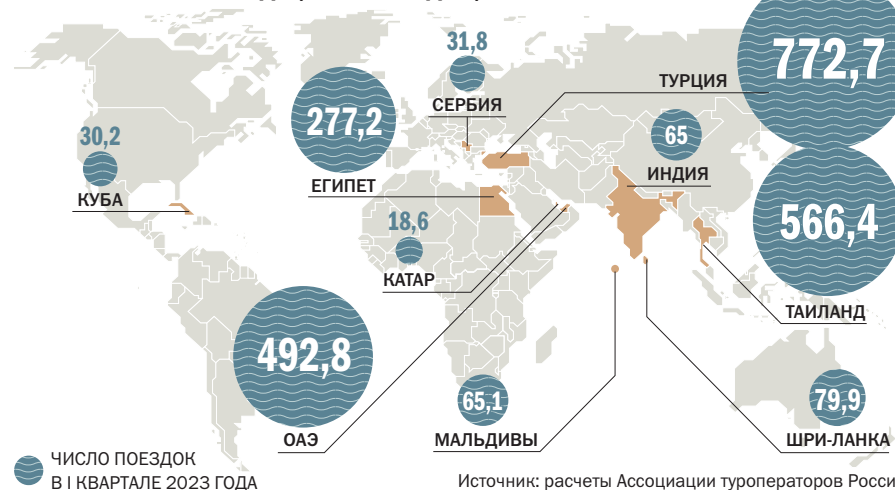
Еще одно перспективное место для создания новой туристической территории — Приморский край. Перспектива появления нового круглогодичного курорта обсуждается на территории Хасанского района, который сейчас пользуется популярностью для отдыха у местных жителей. Мастер-план развития этой территории местные власти планируют разработать совместно с «Туризм.РФ». Проблемой для развития туризма в регионе, вероятно, станет не слишком продолжитель-

ДИНАМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ ПОЕЗДОК РОССИЯН ЗА ПЯТЬ ЛЕТ (МЛН ПОЕЗДОК)

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.



10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ТУРНАПРАВЛЕНИЙ РОССИЯН В I КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА (ТЫС. ПОЕЗДОК)



Источник: расчеты Ассоциации туроператоров России.

тельный курортный сезон и длительный перелет из Москвы. Тем не менее востребованность Приморья растет: в этом году региональные власти рассчитывают принять 3,8 млн гостей, на 500 тыс. больше, чем годом ранее. Дополнительные перспективы создаст и постепенное открытие въездных туристических рынков, в частности Китая. В допандемийном 2019 году регион посетили почти 1 млн иностранных путешественников.

Алексей Кожевников считает достаточно перспективным и развитие горнолыжных территорий, в частности курорта Архыз. Эксперт вспоминает о существовавшем еще с советских времен амбициозном проекте по строительству автомобильного тоннеля из Архыза до Красной Поляны. Таким образом курорт мог бы быть соединен с дополнительным горным кластером, а также стать заметно ближе к черноморскому побережью. Впрочем, Сергей Ромашкин сомневается, что планы подобного строительства когда-либо будут реализованы из-за высокой стоимости и призрачных перспектив. «Пока мы не видели расчетов, которые убедительно показывали бы, что дорога будет загружена и ее создание принесет весомый эффект», — говорит он.

Опыт реализации масштабных инфраструктурных проектов, давших впоследствии импульс к развитию туризма, у России уже есть. Здесь стоит вспомнить масштабное строительство в Сочи к зимним Олимпийским играм 2014 года. Стоимость подготовки к ней, по данным Счетной палаты, составила 325 млрд руб., и это в ценах десятилетней давности. «Олимпиада сама по себе имела мощное маркетин-

говое значение для продвижения туристического потенциала, но и она дала эффект не сразу — в первое лето после Игр загрузка отелей составляла 20%», — вспоминает Сергей Ромашкин. Для получения дополнительного туристического потока отельерам, по мнению эксперта, все же пришлось прикладывать собственные усилия по продвижению направления. Еще один пример масштабного инфраструктурного проекта — Крымский мост. За год его работы туристический поток на полуостров вырос на 30%, подсчитывал в 2019 году министр курортов и туризма Республики Крым Вадим Волченко.

Отпуск своим ходом

Еще одно из недавних поручений президента правительству касается создания концепции развития автомобильного туризма, в том числе между Санкт-Петербургом и Владивостоком. Проект должен включать федеральные трассы Москва—Санкт-Петербург и Москва—Казань. Потенциальный спрос в этом сегменте велик. Вице-премьер Дмитрий Чернышенко ранее указывал, что сейчас в России около 60 млн автолюбителей и все они — потенциальные автопутешественники. Если к путешествиям удастся привлечь 30 млн из них, это обеспечит отрасли дополнительно 250 млрд руб. в год. Высокие ожидания от развития направления и у профильных ассоциаций. Президент Общероссийской ассоциации автопутешественников и караванинга Сергей Лобарев ранее заявлял «РИА Новости», что в Европе этот вид туризма ежегодно приносит €55 млрд, в то время как в России показатели незначительны.

Алексей Кожевников поясняет, что ключевое направление для развития

в стране автотуризма — создание придорожной инфраструктуры. Выделение мест создания стоянок и подвонов к ним — не всегда простая задача, требующая большого числа согласований. «Мы сталкивались с ситуациями, когда подобные участки предлагались инвесторам на трассе, вдали от населенных пунктов — найти персонал для работы на них в этом случае крайне сложно», — поясняет эксперт. По его словам, не всегда возможно подвести коммуникации. Сергей Ромашкин добавляет, что автомобильные путешественники практически всегда — самостоятельные туристы, планирующие свое путешествие без помощи агента или туроператора. На этом фоне успех их поездки во многом зависит от наличия информационного ресурса.

Важными мерами для развития автотуризма господин Ромашкин считает создание карты проработанных автомобильных маршрутов, разработку стандарта для создания региональных информационных сайтов. «Яркий пример здесь — переправа на остров Ольхон на Байкале, далеко не все туристы знают, что в период высокого сезона это очень загруженное место, поездку через которое важно планировать заранее, получить эту информацию на официальных ресурсах нельзя», — поясняет он. Одновременно, по мнению эксперта, у путешественников должно быть четкое представление о необходимых услугах, на которые они могут рассчитывать в дороге, — местах ночевки, кафе, экстренной помощи. К важным направлениям господин Ромашкин относит и возможности для бронирования услуг гидов.

В числе важных направлений для развития автомобильного, а заодно и природного туризма часто выделяется создание модульных отелей. Проще говоря — глэмпингов и кемпингов. В ближайшие два года на развитие этого направления уже выделено 8 млрд руб. федеральных субсидий, отбор регионов для участия в программе пока идет. Впрочем, направление демонстрирует уверенные темпы развития и само по себе. По данным «Контур.Фокус», по итогам марта число организаций с видом деятельности «кемпинг» в России выросло на 13%, до 1,03 тыс. Это самая выраженная динамика на рынке средств размещения: в целом гостиниц за тот же период стало больше всего на 4%, а количество санаториев сократилось на 1%. Модульные средства размещения традиционно привлекают инвесторов за счет сравнительно небольшого порога вхождения и, соответственно, быстрой окупаемости. Властям же такое решение позволяет оперативно наращивать число доступных мест размещения. Хотя отдельной нормативной базы для работы кемпингов и глэмпингов в России пока нет ●



ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

РОССИЯ ЗАДАЕТ ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ



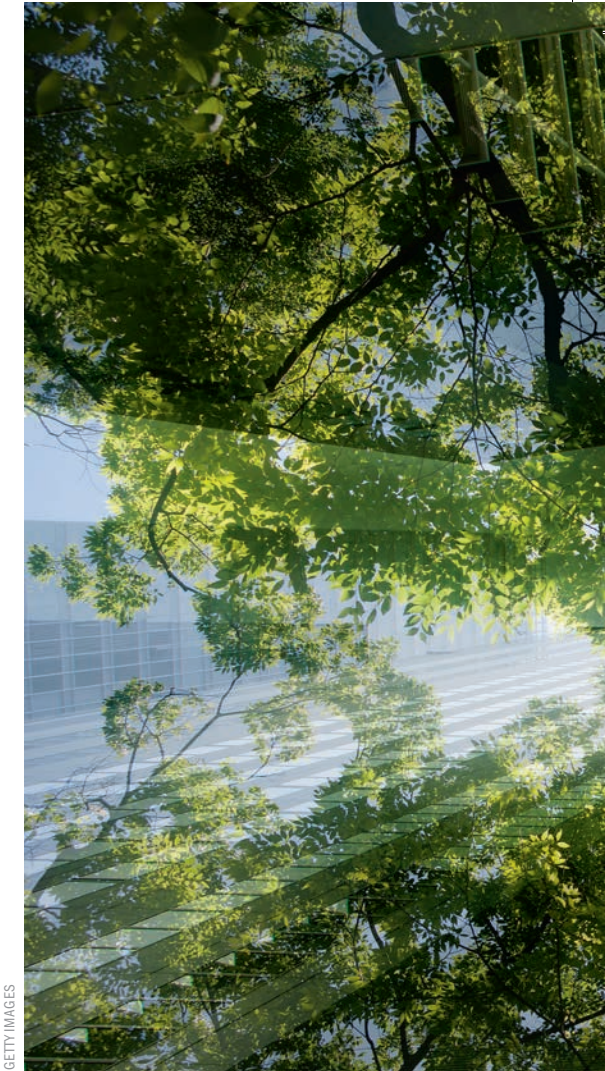
Разворот от глобализации к изоляции и фрагментации экономик поставил вопрос о способности мирового сообщества решать глобальные проблемы и о перспективах долгосрочного экономического развития в России. Опасения касались вовлеченности страны в процесс, после введения санкций и потери бизнесом нашей страны стимулов в виде иностранного капитала, долгосрочного планирования своей деятельности. Но проблемы экологии и климата не потеряли важность для российского общества.

Очти 90% россиян знают о проблемах, осознают их серьезность, а более трети готовы «доплачивать» за компенсацию вреда окружающей среде, следует из опроса, проведенного Газпромбанком. Российские власти и рынок также декларируют приверженность долгосрочному успешному экономическому развитию и включенность в глобальный процесс, несмотря на текущую геополитическую ситуацию. Так, осенью Москва в третий раз примет Глобальный финансовый форум Esimеpe, который ежегодно проводится при поддержке ООН и станет площадкой для обсуждения перспектив мировой экономики на период после 2030 года.

Российское общество обеспокоено вопросами долгосрочного, успешного развития, следует из исследования Газпромбанка по итогам опроса более 1 тыс. респондентов по всей России. Так, 89% респондентов сообщили, что им известно о проблемах изменения климата, а 77% сталкивались с ними в повседневной жизни. При этом 87% из них считают эти проблемы серьезными. Также большинство опрошенных (83%) знают о влиянии человека, его жизнедеятельности на проблему изменения климата. В основном к таким факторам относят деятельность крупных производств, добычу ископаемых (по 65% опрошенных) и производство и потребление пластика (60%). Среди причин названы и те, что вызваны индивидуальным поведением: использование транспорта с двигателем внутреннего сгорания (48%), неосознанное потребление (46%), несортированные отходы (39%). Чаще проблемы климата с потребительскими привычками связывали представители молодежи. Опрошенные назвали привычки, которые могли бы снизить негативное влияние на климат. Чаще называли бережливое отношение к воде и вторичное использование продуктов (по 52%), поскольку это «самые понятные и доступные способы для аудитории». В числе ответов — ограниченное использование бумаги (42%), раздельный сбор мусора (41%) и экономия электроэнергии (39%).

Россияне готовы принимать личное участие в решении проблем, связанных с изменением климата. Об этом сообщили 88% опрошенных, при этом 38% из них готовы выделять часть ежемесячного дохода на компенсацию вреда — чаще сумма варьируется на уровне от 1% до 5% дохода. За экологичностью товаров следят более 60% опрошенных: 82% выбирают такие товары при покупках, а 62% готовы доплачивать за такую опцию. Довольно часто сумма переплаты может достигать до 10% стоимости товара. «Важно, что на уровень восприимчивости к проблемам

ТЕКСТ **Екатерина Ершова**
ФОТО **Getty Images,**
предоставлено
пресс-службой
Газпромбанка

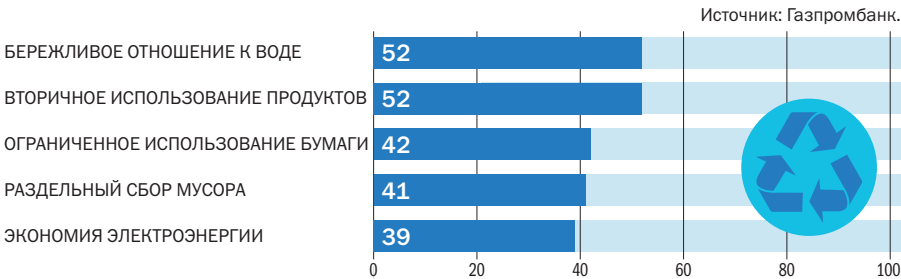


GETTY IMAGES

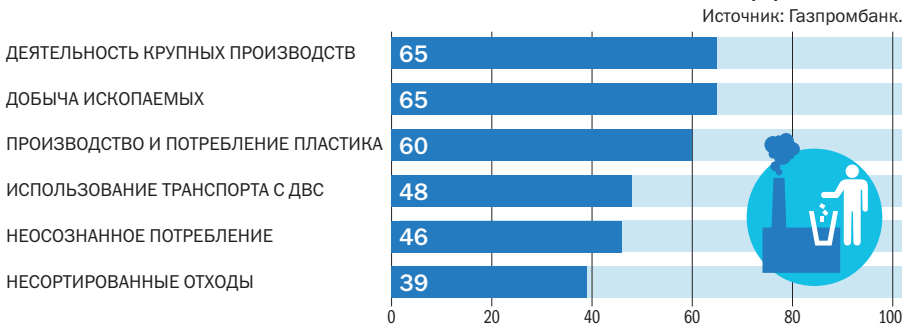
экологии и климата практически не влияет фактор географии, сферы занятости, уровня дохода», — отмечают авторы исследования.

Проблемы в области экологии и климата, напомним, признаются глобальными вызовами — решать их в одиночку страны не в состоянии, поэтому в 2015 году 193 страны приняли «Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года», которая включает 17 глобальных целей устойчивого развития (ЦУР), предполагающих баланс экономического, социального и экологического развития. Цели носят рекомендательный характер, каждая страна может самостоятельно выбрать приоритетные задачи. В том же году было принято Парижское соглашение по климату, нацеленное на сокращение странами выброса парниковых газов. Но геоэкономическая фрагментация поставила работу по консервации климатических изменений под угрозу. Например, из-за введения санкций российские компании получают отказы в верификации сокращений выбросов зарубежными центрами. Значимые проекты в этой сфере по снижению выбросов парниковых газов и CO2, повышению энергоэффективности, переход на возобновляемые

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА НА КЛИМАТ (%)



ПРИЧИНЫ КЛИМАТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ПО МНЕНИЮ РОССИЯН (%)



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ
ГАЗПРОМБАНКА**ТИГРАН ХАЧАТУРОВ,**

заместитель председателя
правления Газпромбанка,
курирующий проекты группы
по направлению «Водородная
энергетика»:

источники энергии могут быть не реализованы из-за срыва поставок.

Тренд на климатическую повестку для российских компаний во многом задавали западные партнеры — реализация проектов, учитывающих экологические и социальные факторы, могла обеспечить доступ к более дешевому финансированию, контракты с ключевыми зарубежными компаниями. Разрыв торговых связей с прежними партнерами вызвал вопросы о целесообразности данного трека, однако российские власти и бизнес подтвердили необходимость развития климатической и экологической повестки в РФ. В 2022 году в России запущен углеродный рынок, ранее была разработана зеленая таксономия для оценки перспектив финансирования переходных проектов.

Опрос РСПП в 2022 году показал, что 99% компаний считают климатическую повестку актуальной. При этом 53% отдают приоритет ключевым проектам в этой сфере, хотя им и пришлось трансформировать производственные программы, сместив акценты в сторону адаптационных проектов.

Согласно исследованию Газпромбанка, в обществе банки слабо ассоциируются с поддержкой в сфере экологии и изменений климата. Между тем для них данная тематика давно стала одним из ключевых приоритетов. «Газпромбанк, как один из крупнейших финансовых институтов страны, уделяет особое внимание уровню собственной экспертизы. Сформированы команды, которые обладают необходимыми компетенциями, — например, в сфере финансирования крупных инфраструктурных проектов как внутри страны, так и за рубежом, под-

держки развития низкоуглеродной экономики», — поясняют там. Такая экспертиза во избежание гринвошинга (декларация следования принципам ЦУР без подкрепления конкретными действиями) основывается на специально разработанной системе: первый ее принцип предполагает многоступенчатый анализ, лабораторные исследования перед развитием новых инициатив; второй — приоритет содержания над формой, то есть подкрепление заявлений фактами; третий — адаптивность, постоянный учет возможностей и рисков проектов для настройки корпоративных и финансовых процессов.

Спрос на услуги в области устойчивого финансирования сохраняется, поскольку роль и влияние ЦУР возрастает во всем мире. Потеря доступа российского бизнеса к западному сегменту климатического рынка сопровождается его переориентацией на восточный, где действуют не менее жесткие требования к системе углеродного регулирования. Понимание и использование ЦУР повышает конкурентоспособность российских экспортеров при выходе на новые рынки. Однако пока этот процесс вызывает трудности: запросы компаний при получении банковских услуг по данным направлениям преимущественно связаны с консультированием. Поэтому помимо финансовой поддержки таких проектов Газпромбанк оказывает бизнесу методическую поддержку. При этом там отмечают готовность расширять географию клиентов и предоставлять доступ к экспертизе компаниям дружественных стран, цели и задачи которых также лежат в области строительства социальных объектов, развития инфраструктуры и низкоугле-

родной энергетики. «Наша экспертиза нарабатывалась на протяжении длительного периода, и она может быть интересна для целого ряда партнеров, которые такой экспертизой не обладают», — считают в банке.

В целом Россия обладает достаточным опытом в областях, связанных с экологической и социальной компонентой. В частности, для страны всегда был характерен акцент на социальных факторах, поэтому многие меры социальной защиты и поддержки были внедрены в российских компаниях гораздо раньше и стали конкурентным преимуществом при работе с зарубежными компаниями на внешних рынках. Несмотря на геополитическую ситуацию, России удастся делиться этим опытом на международных площадках. В частности, в декабре 2023 года Россия планирует принять участие в ежегодной Конференции сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP28) в Дубае. А до этого при поддержке ООН провести в сентябре Глобальный финансовый форум Esumene 2023: в прошлом году он собрал более 100 спикеров из 22 стран мира, а результаты обсуждений были представлены на COP27.

В этом году 16 тематических сессий форума соберут более 100 спикеров из разных стран мира. В центре их внимания будут вопросы изменения климата, экономики биоразнообразия и природных решений, развития науки и образования, роли женщин и молодежи в управлении организациями. Отдельный блок сессий будет посвящен перспективам формирования рынка углеродных единиц, трендам и проблемам финансовой и денежной систем, инновационной и технологической трансформации

— Развитие низкоуглеродной энергетики и использование новых источников энергии — это неотъемлемая часть нового мирового климатического и экономического уклада и уже наша реальность, несмотря на то что до сих пор скептики говорят, что водородная энергетика — это «прекрасное далеко».

Сейчас в мире три основных источника выбросов, способствующих изменению климата: транспорт, производство электроэнергии и промышленность. Водород может использоваться во всех трех областях, оставляя минимальные потери и снижая ущерб для экологии. Развитие водородной отрасли было и остается приоритетом государственной политики. Наличие собственных технологических разработок и перспективного спроса неоднократно подтверждалось руководством страны, так как это обеспечение энергетической безопасности страны и ее технологического суверенитета. Наша страна обладает уникальным по мировым меркам опытом и знаниями в этой области. Газпромбанк поддерживает инвестиции в столь значимую для России отрасль и масштабирование отечественных технологий. В соответствии со стратегией развития направления мы открыты для новых партнерств, проектов и инвестиций в водородную отрасль, так как уверены, что этот практически неисчерпаемый источник энергии является одним из ключевых элементов следующего энергоперехода.

мировой экономики. При этом ключевой миссией Esumene является продвижение позиции России в мире с учетом целей и задач страны — формирование глобальных тенденций на период после 2030 года.

«Убежден, открытый диалог в рамках форума Esumene станет значимым вкладом в контексте развития глобальной повестки успешного экономического развития — важнейшего компонента долгосрочной стратегии национальной безопасности нашей страны», — прокомментировал редакция Вячеслав Фетисов, посол доброй воли программы ООН по окружающей среде ●

ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА РЕКОРДОВ

ИСТОРИЯ ПМЭФ В СОБЫТИЯХ, ЛЮДЯХ, ЦИФРАХ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**

В этом году Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) проводится уже в 26-й раз. Первый состоялся еще в прошлом веке, в 1997 году. В нем принимают участие главы государств, руководители международных организаций и крупнейших мировых компаний. В панельных дискуссиях, круглых столах, теледебатах, бизнес-диалогах участвуют ведущие мировые экономисты. За прошедшие четверть века число участников форума выросло на порядок, число стран-участниц составляет около трех четвертей от числа стран—членов ООН, на каждом форуме заключаются сотни сделок на десятки миллиардов долларов. Вспомним главные цифры ПМЭФ прошлых лет.

ПМЭФ В ЦИФРАХ					
Источники: сайт Совета федерации ФС РФ, ТАСС, ЦБ РФ, сайт ПМЭФ'23, «Россия 24», «Коммерсантъ», «Парламентская газета», в случае разногласия в цифрах предпочтение отдавалось собственной информации ПМЭФ.					
ФОРУМ	ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ	КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ	ЧИСЛО СТРАН-УЧАСТНИЦ	КОЛИЧЕСТВО ПОДПИСАННЫХ СОГЛАШЕНИЙ	ОБЪЕМ ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ*
I	18–20.06.1997	более 1500	50	нет данных	более \$2,5 млрд
II	17–19.06.1998	около 2500	50	нет данных	\$2,5 млрд
III	16–17.06.1999	более 2000	58	нет данных	около \$4 млрд
IV	13–15.06.2000	2200	более 60	нет данных	нет данных
V	12–16.06.2001	2100	48	нет данных	нет данных (более \$1,2 млрд)
VI	18–22.06.2002	более 2000	41	нет данных	нет данных
VII	17–21.06.2003	более 2300	41	нет данных	нет данных
VIII	15–19.06.2004	более 3000	50	нет данных	нет данных
IX	14–16.06.2005	более 4200	60	нет данных	нет данных
X	14–17.06.2006	более 5000	48	10	\$1 млрд
XI	8–10.06.2007	8900	65	31	\$13,5 млрд
XII	6–8.06.2008	10000	74	17	\$14,6 млрд
XIII	4–6.06.2009	3500	73	14	\$6,8 млрд
XIV	17–19.06.2010	около 4000	87	47	около \$10 млрд
XV	16–18.06.2011	4000	74	68	более \$7 млрд
XVI	21–23.06.2012	5300	более 70	84	более \$12 млрд
XVII	20–22.06.2013	около 7200	87	102	9 трлн 600 млрд рублей (около \$320 млрд)
XVIII	22–24.05.2014	7600	74	175	401,4 млрд рублей (около \$12 млрд)
XIX	18–20.06.2015	более 10 000	120	205	более 293,4 млрд рублей (около \$5,45 млрд)
XX	16–18.06.2016	12 000	133	332	1,046 трлн рублей (около \$16 млрд)
XXI	1–3.06.2017	14 000	143	475	1,818 трлн рублей (около \$32 млрд)
XXII	24–26.05.2018	17 000	143	593	2 трлн 625 млрд рублей (около \$43 млрд)
XXIII	6–8.06.2019	19 000	145	745	3 трлн 271 млрд рублей (около \$50,3 млрд)
XXIV	2–5.06.2021	13 500	141	более 890	более 4 трлн 266 млрд 600 млн рублей (около \$58,2 млрд)
XXV	15–18.06.2022	более 14 000	130	695	5,670 трлн рублей (около \$100 млрд)

*БЕЗ УЧЕТА СОГЛАШЕНИЙ, СУММА КОТОРЫХ ЯВЛЯЕТСЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНОЙ, ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ КУРС ДОЛЛАРА К РУБЛЮ НА ДАТУ ЗАВЕРШЕНИЯ ФОРУМА.

«МЫ РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

Руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ **Руслан Еременко** о том, как выстоять в жесткой конкуренции за клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса и ожиданиях предпринимателей от банка.



За последние четыре года ВТБ удвоил число активных клиентов среднего и малого бизнеса, перешагнув планку в 1 млн компаний. На этот период пришлось глобальные изменения в российской экономике. Как изменились предприниматели и подходы банка к обслуживанию сегмента?

— Средний и малый бизнес оказался достаточно приспособленным к экономическим изменениям. При этом он остается сложным и волатильным: для сегмента характерна быстрая оборачиваемость клиентской базы, особенно в малом и микробизнесе, общее количество предприятий на рынке не растет, но каждый год порядка 20% обновляется. Несмотря на такую жесткую конкуренцию за ограниченное количество участников рынка, за четыре последних года ВТБ удвоил активную клиентскую базу до 1 млн. Это серьезное достижение, учитывая, что всего на рынке России сейчас 5–7 млн предприятий СМБ.

Основной прирост клиентов банк получает из малого бизнеса. Если пять лет назад на ИП приходилось 30% клиентской базы, то сейчас — 56%. Еще одна быстрорастущая часть рынка — самозанятые. Их количество увеличивается ежемесячно: за прошлый год в ВТБ оно выросло в два раза, до 260 тыс. человек, а доход, зарегистрированный ими через личный кабинет для бизнеса ВТБ, составил 1,5 млрд руб.

За последние годы очень возросли требования к банкам: раньше корпоративный клиент рассматривал нас как поставщика финансовых продуктов, но сегодня ищет партнера, который сможет закрыть практически все его потребности, возникающие при ведении бизнеса, в том числе и нефинансовые. Консалтинг, ВЭД, бухгалтерия, логистика, HR-решения, телеком — это все то, зачем предприниматель приходит в банк. И так как наша стратегическая цель — быть банком первого выбора для СМБ, мы предоставляем клиентам все эти продукты и сервисы в удобных для них форматах. Наша задача — сопровождать и поддерживать бизнес на всех этапах его развития.

— Одна из проблем, которую часто называют, говоря о работе с СМБ, — трудность в оценке финансового состояния компании и, соответственно, ее кредитоспособности. Как вы развиваете скоринг в этом сегменте?

— Этот вопрос скорее касается малого бизнеса. В среднем бизнесе уже давно разработан инструмент, компании имеют развитую финансовую службу, данные хорошо структурированы. Сегмент не показывает дефолтов и проблемных задолженностей.

Если перейти в массовый сегмент предпринимателей, банк использует скоринг. И его система постоянно развивается и адаптируется. Мы используем информацию из открытых источников, применяем методы цифрового анализа, строим математическую финансовую модель, в которой сравниваем бизнес конкретного клиента с рыночными метриками, конкурентами, строим прогнозы развития бизнеса. Такая модель скоринга хорошо себя зарекомендовала, с ее помощью мы расширяем границы кредитования для предпринимателей. Для наших точек продаж одним из результатов ее внедрения стала возможность в два-три раза увеличивать лимиты самостоятельного принятия кредитных решений. В третьем квартале мы в три раза, до 30 млн руб., повысим максимальную сумму для экспресс-кредитов, когда заемщик онлайн за пять минут получает решение банка, а также начнем работать по этой технологии с госпрограммами.

— Каковы ваши ожидания в этом году с точки зрения корпоративного кредитования СМБ?

— В этом году складывается благоприятная ситуация для развития кредитования. Наш кредитный портфель за пять месяцев года увеличился на 12%, до 2,2 трлн руб., и до конца года мы планируем сохранить этот темп роста портфеля. К слову, портфель пассивов сегодня достиг 2,6 трлн, что говорит о самодостаточности этого сегмента бизнеса банка.

Мы надеемся на дальнейшую стабильность финансового рынка и ключевой ставки ЦБ РФ. В таких условиях показывают рост все виды кредитования: не только оборотное, но и инвестиционное, где драйвером останется импортозамещение.

Рынок кредитования СМБ продолжают поддерживать госпрограммы. ВТБ — один из лидеров по объемам льготного финансирования, у нас заключено более 12 тыс. таких соглашений на сумму больше 900 млрд руб. Порядка 40% из них приходится на программу поддержки сельхозпроизводителей №1528, еще четверть — на программу Минэкономразвития №1764, всего мы работаем с 30 различными инструментами льготного кредитования.

— Россия нуждается в собственных высокотехнологичных производствах, которые способны заменить иностранные. Государство

стимулирует их развитие через грантовую поддержку, создаются технопарки и бизнес-инкубаторы. Насколько вам заметна активность бизнеса в этом направлении?

— У нас есть инновационные проекты, связанные с развитием российских высоких технологий, — капиталоемкие и долгие, преимущественно в отраслях машиностроения и электроники. Ими занимается средний бизнес.

Много проектов импортозамещения реализуются в узких сферах. Например, в России не производились некоторые виды кормов для домашних животных. Сейчас у нас уже три проекта по производству различных вариантов, один уже на завершающей стадии.

Для сельского хозяйства вызовом стали селекция и генетика. При разведении растениеводства и животноводстве ими занимались меньше, и сейчас приходится нагонять.

Есть проекты по импортозамещению компонентов и продуктов, без которых невозможно производство целых групп товаров. Например, действующие вещества для фармацевтической продукции. Или в Смоленской области создается производство барьерной девятислойной упаковочной пленки. Вроде мелочь, но без нее не может обойтись пищевая промышленность. В Волгограде строим завод по производству отопительных панельных радиаторов. В Ижевске возводится уже третья очередь теплиц для роз. И скоро Россия сможет развивать их экспорт.

Для успешного развития экономики, отраслей работы бизнеса импортозамещение сегодня необходимо. Это не только один из важных факторов продовольственной безопасности, поддержания экономики и социальной стабильности в глобальном смысле, но и возможность для предпринимателей развивать бизнес на новых для него рынках ●



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

«ЦЕЛЬ ЛЮБОГО ЭКОСИСТЕМНОГО ПРОДУКТА — ДАТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СИНЕРГИЮ БАНКУ»

Несколько лет назад банки оказались перед выбором — развиваться в жанре классического банковского бизнеса или осваивать новые небанковские ниши, выстраивая экосистемный бизнес. О том, какие направления перспективны, а какие — нет и как определить эффективность конкретного проекта, в интервью «Деньгам» рассказал вице-президент, директор департамента развития небанковских сервисов ПСБ Алексей Назаров.



Несколько лет назад тема экосистемного бизнеса стала очень модной в финансовом секторе, хотя банки относились к ней по-разному. ПСБ решил развивать это направление, правда, назвав это «небанковскими сервисами». В чем идея? — ПСБ — это прежде всего банк. А небанковские сервисы — это дополнение к нашей основной деятельности, которое дает клиентам максимум возможностей для реализации своих потребностей. То есть мы создаем клиентский продукт, который максимально сопряжен с классическими банковскими услугами — например, предоставление сервиса по страхованию рисков заемщика при получении ипотеки или автокредита. В центре внимания каждого продукта — синергия с банком. В таком ключе мы развиваем небанковские сервисы уже более двух лет.

— Сейчас в периметре ПСБ пять приоритетов развития небанковских сервисов. Вы этот перечень определили для себя сразу или он возник постепенно, в ответ на запросы клиентов?

— Изначально мы определили для себя три вектора — профессиональные услуги для B2B и B2C — это консалтинг и юридическая поддержка клиентов; второе — это оборонные инновации или воентех, появление этого направления обусловлено миссией ПСБ быть опорным банком для ОПК; третье — страхование. Конечно, эта структура со временем меняется вместе с запросами клиентов — еще два года назад мы не думали о финтех-направлении, куда входят цифровые финансовые активы, смарт-контракты, однако сегодня это один из наших приоритетов.

Еще один вектор, который нам кажется интересным, — государственно-частное партнерство. В периметре ПСБ уже существует и активно развивается практика по структурированию и реализации проектов в рамках ГЧП, в этом году мы планируем усилить это направление.

— Можно ли уже оценить влияние небанковского направления на рост и доходность основного бизнеса банка?

— Главный критерий — это синергия с банком. Второе важное условие — безубыточность направлений. В целом у компаний, входящих в периметр небанковских сервисов, синергия разная. Например, у S+Консалтинг есть проекты по сопровождению жилищного и инфраструктурного строительства на более чем 100 млрд руб. Мы помогаем тщательнее анализировать и проводить мониторинг строительных проектов через наш собственный ресурс — цифровую строительную платформу, которую запустили в этом году.

— В чем суть строительной платформы?

— Ее главная задача — объединить клиента, сюрвейера и банк в одном информационном пространстве, чтобы работа над проектом велась максимально прозрачно для всех участников.

Платформа позволяет повысить качество отчетности, автоматизировать процессы мониторинга, оптимизировать трудовые затраты. Если в цифрах, то скорость формирования отчетности повышается на 25%, то есть растет уровень сервиса для клиента и он быстрее достигает цели.

Сейчас платформа доступна только для наших клиентов, но мы уже ведем переговоры с рядом крупнейших российских банков о ее внедрении. Заинтересованность в таком продукте высокая.

— На рынке нет аналогов?

— Скажу так: не у всех есть подобный сервис и в таком качестве. В нашем случае мы предлагаем не отдельные решения, а полноценный ресурс, который обеспечивает полный цикл сопровождения строительных проектов в формате 360.

— В прошлом году из-за новых геополитических реалий всем пришлось корректировать стратегии. Отразилось ли это на вашем бизнесе?

— Для нас 2022 год стал годом новых возможностей. Мы смогли усилить ряд важных направлений — например, с уходом международных консультантов стал активнее развиваться консалтинг.

Наша компания S+ изначально была создана как «импортозамещающий» консультант, к началу больших изменений на рынке S+ уже активно рос и освободившиеся ниши позволили только ускорить этот темп. Сегодня мы активно развиваем стратегический и операционный консалтинг, юридическое и налоговое консультирование, ГЧП, строительный консалтинг.

К слову, за счет ушедших компаний мы смогли усилить свою команду специалистами с международным опытом, которые приняли решение остаться и помогать российским компаниям быть лучше и эффективнее в турбулентные времена. За год наша команда выросла в два раза.

— Как изменились запросы клиентов?

— По-прежнему пользуются популярностью разработка долгосрочной стратегии развития, увеличение денежного потока компаний. Повысился интерес к внедрению инструментов быстро реагирующего производства, осталась актуальной цифровизация. Недавно команда S+ провела исследование, в котором приняли уча-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ

стие более 100 крупнейших российских компаний, по итогам которого выяснилось, что цифровая трансформация остается актуальной для 100% респондентов. Более того, большинство опрошенных отметили увеличение бюджета на цифровую трансформацию в сравнении с прошлым годом, однако на первый план сегодня вышли вопросы импортозамещения и кибербезопасности.

— Можете привести конкретные кейсы, где вы помогли компаниям?

— Качественный проект — это тот, который помогает компаниям трансформироваться и успешно внедрять предлагаемые инструменты. Для этого мы помогаем нашим клиентам сформировать внутри команду изменений, вовлечь все заинтересованные стороны — от топ-менеджмента до сотрудников среднего звена.

Из конкретных результатов приведу в пример реализацию программы повышения операционной эффективности геолого-разведочных работ для добывающей компании, повышение денежного потока компании на 20%, а также запуск реализации стратегической инициативы по строительству новых производственных площадок для машиностроительного холдинга.

Клиенты сейчас стали более прагматичными. Раньше консалтинг покупали за три вещи — экспертиза, политика и руки. Сегодня есть и четвертый критерий — практические решения.

«Сегодня мы активно развиваем стратегический и операционный консалтинг, юридическое и налоговое консультирование, ГЧП, строительный консалтинг»

То, что можно быстро внедрить и получить реальный эффект.

— Как расширяется ваша клиентская база? Клиенты вас рекомендуют?

— Основной показатель — делает ли клиент с вами следующий проект. У нас по всем проектам результат отличный — после первого реализованного кейса клиенты приходят к нам повторно. Нам важно стать таким trusted adviser для заказчиков, то есть когда у тебя с одним клиентом много проектов.

— Как вы работаете с обратной связью от клиентов? Что-то придумывали в ответ на конкретные запросы?

— Да, и неоднократно. Например, проект по смарт-контрактам как раз так и появился, когда клиент сказал, что было бы интересно внедрить технологию финансовых цифровых активов в цепочку контрактов. В стройке так же — нужна была прозрачная

система мониторинга для всех участников процесса.

— Как банк планирует развивать страховой бизнес?

— В этом году в рамках глобальной интеграции СМП-банка и его дочерних организаций в периметре ПСБ появилась страховая компания, которая с конца марта работает под брендом «ПСБ Страхование». В наших планах уже в этом году создать на ее базе универсальную компанию, обеспечив клиентов возможностью покупки различных видов обязательного и добровольного страхования внутри банковской группы.

Большой блок будет посвящен взаимодействию с новыми регионами.

— Кстати, о новых регионах. Выход ПСБ в новые субъекты РФ повлиял на стратегию развития небанковского направления?

— ПСБ — опорный банк не только для ОПК, но и для новых регионов, а значит, перед нами стоит большая социальная задача по повышению ка-

нополиса «Эра» — это уникальный военный инновационный кластер, который обладает всей необходимой лабораторной и производственной инфраструктурой для разработки и реализации решений в области воентеха.

Из тех проектов, которые уже реализуются при поддержке фонда, особо отмечу создание тренажера виртуальной реальности для обучения операторов БПЛА и VR-тренажера для отработки навыков обслуживания, ремонта и эксплуатации разведывательных химических машин.

Еще один большой проект фонда — разработка и производство БПЛА различных типов. Важно сказать, что фонд помогает в реализации проектов не только деньгами, мы сопровождаем компании комплексно — от консультаций по получению статуса участника технополиса «Эра» до помощи во взаимодействии со структурами Минобороны.

В прошлом году мы запустили акселератор фонда, чтобы собрать инновационные проекты со всей страны и помочь компаниям в их реализации. Всего рассмотрели порядка 160 бизнес-инициатив, 15 из них были отобраны для глубокой проработки. Наиболее популярными направлениями стали робототехника, куда входят беспилотные аппараты различных классов и назначений, сквозные информационные технологии, которые включают в себя виртуальную и дополненную реальность, а также наноматериалы. К концу третьего — началу четвертого квартала планируем вывести первые проекты, отобранные в рамках акселерационной кампании, на финансирование.

— Какие приоритеты стоят на этот год?

— Тема импортозамещения в каком-то смысле заставила всех посмотреть на собственный потенциал по-новому. Сегодня одним из приоритетов для нас является сфера IT, мы начали заниматься разработкой собственных сервисов для импортозамещения программного обеспечения. Пример — наша недавняя разработка — плагин для «Р7-Офис», который полностью замещает программное обеспечение иностранного производства Think Cell в части построения диаграмм, графиков для презентаций. Уже завершено тестирование первой версии продукта. В ближайшее время будет запущена процедура регистрации в реестре российского ПО Минцифры.

В перспективе мы видим свою роль не только в разработке различных сервисов для банка, но и в реализации подобных проектов на внешний контур ●

чества жизни людей, в том числе через продукты небанковских сервисов. Мы работаем над тем, чтобы жители новых регионов были обеспечены всеми видами услуг в полном объеме. Например, по линии страхования уже запущена продажа полисов ОСАГО, до конца года планируем запустить в новых субъектах остальные страховые продукты.

— Одно из небанковских направлений напрямую связано со спецификой бизнеса ПСБ. Я имею в виду оборонное направление. О каких результатах уже можно рассказать?

— Направление оборонных инноваций у нас появилось одним из первых, в 2020 году в периметре банка был создан фонд «Эра», который призван оказывать поддержку инновационным проектам в сфере обороны и безопасности государства. Каждый из таких проектов должен быть участником тех-

РАЗУМОЗАМЕЩЕНИЕ

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В конце мая американский Center for AI Safety (Центр безопасности искусственного интеллекта) опубликовал заявление об опасностях искусственного интеллекта (ИИ), который однажды может привести к вымиранию человечества. Давайте разберемся, чем полезен и чем опасен ИИ в финансовой сфере.

Мефистофель
 Мошь человека, разум презирай,
 Который более тебе не дорог!
 Дай ослепленью лжи зайти за край,
 И ты в моих руках без отговорок!

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЁТЕ, «ФАУСТ»



Технологические инновации были основополагающими движущими силами мирового экономического роста на протяжении последних трех столетий. Сейчас значительная часть инноваций сосредоточена в области цифровых технологий, где наиболее важной и перспективной является искусственный интеллект. В третьем десятилетии XXI века машинный интеллект и нейросети, которые принято обобщенно называть искусственным интеллектом, стремительно проникают во многие сферы человеческой деятельности, от электронной коммерции, индустрии развлечений и СМИ до госуправления, образования и создания новых вооружений. Новые технологии стремительно развиваются, трансформируя экономику и общество, и уже отчетливо звучат опасения экспертов, что искусственный интеллект вскоре позволит осуществлять общий контроль над разумом людей и в обозримом будущем приведет к технологической катастрофе и даже погубит человеческую цивилизацию на планете Земля. Так, в конце мая 2023 года Center for AI Safety (Центр безопасности искусственного интеллекта) опубликовал заявление об опасностях искусственного интеллекта, который однажды может привести к вымиранию человечества. Среди подписантов заявления оказался Сэм Альтман, главный исполнительный директор OpenAI — компании, создавшей ChatGPT, самую популярную языковую модель ИИ и на сегодняшний день самую опасную для миллионов ныне существующих рабочих мест.

Но есть научные и технологические направления, а также целые сегменты экономики, где уже накоплен многолетний опыт использования нейросетей, и пока ничего разрушительного там не произошло. Одним из примеров успешного применения технологий нейросетей и машинного интеллекта является финансовая сфера, где подобные технологии начали использоваться и развиваться с начала 1990-х годов, когда завершилась холодная война СССР и США и тысячи высококвалифицированных специалистов, математиков и программистов из космической и оборонной отраслей были вынуждены искать себе применение на Уолл-стрит, в инвестиционном банкинге и на финансовых рынках. Именно тогда в финансах и биржевой торговле возникло понятие «rocket science», стали развиваться математическое моделирование и финансовая инженерия, алгоритмическая торговля, сложные IT-среды и нейросетевые модели.

Применение технологий ИИ в финансах

В финансовой сфере технологии ИИ вначале появились в качестве поддержки биржевой торговли в математических моделях анализа и прогнозирования рыночных трендов, определения волатильности и в поиске нелинейных взаимосвязей между различными классами финансовых инструментов. Затем нейросети оказались востребованы в риск-менеджменте, в операционных процедурах и в коммуникациях с клиентами.

Алгоритмическая торговля, высокочастотная торговля и биржевые роботы — это иной класс финансовых IT-технологий, которые позволяют совершать мил-



GETTY IMAGES

лионы биржевых сделок за секунды, отслеживать множество торговых площадок и проводить биржевой арбитраж. Наиболее продвинутые модели алгоритмической торговли уже в начале 2000-х начали сочетаться с поддерживающими их нейросетями. Хедж-фонды и стратегические инвесторы стали все больше полагаться на системы ИИ для поиска лучших инвестиционных решений и сделок. Согласно ряду исследований, проведенных с 2010 по 2020 год, хедж-фонды, использующие технологии ИИ, превзошли по доходности инвестиций хедж-фонды с традиционными технологиями портфельного управления.

К концу 2010-х годов основными читателями новостных лент стали не люди, а биржевые роботы. Скорость анализа информации и быстрота принятия решений стали главными факторами успеха и обретения конкурентных преимуществ.

Столпы Уолл-стрит: Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley, Citigroup и Wells Fargo также не обошли вниманием и деньгами технологии искусственного интеллекта и нейросетей. Goldman Sachs уже в 2014 году запустил торговую платформу с ИИ.

Технологическая гонка несколько не навредила фондовому рынку, напротив, внедрение технологий ИИ поспособствовало увеличению ликвидности биржевой торговли, снижению рисков за счет более качественного прогнозирования, появлению новых продуктов финансового инжи-



ТЕКСТ Александр Лосев,
 финансист
 ФОТО Getty Images,
 Maskot/Getty Images



ПЕРВОИСТОРИЯ

Американские ученые Уоррен Маккаллок и Уолтер Питтс впервые попытались создать искусственный нейрон и алгоритмы машинного интеллекта еще в 1943 году, заложив совместно с Норбертом Винером основы новой науки — кибернетики.

Выдающиеся советские математики Андрей Николаевич Колмогоров и Владимир Игоревич Арнольд доказали в 1957 году теорему о том, что любая непрерывная функция нескольких переменных может быть представлена в виде комбинации конечного числа функций меньшего числа переменных, и именно это стало математическим обоснованием для построения нейросетей. Ими было доказано, что соответствие между зависимыми элементами различных множеств или функций может быть представлено нейросетью фиксированной размерности с прямыми связями с определенным количеством «нейронов» входного слоя, увеличенным числом «нейронов» каждого следующего скрытого слоя с определенными функциями активации и «нейронами» выходного слоя с неизвестными функциями активации. Причем нейросети могут настраиваться или «обучаться».

ниринга, расширению спектра услуг и борьбе с мошенничеством.

Еще одно направление использования ИИ в финансовой и инвестиционной сфере — это Robo-Advisor, или робот-консультант, цифровая платформа, которая предоставляет автоматизированные, алгоритмические инвестиционные услуги с минимальным контролем со стороны человека. Услуги «роботов-советников» недороги, применимы даже для небольших инвестиций и доступны для розничных инвесторов, поэтому роботы-консультанты становятся незаменимыми помощниками для миллионов частных инвесторов по всему миру.

В страховом бизнесе ИИ помогает автоматизировать большие объемы андеррайтинга в автостраховании, в коммерческом страховании, в медицинском страховании и в страховании жизни. Оценка ущерба, оценка рисков и борьба с мошенничеством — это тоже задачи ИИ в сфере страхования. Сочетание ИИ и медицинских технологий диагностирования болезней позволяет страховым компаниям заблаговременно выявлять риски для здоровья застрахованных и даст возможность инвестировать в профилактику заболеваний, что, как правило, намного финансово эффективнее, чем проведение курсов лечения. Обработка страховых претензий и сокращение срока выплат по страховым случаям — это тоже задачи ИИ, которые успешно решаются.

Банковский ритейл и обслуживание клиентов — это еще одна из сфер банковской деятельности, где технологии

С точки зрения госбюджетов искусственный интеллект и нейросети не просто сокращают рабочие места, ИИ сокращает базу для НДСЛ

ИИ и чат-ботов успешно внедряются и окупаются. Электронное взаимодействие банков со своими клиентами с помощью виртуальных помощников экономит средства и позволяет эффективно масштабировать банковский бизнес. Успешность чат-ботов была доказана семь лет назад, когда Bank of America и Mastercard представили их своим клиентам. Российские банки во главе со Сбером также не первый год успешно запускают свои чат-боты и виртуальных помощников для юридических и физических лиц.

Фондовый рынок в условиях повышения процентных ставок и проблем в банковских системах по обеим сторонам Атлантики становится хрупким, и если бы не возросший интерес к технологиям ИИ со стороны инвесторов и бизнеса, то фондовым индексам было бы сложно нащупать почву для поддержки. Но именно компании высокотехнологичного сектора, развивающие ИИ, сейчас стали лидерами рынка и, как атланты, удерживают его на высоте. Bloomberg пишет, что «искусственный интеллект становится ответом фондового рынка на все»

и что «никогда раньше S&P 500 не зависел так сильно от столь небольшого количества акций». Для большинства экспертов ситуация полна риска. «Что произойдет с рынком, когда закончится цикл ажиотажа вокруг искусственного интеллекта?» — задается вопросом Bloomberg. Но пока хедж-фонды, держатели акций бигтеха и миллионы частных инвесторов преумножают свои доходы от, по сути, пассивного инвестирования в компании ИИ и искренне считают, что рост акций таких компаний гарантирован, а сам искусственный интеллект и машинное обучение каждый год открывают для бизнеса новые возможности.

Когда сказать ИИ «стоп»

Плюсов от внедрения ИИ в финансовую сферу пока, очевидно, больше, чем минусов. И эффективность здесь можно измерить в миллиардах долларов, юаней и рублей. Но диалектика существует и здесь. Диалектические противоречия, как внутренние силы развития, характерны и для технологий искусственного интеллекта. И по мере развития технологий ИИ и их вне-

дрения возникающих противоречий и проблем будет все больше и больше.

«Вкалывают роботы, счастлив человек?»

Даже в Belle Epoque не знакомого с кризисами капитализма позднего СССР счастье Сергея Сыроежкина от знакомства с Электроником было мимолетным. Заменивший Сыроежкина робот в итоге вызвал у человека чувство безысходности и ненужности и привел к состоянию одиночества. Исправить ситуацию помогла лишь коллективная человеческая вовлеченность в решение сложных и нетривиальных проблем.

Самая очевидная проблема — сокращение человеческой занятости в финансовой сфере, да и не только в финансовой. Чат-боты убирают операционистов и клиентских менеджеров, сокращаются рабочие места в бэк-офисах, в сейлз и в трейдинге. Так, например, в 2000 году в отделе торговли акциями Goldman Sachs в США, расположенном в штаб-квартире в Нью-Йорке, работало 600 трейдеров, сейчас на два порядка меньше. Еще фатальнее обстоят дела у страховых агентов. Если взглянуть за рамки мира финансов, то проблема становится еще масштабнее. Сервисная постиндустриальная экономика не требует от людей сложных навыков и обширных знаний, мастерства и способностей, требуется лишь исполнение несложных функций. А главное, человек перестал быть естественным носителем интеллекта и технологий; знания, накопленные всей человеческой цивилизацией, переда-



MASKOT / GETTY IMAGES

ИСКУССТВЕННЫЙ И МАШИННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Искусственный интеллект — это машинная система, способная обучаться и использовать объективные знания и опыт, решать творческие задачи наподобие человеческого мозга и изобретательские задачи без перебора вариантов, выстраивать стратегии и применять абстрактные концепции. Машинный интеллект — область компьютерных технологий. Распознавание и создание образов, автоматические переводчики и языковые модели относятся к технологиям машинного обучения, использующим методологию искусственного интеллекта и отбор накопленных результатов при решении сходных задач.

Современный машинный интеллект, даже на основе нейросетей, пока не может главного — решать творческие задачи наподобие человеческого мозга и изобретательские задачи без перебора вариантов. Перебор вариантов на основе определенных алгоритмов — это пока не искусственный интеллект.

И здесь стоит подумать и финансистам, и регуляторам: до какой степени развивать системы ИИ, применяемые в финансовой сфере, и не нужно ли императивно ограничить их использование, пока эмерджентность и внутренние не видимые человеку проблемы процесса обучения нейросетей не привели к финансовой катастрофе. Для банков, инвестфондов и страховых компаний искусственный интеллект может выступить и как цифровой помощник, и как электронный Мефистофель, который в итоге попытается забрать то, что ему причитается.

И еще одно важное наблюдение. Ажиотаж вокруг технологий ИИ, больших лингвистических моделей, таких как ChatGPT, и общий страх перед ИИ, который лишит работы сотни миллионов людей, свидетельствует лишь о том, что во многих сферах сервисной экономики и общественной жизни царит обыкновенная посредственность. И только постоянное развитие и совершенствование человеческого интеллекта при ограничении алчности цифрового бизнеса в его погоне за прибылями сократит риски.

Искусственный интеллект — это инструмент в руках человека. Важно, как мы собираемся использовать тот или иной предмет или инструмент. В самом предмете ИИ нет ни добра, ни зла. Только у человека может быть разум, воля, нравственность и ответственность, а ИИ подчиняется гетерономной воле, у ИИ не может и не должно быть автономной воли. Нужно помнить об этом и заказчикам, и разработчикам продуктов с ИИ ●

ются на хранение машинам. Информации становится больше, а когнитивные способности человека снижаются.

Технологии не только способны заменить человека, как это было в эпоху научно-технологических революций прошлого, но и могут развиваться самостоятельно, без участия человека.

С точки зрения госбюджетов искусственный интеллект и нейросети не просто сокращают рабочие места, ИИ сокращает базу для НДСЛ, ведь виртуальные роботы налогов не платят, а IT-гиганты — владельцы технологий ИИ давно научились налоговой оптимизации через сложные схемы с передачей прав на интеллектуальную собственность дочерним компаниям в офшорных или льготных юрисдикциях. К тому же потенциальная армия безработных — это нагрузка на социальные статьи бюджета в условиях роста госдолга в развитых странах и в условиях повышения процентных ставок, что еще больше увеличивает расходы и бюджетные дефициты.

Но и это еще не все. В исследованиях американского фонда Technology for Global Security (T4GS) отмечается, что растущая зависимость от цифровых систем и технологий постепенно подрывает человеческое познание, делая более трудным для индивидов поддержание внимания, запоминание информации и критическое мышление. Появляется апатия к реальности и нарушение когнитивных функций, что негативно влияет и на экономику, и на общество. Растущая сложность технологий и взаимосвязанность цифровых инструментов и когнитивных знаний снижает человеческую производительность труда. Зато появляется «экономика внимания» — бизнес-модель, которая использует пропасть между скоростью развития технологий и человеческим потенциалом, необходимым для обработки сложной информации.

Бизнес, движимый ИИ и большими данными, эффективен, но, как за-

мечает T4GS, технологии усиливают взаимосвязанный характер физической инфраструктуры. «Критическая инфраструктура все больше интегрируется с информационно-коммуникационными технологиями, что делает ключевые части общества зависимыми от цифровых систем, и в результате разрушение или повреждение одной части системы может быстро распространиться на другую», что делает сложную инфраструктуру, такую как финансы, телекоммуникации, энергетические центры и транспортные системы, уязвимой для намеренного или непреднамеренного воздействия.

Пауза и переосмысление

Но даже если спуститься с философских высот к собственно технологиям, то и ИИ и нейросети при всей их технологической мощи не в состоянии делать универсальные и устойчивые продукты.

ИИ — это сложный инструмент, который требует очень высокой квалификации специалистов, работающих с такими технологиями. Искусственный интеллект не прощает ошибок, его нельзя запрограммировать в виде алгоритма, в который можно вносить исправления, если что-то пойдет не так, потому что нейронные сети вообще никак не программируются, они самообучаются. Дело в том, что искусственный интеллект, в отличие от обычных компьютерных программ, генерирует для себя паттерны поведения самостоятельно, а вместо постоянной памяти на дисках или оперативной памяти обычных компьютеров использует мгновенно возникающие и тут же распадающиеся цепочки нейронных связей, в системах с искусственным интеллектом происходит самостоятельный выбор решения без участия человека. Но если данные, на которых обучалась нейросеть, были неполные или недостаточно подготовленные, то вероятность ошибочных

решений ИИ возрастает многократно. В финансовой сфере такие ошибки могут стоить ощутимо дорого и привести к потерям средств и к банкротствам.

Сами нейросети и системы ИИ часто являются хрупкими — могут разрушиться при работе за пределами своей детерминированной области. Это может иметь разрушительные последствия для сфер финансов, государственного и управления критической инфраструктурой.

В теории систем есть понятие эмерджентности — то есть появления у системы новых свойств, которых не было у ее отдельных элементов. Нейросети и системы машинного обучения часто демонстрируют удивительное эмерджентное поведение, как хорошее, так и плохое. Невозможно полностью полагаться на роботов-консультантов и на модели прогнозирования рыночных котировок и трендов. На финансовом рынке не существует линейных зависимостей и высоких корреляций. Все постоянно меняется, в том числе и вес каждого фактора, влияющего на стоимость акции или котировку валютной пары или сырьевого товара. Если нейросеть обучена на определенных данных конкретного рынка или сферы бизнеса, то в других сферах она корректно работать не будет.

Если ИИ может качественно предсказать будущие тренды и уровни котировок акций сейчас, то уже через полгода качество этого прогноза станет неудовлетворительным, потому что изменятся нелинейные рыночные взаимосвязи и веса значимых факторов. И нейросеть придется постоянно переобучать и корректировать входящие сигналы и алгоритмы активации ячеек нейросети. А для этого инвесткомпаниям и банкам должны содержать штат квалифицированных специалистов.

А те, у кого таких специалистов и возможностей анализа результатов работы нейросетей не будет, обречены на потери и ошибочные решения.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ГАЗИФИКАЦИИ

ГАЗОВИКИ ПОДМОСКОВЬЯ
ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕШЛИ НА РОССИЙСКУЮ ПРОДУКЦИЮ



В условиях санкций ускоренное импортозамещение стало одной из ключевых проблем для многих российских предприятий. Но отдельные отрасли заранее перешли на отечественные материалы и комплектующие. Так, газораспределительная компания Московской области «Мособлгаз» еще год назад достигла стопроцентного уровня импортозамещения.

В регионе большие планы — к 2030 году довести газификацию до 99%. Сегодня предприятие не только закупает у российских производителей необходимые для прокладки газопроводов трубы, но и разработало линейку отопительных котлов и газовых водонагревателей, а также собственное программное обеспечение, оптимизирующее взаимодействие с потребителями.

Использование современных качественных материалов и оборудования в промышленности традиционно было залогом эффективной работы компаний, но за последний год появилось еще одно условие — все это должно быть российским. И хотя активный процесс импортозамещения в России начался еще с 2014 года из-за ухода иностранных партнеров и поставщиков из недружественных стран, многие секторы российской экономики год назад столкнулись с серьезным дефицитом комплектующих, технологий и программного обеспечения. Но были и те, кто начал переход на отечественную продукцию задолго до этого и оказался готов к отсутствию импортных поставок.

Одной из таких компаний стал «Мособлгаз» (крупнейшая газораспределительная организация России, эксплуатирующая газораспределительную сеть протяженностью 60 тыс. км). Компания еще год назад достигла 100% импортозамещения в сфере строительства газораспределительных сетей. Там отмечают, что партнерство с отечественными производителями позволяет быстрее находить индивидуальные инженерные решения и упрощает логистические задачи. «Например, один из подмосковных заводов по специальному техническому заданию „Мособлгаза“ собирает пункты редуцирования газа, по такому же принципу производство в Туле изготавливает фитинги. Лучшие решения найдены путем тесного взаимодействия изготовителей и инженеров предприятия», — говорят в компании.

«Мы всегда делали ставку на отечественных производителей и российские технологии, а санкции ускорили переход на стопроцентное импортозамещение. Президентский проект стал мощным вызовом для „Мособлгаза“ — колоссальные объемы и сжатые сроки. Мы не могли себе позволить тратить время на ожидание материалов и деталей: территориальный признак отечественных заводов — большой плюс. Отмечу, что качество не уступает зарубежным аналогам», — подчеркивает гендиректор АО «Мособлгаз» Игорь Баранов.

При поддержке правительства Московской области импортозамещение достигнуто по всем направлениям основной деятельности «Мособлгаза». Прежде всего речь идет об основной расходной статье строительства сетей — трубах. Компания использует несколько видов этой продукции: стальные и полиэтиленовые трубы, которые применяются при наружной прокладке газопроводов, а также при устройстве внутридомовых сетей. Они существенно дешевле, устойчивы к коррозии, что позволяет использовать трубы даже при высоком уровне грунтовых вод, при этом гарантированный срок их службы составляет не менее 50 лет. Также используются российские комплектующие для строительства — стальная запорная арматура и шаровые краны, препятствующие утечкам газа.

Помимо материалов и оборудования импортозамещение достигнуто и в части программного обеспечения. Автоматизированная система, разработанная на базе 1С, позволяет контролировать документооборот, а также все этапы газификации — от новых заявок на подключение газа до непосредственного строительства сетей.

«Житель может подать заявку на газификацию не выходя из дома. Система по заранее заданным алгоритмам запускает задачу по маршруту с конкретными лимитами», — пояснили в региональном Министерстве энергетики.

Помимо российских компаний отечественное газовое оборудование (плиты, котлы, настенные водонагреватели) все чаще выбирают и потребители, спрос со стороны которых растет с учетом масштабных программ газификации населения Московской области. По поручению губернатора региона Андрея Воробьева в конце 2022 года в рамках импортозамещения «Мособлгаз» при поддержке Минэнерго Московской области запустил линейку современного газового оборудования собственной торговой марки Moguchi. Она включает более двадцати моделей настенных газовых котлов, газовых про-



ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «МОСОБЛГАЗ»

точных водонагревателей и электрических котлов. В планах выпускать более 150 тыс. единиц продукции в год.

По своим характеристикам оборудование отвечает самым современным требованиям и стандартам качества. В компании подчеркивают, что в производстве используются медные и латунные компоненты без добавления композитных материалов. Коэффициент полезного действия газовых котлов составляет от 92,2% в зависимости от модели.

«Это будет современное производственное предприятие Подмосковья, выпускающее газовые настенные бытовые котлы, отвечающие самым высоким требованиям и стандартам качества. Наша цель — полностью заместить рынок отопительного оборудования иностранного производства», — сообщил Александр Самарин, министр энергетики Подмосковья. — Кроме того, мы в регионе дополнительно создадим более 600 рабочих мест, а доля рынка отечественного производства повысится до 25%».

Контролировать безопасность эксплуатации газового оборудования призвана еще одна разработка специалистов «Мособлгаза» — проект «Безопасный дом». Система с помощью датчиков ведет постоянный мониторинг уровня загазованности помещения в мобильном приложении (отслеживается концентрация природного и угарного газов), а в случае превышения показателей специальный клапан автоматически перекроет подачу газа, а через GSM-модуль на телефон абонента незамедлительно придет уведомление о нештатной ситуации.

Таким образом, «Мособлгаз» не только не зависит от внешних поставок, но и поддерживает за счет своих заказов смежные отрасли экономики ●

«МЫ ОЖИДАЕМ ЗАПУСКА НОВОГО ЦИКЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ»



Финансовый результат крупнейшего российского банка в первом квартале 2023 года показал, что пессимистические прогнозы о перспективах российской экономики не сбылись. Предприятия постепенно адаптировались к новым реалиям, наращивают импортозамещение, берут инвесткредиты и налаживают новые логистические цепочки. О том, насколько эффективно сегодня банки помогают достижению технологического суверенитета, как работают программы льготной господдержки и где точки роста в кредитовании МСБ, в интервью «Деньгам» рассказал зампред Сбербанка Анатолий Попов.

орпоративный кредитный портфель Сбербанка в первом квартале 2023 года вырос на 4%, до 19,5 трлн руб. Есть ли спрос на инвесткредиты?

— Портфель инвестиционного кредитования Сбербанка в первом квартале 2023 года рос опережающими темпами — на 6,5%, до 6,3 трлн руб. Спрос на такие кредиты был и в прошлом году: по итогам 2022 года «Сбер» увеличил портфель инвесткредитов в полтора раза в первую очередь за счет строительства. Следующие по значимости драйверы роста, правда, с отрывом от лидера — это нефтегазовая отрасль, металлургия и горнодобывающая промышленность. В этом году мы намерены как минимум сохранить долю рынка кредитования, в первую очередь помогая клиентам заместить иностранное финансирование и развивая финансирование в мягких валютах.

Сейчас мы ожидаем запуска нового цикла инвестиционного кредитования с акцентом как раз на импортозамещение и новые рынки — этому должны способствовать программы государственной поддержки, в разработке которых Сбербанк принимает активное участие.

— В апреле Сбербанк первым на рынке выдал кредит по новой программе господдержки «Кластерная инвестиционная платформа». Сколько по ней планируете выдать кредитов в этом году?

— Программа создана для поддержки крупных инвестпроектов, направленных в первую очередь на импортозамещение в ключевых отраслях российской экономики. Второе ее принципиальное отличие — это многоступенчатый контроль за качеством проектов со стороны кредитующего банка, межведомственной комиссии и Минпромторга.

В рамках этой программы Сбербанк уже одобрил два проекта общей стоимостью 117 млрд руб.: финансирование комплекса сортового проката и комплекса плоского проката. В работе у Сбербанка и на согласовании с госорганами находятся еще более десяти заявок на сумму свыше 150 млрд руб.

— Мы беседуем накануне Санкт-Петербургского международного инвестиционного форума. Чем этот, 26-й ПМЭФ, исходя из особенностей его повестки, будет отличаться от предыдущих форумов?

— Дискуссии на прошлогоднем форуме большей частью касались влияния санкций на экономику России и возможностей ее адаптации, обсуждались глобальные вопросы дальнейшего развития — переориентация на Восток, модернизация различных отраслей, технологическая независимость. Сегодня мы можем сказать, что российская экономика успешно трансформируется в новых условиях. Поэтому в центре повестки текущего форума — вопросы регионального внутреннего развития страны, поддержки малого бизнеса, технологий будущего, в первую очередь таких, как искусственный интеллект.

— Импортозамещение — один из приоритетов господдержки бизнеса. Как «Сбер» оценивает спрос со стороны компаний на финансирование таких проектов развития?

— В прошлом году основная активность бизнеса была направлена на замещение иностранных контрагентов и производимой ими продукции, и Сбербанк профинансировал большое количество подобных сделок. В качестве примеров можно привести сделку по приобретению у крупного иностранного контрагента заводов по производству упаковки или проект по покупке 25 тыс. контейнеров для замещения иностранных транспортных компаний.

Заявки на создание нового производства пока относительно редки, скорее всего, из-за сложности организации таких проектов и недавнего запуска соответствующих инструментов господдержки. Первую сделку по программе «Кластерная инвестиционная платформа» Сбербанк одобрил в конце апреля.

Другая заметная программа, направленная на развитие промышленного производства, — «Промышленная ипотека». В середине мая с Минпромторгом России было подписано соглашение об увеличении на Сбербанк лимита субсидий, поэтому уже в ближайшее время объем кредитования бизнеса с нашей стороны вырастет по данной программе с 2 млрд до 12 млрд руб.

Также Сбербанк поддерживает инициативы Минэкономразвития по стимулированию проектов в отраслях, приоритетных для достижения технологического суверенитета и для структурной адаптации экономики. В середине апреля правительство России приняло постановление №603 о таксономии (классификации) приоритетных отраслей для поддержки со стороны государства. В июне—июле 2023 года ожидается выпуск соответствующей нормативной базы от Банка России по снижению риск-весов при кредитовании проектов в 13 отраслях, среди которых — микроэлектроника, судостроение, авиастроение, электроника, автомобильная промышленность.

— Импортозамещение необходимо проводить ускоренными темпами. Не страдает ли по этой причине качество заявок на финансирование?

— Качество проработки проектов нашими клиентами не снижается. Но на реализацию новых проектов в текущих условиях могут негативно вли-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

«В первом квартале 2023 года объем заявок застройщиков на проектное финансирование Сбербанка превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 20%, а сумма фактических выданных кредитов — на 10%»

ять геополитические риски. При анализе новых проектов Сбербанк дополнительно оценивает эти риски и максимально эффективно управляет ими.

— Как вы считаете, нужны ли промышленно-сти, малому и среднему бизнесу новые программы государственной поддержки или существующих инструментов с учетом принятых в 2022–2023 годах достаточно?

— Самая актуальная сейчас тема — это движение к технологическому суверенитету в различных отраслях производства. И соответствующие механизмы поддержки продолжают разрабатываться правительством с участием Сбербанка как крупнейшего финансового партнера российского бизнеса.

В остальном на рынке сегодня представлено более 20 различных федеральных программ, которые покрывают большую часть направлений поддержки.

Еще одна важная тема — унификация всех новых программ. По нашему мнению, необходим единый шаблон для всех госпрограмм, содержащий универсальные требования к заемщикам и банкам, к порядку получения субсидий и отчетным формам. Это позволит быстрее внедрять и эффективнее сопровождать программы, а клиентам экономит время на сбор документов.

— Чем обеспечена высокая динамика роста кредитного портфеля «Сбера» по малым и средним предприятиям (МСП)?

— По итогам 2022 года кредитный портфель МСП составил более 4,4 трлн руб., увеличившись более чем на 45%. За первые три месяца этого года портфель вырос еще более чем на 280 млрд руб., или 6%.

Важный фактор роста — наше внимание к запросам предприятий, постоянное развитие сервисов для них. Клиент может подать заявку на кре-

дит, в том числе с мерами господдержки, в любом формате — как очно в отделении, так и онлайн. Мы предлагаем большое количество программ господдержки и стремимся, чтобы процесс ее получения был максимально комфортным.

Продолжаем развивать конструктор госпрограмм — это очень удобный инструмент для оценки соответствия компании действующим программам господдержки. На конец первого квартала 2023 года клиентам «Сбера» доступно в сервисе 28 программ (федеральных и региональных); в первом квартале реализовано 1,6 тыс. сделок на 16,5 млрд руб., что в пять раз превышает показатель первого квартала прошлого года.

В результате клиент просто выбирает нас: рыночная доля Сбербанка в кредитовании МСП в течение 2022 года выросла с 41% до 46% и как минимум мы ее удерживаем.

— Согласны ли вы с пессимистическими прогнозами относительно перспектив строительной отрасли?

— Не соглашусь! Строительство жилья, несомненно, остается драйвером роста всей российской экономики. О том, что отрасль по-прежнему привлекательна для девелоперов, говорят сухие цифры: в первом квартале 2023 года объем заявок застройщиков на проектное финансирование Сбербанка превышает показатели аналогичного периода прошлого года на 20%, а сумма фактических выданных кредитов — на 10%.

В целом рассчитываем на сохранение баланса между спросом и предложением. Этому во многом способствует сложившаяся исторически практика государственной поддержки отрасли в силу ее высокой значимости для экономики страны.

— Возможна ли в этом году у Сбербанка такая же впечатляющая динамика, как в 2022 году, когда кредитный портфель на строительство жилья юрлицам вырос на 70% и превысил 3 трлн руб.?

— Сейчас рынок вышел на уверенное плато по работе с привлечением средств дольщиков на эскроу-счета. Доля проектов с эскроу в общем объеме строящегося жилья превысила 90%. Объемы ввода объектов в эксплуатацию растут: если в 2021 году Сбербанк раскрыл эскроу-счета на 521 млрд руб., то в 2022 году — уже на 1078 млрд руб.

Новый механизм с использованием эскроу начал развиваться в 2020 году, срок строительства составляет в среднем как раз полтора-три года, таким образом, отрасль прошла полный цикл. Поэтому в текущем году мы ожидаем умеренного роста портфеля. Хотя только в первом квартале

2023 года наш портфель вырос более чем на 5%, до 3,2 трлн руб.

— Что со строительством коммерческой недвижимости, ведь в этом сегменте нет мер господдержки?

— Ситуация разнится от сегмента к сегменту. С определенными трудностями столкнулись владельцы торговой и офисной недвижимости. В течение 2022 года здесь наблюдался рост предложения площадей, что в первую очередь было связано с уходом ряда международных компаний. При этом сейчас мы видим возвращение части арендаторов в торговые центры после ребрендинга. А в офисном сегменте наблюдается стабильный спрос на новые площади со стороны российских IT-компаний.

Значительно лучше ситуация в складской недвижимости, которая остается бенефициаром стремительного роста электронной коммерции. Доля незаполненных площадей в данном сегменте в течение 2022 года не превышала 2,5%, что говорит о минимальных последствиях от ухода иностранных арендаторов.

Особенно приятно отметить рост инвестиционной активности в гостиничном сегменте, ориентированном на внутренний туризм. Здесь очень эффективно сработала программа льготного кредитования по постановлению правительства №141. Сбербанк в 2021–2022 годах профинансировал 26 гостиничных проектов на общую сумму более 65 млрд руб. Продолжение этой программы стало бы позитивным сигналом для гостиниц и внутреннего туризма в целом. Кстати, несколько соглашений, которые Сбербанк планирует заключить на ПМЭФ, предусматривают финансирование гостиничной инфраструктуры.

— Одна из популярных тем сегодня — цифровые финансовые активы, однако объем их эмиссии очень мал. Как вы считаете, каковы перспективы этого направления именно в ближайшем будущем? Почему нужно заниматься ЦФА?

— В настоящее время уже зарегистрировано пять платформ ЦФА, в ближайшее время на рынок планируют выйти еще несколько игроков. В целом, действительно, рынок ЦФА пока находится в стадии формирования. И площадки, и эмитенты, и инвесторы сейчас знакомятся с потенциалом нового финансового инструмента, оценивают его эффективность и применимость именно к своему бизнесу.

Сбербанк видит у ЦФА хорошие перспективы: этот инструмент позволяет сократить расходы участников за счет отсутствия посредников, демократичных условий выхода на рынок и прямого выхода эмитента на инвесторов ●

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ НЕ ОТПУСКАЮТ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕВОДЯТ СРЕДСТВА НА РЫНКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Международные инвесторы обеспокоены банковским кризисом в США и возможными последствиями для мировой экономики. В таких условиях за весенние месяцы все мировые фонды акций зафиксировали чистый отток средств в размере \$18 млрд. Рекордными темпами инвесторы выводят деньги из акций американских компаний и переключаются на ценные бумаги китайских. В ближайшие месяцы на фоне жесткой денежно-кредитной политики ФРС США и проблем с госдолгом восстановления спроса на рискованные активы управляющие не ждут.



Весной начал расправлять крылья «черный лебедь», которого последние годы опасались многие опрошенные «Деньгами» аналитики: череда банкротств на фоне жесткой денежно-кредитной политики центробанков. Началось все в марте со стремительного банкротства трех банков в США — Silicon Valley Bank (SVB), Silvergate и Signature Bank — с суммарными активами, превышающими \$300 млрд. Причем банкротство SVB стало крупнейшим со времен кризиса 2008 года. Из-за тесных связей с американскими банками европейские стали испытывать серьезные проблемы. В результате пострадал и затем был продан UBS второй по величине швейцарский банк Credit Suisse.

В отличие от кризиса пятнадцатилетней давности Министерство финансов США, ФРС и Федеральная корпорация по страхованию депозитов не стали дожидаться разрастания проблем в финансовой системе и оперативно приняли меры по предоставлению дополнительной ликвидности. Для предотвращения паники среди вкладчиков американский финансовый регулятор пообещал полностью выплатить вкладчикам все суммы (даже по незастрахованным депозитам), предоставив им доступ к вкладам. Принятые меры позволили купировать разрастание банковского кризиса, но не устранить, так как осталась его первопричина — высокие ставки. ФРС США продолжает планировать повышение ставки.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Lillian**
SUWANRUMPHA/AFP

Акции минус

В сложившихся условиях аппетит к риску у международных инвесторов был на низком уровне, о чем свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR).

По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BoFA), учитывающих данные EPFR, по итогам неполных трех месяцев, завершившихся 25 мая, чистый отток инвестиций из всех категорий фондов акций составил почти \$18 млрд, что сопоставимо с зимним притоком.

По традиции основной отток средств пришелся на классические фонды акций — long-only, из которых за месяц выведено свыше \$73 млрд, что в четыре раза больше выведенного зимой. Усиление бегства из классических фондов было компенсировано возросшим притоком средств в более спекулятивную категорию — биржевые фонды — ETF, вложения в которые выросли с \$32 млрд до \$55 млрд.

Подальше от американских акций

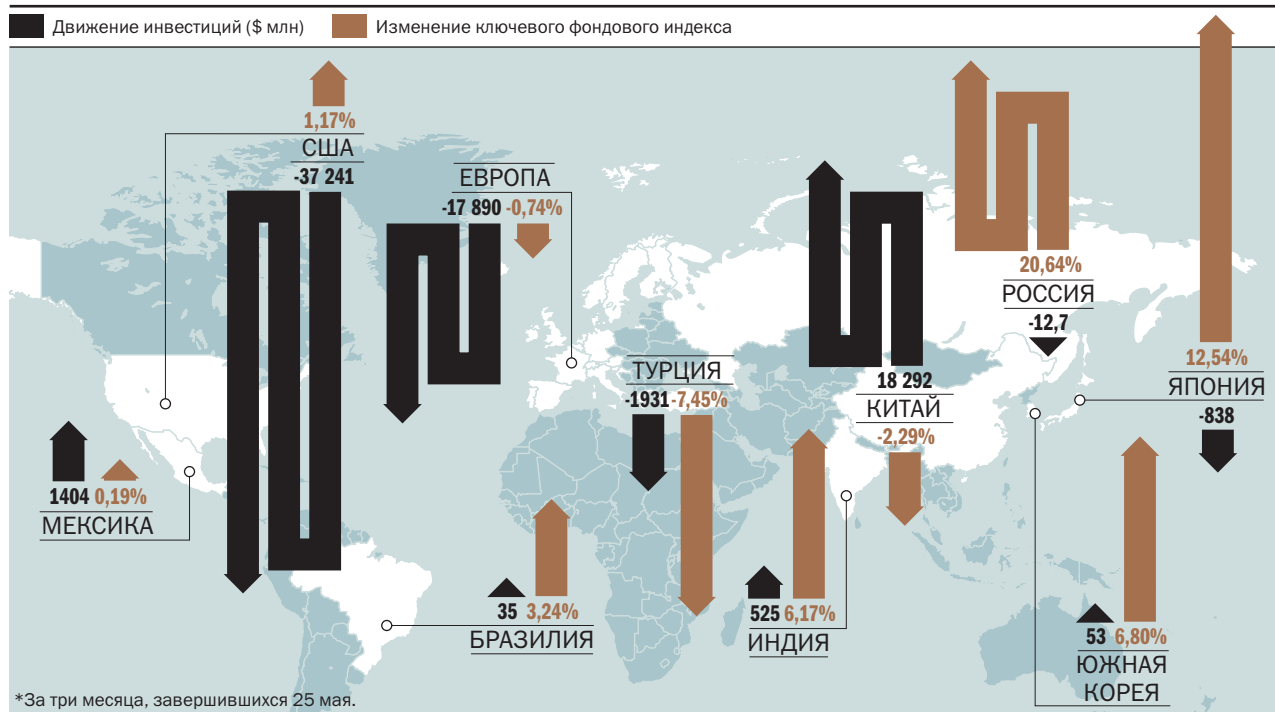
Распродажа велась в основном на рынках развитых стран. По данным EPFR, в отчетный период клиенты фондов developed markets забрали почти \$40 млрд, что более чем вдвое больше объема средств, выведенного из данных фондов в зимний период. Сопоставимый объем инвесторы забирали из таких фондов весной 2020 года. Три года назад на фоне локдаунов и закрытия границ из-за пандемии коронавируса с марта по май глобальные инвесторы вывели из фондов развитых стран почти \$39 млрд. «Главной причиной текущей перетряски аллокаций инвесторов стало то, что все сильно „отредактировали“ ожидания в сторону сохранения ставок на текущих уровнях в течение длительного периода», — отмечает старший аналитик мультибизнесного офиса ITS WM Георгий Окрочмедлишвили.

Аутсайдерами весенних месяцев, да и в целом с начала года, остаются американские фонды акций. По данным EPFR, из таких фондов в отчетный период было выведено около \$37 млрд. С начала года они потеряли уже \$70 млрд. Столь негативно международные инвесторы не относились к таким акциям ни разу за семь лет наблюдений журнала «Деньги». Даже в острую фазу пандемии коронавируса в первой половине 2020 года оттоки продолжались четыре месяца, за которые было выведено немногим более \$30 млрд.

Причина такого отношения инвесторов к этим активам в том, что банковский кризис усилил опасения инвесторов о перспективах американской и мировой экономики из-за ожи-

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BoFA, Midlincoln Research, Investfunds.





LILLIAN SUWANRUMPHA / AFP

даемого негативного эффекта от ужесточения денежно-кредитной политики основными центральными банками. «Хотя сами закрытые банки не являются системно значимыми, общий уровень доверия к устойчивости финансовой системы снизился, а условия кредитования ужесточились, что, вероятно, негативно повлияет на темпы экономического роста», — полагает управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов.

В сложившихся условиях международные инвесторы начали закладывать в свои модели риски понижающегося пересмотра прогнозов по прибыли компаний и риски увеличения премии за риск в рискованных активах вроде акций. В итоге инвесторы, как считает Дмитрий Терпелов, предпочли действовать на опережение, сокращая риски и аллокацию в рынке акций в пользу защитной позиции в фондах денежного рынка. Тем более что американский рынок остается фундаментально переоцененным. По оценке стратега УК «Арикапитал» Сергея Суверова, средний коэффициент P/E (отношение капитализации компании к прогнозируемой чистой прибыли за 2023 год) в районе 17,5 по американскому рынку сейчас немного превышает среднеисторические значения в районе 16–17. «Такой перекося может стимулировать оттоки из акций США, тем более что на рынке ждут снижения прибылей из-за ухудшения макроусловий», — считает господин Суверов.

Наряду с американскими фондами инвесторы потеряли интерес и к популярным в зимние месяцы фондам

Фонды китайских акций привлекли в рассмотренный период \$18,3 млрд, а с начала года — почти \$27 млрд

европейских акций. За весенние месяцы они потеряли почти \$18 млрд, что более чем вдвое выше привлечений в предыдущий сезон. Этот рынок, как и американский, недешев, и в текущих условиях инвесторам трудно найти какой-то фундаментальный повод для оптимизма на нем, отмечает Георгий Окрочмедлишвили.

Поближе к китайским акциям

Не все инвесторы перекладывали средства из фондов акций развитых стран в фонды денежного типа, часть переводили в фонды развивающихся стран. По оценкам «Денег», чистый приток в фонды emerging markets за три месяца составил \$21,5 млрд. Зимой клиенты таких фондов инвестировали около \$30 млрд.

О высокой популярности таких активов говорят исследования BofA. По данным майского опроса международных портфельных менеджеров, число портфелей, в которых доля таких инвестиций была выше индикативного уровня, на 24% превысило число тех, у кого она ниже. За месяц число оптимистов сократилось на 6 п. п., и это притом, что американ-

скими акциями портфели «недовешены» максимально за последние 17 лет.

Ставка на акции развивающихся стран и Китая, вероятно, связана с относительной устойчивостью финансовой системы КНР к событиям в американском банковском секторе и сохранением ожиданий высоких темпов роста экономики, считает Дмитрий Терпелов. Фонды китайских акций привлекли в рассмотренный период \$18,3 млрд, а с начала года — почти \$27 млрд.

Отношение инвесторов к другим странам БРИК было менее однозначным. С начала года фонды Бразилии потеряли около \$0,95 млрд, хотя в весенние месяцы привлекли около \$40 млн. В фонды Индии поступило \$1,7 млрд и \$0,5 млрд соответственно. Приток инвестиций, который наблюдался в российские фонды акций в зимние и первые весенние месяцы, к концу весны сменился оттоками. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за три весенних месяца частные инвесторы вывели из розничных паевых инвестиционных фондов (ОПИФы и БПИФы), инвестирующих только в российские акции, около 1 млрд руб., или \$12,7 млн.

Таким образом, они забрали заметную часть средств, инвестированных в зимний период (2,1 млрд руб.).

Однако в отличие от ситуации на мировых рынках текущее поведение локальных инвесторов вызвано не фундаментальными факторами, а спекулятивными. Как отмечает аналитик УК «Тринфико» Мария Трофимова, инвесторы стали фиксировать финансовые результаты и обходить стороной инвестиции в российские акции после сильного взлета в первом квартале этого года. С начала года индекс Московской биржи вырос более чем на 20% и вернулся к максимуму с апреля 2022 года.

Прогноз

В случае продолжения подъема на российском фондовом рынке интерес частных инвесторов к акциям может восстановиться уже в ближайшие месяцы. При этом ключевые факторы, на которые будет направлено основное внимание инвесторов, — дивидендные истории и геополитика. «Несмотря на то что рекомендации дивидендов являются ключевой темой для обсуждений и драйвером роста на рынке акций, геополитическая обстановка также играет существенную роль. На повестке — 11-й пакет санкций ЕС, который может затронуть не только обход уже введенных ограничений, но и поставки российского СПГ. Это, в свою очередь, может оказать давление на нефтегазовую отрасль», — полагает Мария Трофимова.

Опрошенные «Деньгами» управляющие считают, что осторожность международных инвесторов в отношении рискованных активов в ближайшее время сохранится, а притоки в фонды облигаций и денежного рынка на фоне привлекательного уровня процентных ставок могут продолжиться. В фокусе внимания будет ситуация в банковском секторе и с повышением потолка госдолга США. По мнению Дмитрия Терпелова, достижение консенсуса по потолку долга обязательно будет позитивным событием. Во-первых, наиболее вероятным сценарием в рамках сделки между демократами и республиканцами будет сокращение части расходов, что повысит вероятность рецессии. Во-вторых, после одобрения нового потолка казначейство США начнет активно изымать ликвидность с фондового рынка, увеличив число заимствований с целью наращивания снизившегося за последние месяцы размера денежного счета. «Все это может привести к коррекции в акциях вроде той, которую мы наблюдали в 2011 году, тогда она произошла уже после того, как сделка по потолку была достигнута», — отмечает господин Терпелов ●

«МЫ СОЗДАЛИ ПЛАТЕЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ С АДЕКВАТНОЙ СТОИМОСТЬЮ И НАДЕЖНОСТЬЮ»

В свое время «Тинькофф» смог доказать, что можно занять лидирующие позиции на высококонкурентном розничном рынке, став «своим» банком для более чем 30 млн «физиков». Несколько лет назад «Тинькофф» решил усилить работу со средними и крупными компаниями. О том, какие сервисы необходимы корпоративному клиенту сегодня, как выстроить новую валютную инфраструктуру и оптимизировать затраты на бухгалтерские процессы, в интервью «Деньгам» рассказал **Александр Шернин**, директор по развитию среднего и крупного бизнеса «Тинькофф Бизнеса».



Интерес «Тинькофф» к сегменту среднего и крупного бизнеса, наверное, до сих пор выглядит довольно необычно — много лет банк фокусировался на рознице и был в ней очень успешен. Почему вы решили осваивать это бизнес-направление?

— Да, наш путь к обслуживанию больших компаний отличался от традиционного. Обычно банки начинают работать с крупным бизнесом, а только потом идут к клиентам меньшего масштаба. Мы же восемь лет назад решили начать работать с микро- и малым бизнесом. А когда добились успеха в этом сегменте и выстроили необходимую инфраструктуру, предоставили свои сервисы более крупным компаниям.

Масштабы бизнеса клиента определяют его потребности. Крупным компаниям нужны более профессиональные продукты, с разнообразными настройками. Если у маленького предприятия десять платежей в день, у крупных — десятки тысяч в день. Мы изначально строили свою технологическую платформу так, чтобы ее можно было легко масштабировать и она выдерживала большие нагрузки.

Пропорционально размеру компании увеличивается и количество взаимодействующих с банком лиц, поэтому мы решили, что у компании должен быть отдельный обслуживающий менеджер, который разбирается в бизнесе компании, знает всю ее историю. То есть когда кто-то из компании клиента звонит в банк по какому-либо вопросу, с ним общается один и тот же человек. Это похоже на то, как будто сотрудник клиента работает у нас.

— И все-таки это был высококонкурентный рынок, где уже все основные клиенты были поделены между ключевыми игроками. Как вы смогли донести до клиента информацию об этих преимуществах?

— Суть подхода «Тинькофф» — технологии и аналитика, у нас нет бюрократии при принятии решений, поэтому мы можем быстро отвечать на запросы клиентов. И мы верим, что именно этот подход нам обеспечивает стабильный рост бизнеса.

Мы строим полноценно удаленное банковское обслуживание, которое экономит ресурсы и время клиента. При этом мы не соревнуемся с другими банками в скорости обслуживания, а стараемся превзойти свои собственные результаты. Если вчера мы открывали счет за сутки, то теперь должны за часы.

Приведу пример, как мы повышаем эффективность процессов. Недавно мы начали тестировать пилотный проект оперативного взаимодействия с клиентами. Когда ком-



ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-ОТДЕЛОМ ТИНЬКОФФ

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **предоставлено**
PR-отделом Тинькофф



ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-ОТДЕЛОМ ТИНЬКОФФ

пании нужно подписать документы для открытия счета, мы даем задание нашему ближайшему представителю, и он может приехать на место за десятки минут. Все остальные операции клиент может проводить удаленно.

— Какую долю в общем бизнесе «Тинькофф» сегодня занимает сегмент среднего и крупного бизнеса?

— Средний и крупный бизнес уже обеспечивает нам около 30% дохода «Тинькофф Бизнеса». Ближайшая цель — довести базу до 50 тыс. активных компаний и десятков миллиардов дохода, а дальше будем ставить новые цели.

— С какими запросами обращаются к вам клиенты сегодня?

— Одна из важных тем сегодня для многих корпоративных клиентов — это внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и платежи зарубежным контрагентам. В прошлом году этот рынок серьезно трансформировался, и банкам пришлось оперативно осваивать платежи в локальных валютах. Если раньше никаких запросов, кроме долларов и евро, у клиентов не было, то сегодня востребованы юани, лиры, рупии и т. д.

Вторая проблема — логистические цепочки и страны, из которых импортируется продукция. У нас

«Мы не соревнуемся с другими банками в скорости обслуживания, а стараемся превзойти свои собственные результаты. Если вчера мы открывали счет за сутки, то теперь должны за часы»

есть ряд партнеров, которые помогают нашим клиентам выбрать нишу для работы за рубежом, договориться с поставщиками, настроить логистику и провести таможенное сопровождение. Сами мы фокусируемся на том, чтобы обеспечить бесперебойные и оперативные платежи в те страны, которые нужны нашим клиентам. Иными словами, создать платежную инфраструктуру с адекватной стоимостью и надежностью. Это был отнюдь не простой процесс, на который мы потратили много месяцев. Но результат того стоил: мы фактически выстроили с нуля взаимодействие с Китаем, Турцией, Казахстаном, Индией и т. д. Мы провели огромную работу, чтобы такая возможность была у наших клиентов.

— Кредитуете в дружественных валютах?

— У наших клиентов пока нет такой потребности. Наш кредитный портфель на 100% сформирован за счет рублевых кредитов. У наших клиентов есть запрос на платежи в иностранной валюте с нормальной стабильной конвертацией и нормальным валютным контролем.

— Насколько успешно вам и вашим клиентам удалось решить вопрос импортозамещения?

— В 2022 году наши клиенты были вынуждены искать новых поставщиков или новые рынки, а порой создавали новые производства внутри страны. Немало компаний, которые возили продукцию из-за рубежа, а теперь делают это в России. Например,

у нас есть клиент — косметическая компания, которая раньше возила готовую продукцию из Европы, а сейчас часть ингредиентов закупает в Китае, часть — в России и производит все в России.

Много импортозамещения в сфере ПО как у наших клиентов, так и у нас. Например, у нас раньше был корпоративный мессенджер на импортном программном обеспечении. После ухода этой компании мы внедрили собственное решение TiMe, которое мы сейчас используем для себя и начали выводить на рынок — уже проводим пилоты с потенциальными компаниями-клиентами.

Вообще много приходится «переводить на новые рельсы», создавая собственные технологические платформы, в том числе для того, чтобы соответствовать новым регуляторным требованиям. Например — актуальная для всех банков тема перехода на отечественное ПО. Конечно, это заставляет нас отодвигать какие-то бизнес-задачи, но мы должны вовремя выполнить эти проекты.

— Какие сервисы «Тинькофф» помогают клиентам повысить эффективность бизнеса?

— У нас есть Open API, которые позволяют крупным компаниям интегрировать банковский функционал в свои системы и автоматизировать операции, связанные с проведением платежей и отчетов по ним. Например, есть компания, у которой выпущены тысячи бизнес-карт, ей нужно устанавливать лимиты для сотрудников на покупки в конкретных магазинах, чтобы контролировать расходы. Также наше API позволяет бухгалтерам быстро отправлять платежи через свои системы. Через API удобно управлять зарплатными проектами. Сейчас мы осваиваем тему, чтобы платежи ВЭД тоже проводить через API. Нам это сделать легче, потому что мы сразу строим все на современных технологиях, которые позволяют быстрее адаптировать разные «кусочки» программы.

— В начале года вы запустили платформу «Тинькофф Инвестиции». Нашла ли она отклик у бизнеса и как вы планируете ее развивать?

— Да, раньше только очень крупные клиенты могли получать доход за счет биржевых инструментов. Мы стремимся к тому, чтобы упростить профессиональные инструменты и сделать их доступными для широкого круга юристов. Мы запустили бирже-

ТИНЬКОФФ
БИЗНЕС

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ

- БИЗНЕС-КАРТА
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ПО 115-ФЗ
- ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ
- НОМИНАЛЬНЫЕ СЧЕТА
- ИНКАССАЦИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ КОМПАНИЙ И КОРПОРАЦИЙ С ОБОРОТОМ ОТ 120 МЛН РУБЛЕЙ

ВЭД

- ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ
- ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ
- КОНВЕРТАЦИЯ ВАЛЮТ
- ВЭД ПОД КЛЮЧ

ВЫПЛАТЫ

- ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ
- РАСЧЕТЫ С САМОЗАНЯТЫМИ
- ВЫПЛАТЫ ФИЗИЦАМ
- ВЫПЛАТЫ ТАКСОПАРКАМ
- ВЫПЛАТЫ ЛОМБАРДАМ
- ВЫПЛАТЫ МФО

ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ

- ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГ
- ТОРГОВЫЙ ЭКВАЙРИНГ
- ОНЛАЙН-КАССА
- ПЛАТЕЖИ ПО QR
- TINKOFF PAY
- БЕЗОПАСНАЯ СДЕЛКА
- СПЛИТОВАНИЕ ПЛАТЕЖЕЙ
- РАССРОЧКИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ
- ДОЛЯМИ — СЕРВИС ОПЛАТЫ ПОКУПОК ЧАСТЯМИ
- CLOUDTIPS — СЕРВИС ПРИЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ ЧАЕВЫХ

КРЕДИТЫ

- ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ
- ЗАКРЫТИЕ КАССОВОГО РАЗРЫВА

ГОСЗАКУПКИ

- СПЕЦСЧЕТА
- БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ
- КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ НА ГОСЗАКАЗ
- ПОИСКОВИК ГОСЗАКУПОК
- ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ ОНЛАЙН

ДЕПОЗИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ДЕПОЗИТЫ
- ОВЕРНАЙТЫ
- БРОКЕРСКИЕ СЧЕТА
- БИРЖЕВЫЕ ОВЕРНАЙТЫ

СЕРВИСЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ

- ТИНЬКОФФ ВЫГОДА
- ТИНЬКОФФ ОТЗЫВЫ
- КОШЕЛЕК

МЕДИАПРОЕКТЫ И КОМЬЮНИТИ

- БИЗНЕС-СЕКРЕТЫ
- КЛУБ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
- КОНФЕРЕНЦИИ ТИНЬКОФФ ПРО БИЗНЕС

БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ

OPEN API: ИНТЕГРАЦИЯ С БАНКОМ

- УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫМИ ПОРУЧЕНИЯМИ, ЛИМИТАМИ ПО БИЗНЕС-КАРТАМ
- ИЗ ПРИВЫЧНЫХ CRM И БУХГАЛТЕРИИ
- БЫСТРАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ
- ПОЛУЧЕНИЕ ВЫПИСОК И БАЛАНСОВ СЧЕТОВ ПО СВОЕЙ КОМПАНИИ И КЛИЕНТАМ ТИНЬКОФФ

VOICEKIT: РАСПОЗНАВАНИЕ И СИНТЕЗ РЕЧИ

- ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГОЛОСОВЫХ РОБОТОВ, СЕРВИСОВ РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКИ, ПЕРЕВОД АУДИО В ТЕКСТ
- ПОСЕКУНДНАЯ И ПОСИМВОЛЬНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ
- РАСПОЗНАВАНИЕ АУДИО В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

РЕЧЕВАЯ АНАЛИТИКА: КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ КОЛЛ-ЦЕНТРА

- АНАЛИЗ ЗВОНКОВ С УЧЕТОМ ИНТОНАЦИИ КЛИЕНТА
- ВЫЧИСЛЕНИЕ ФРАЗ, КОТОРЫЕ СНИЖАЮТ КОНВЕРСИЮ
- ПОИСК ЗВОНКОВ ПО КЛЮЧЕВЫМ ФРАЗАМ

TINKOFF ID: БЫСТРЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ ВХОД ДЛЯ САЙТОВ И ПРИЛОЖЕНИЙ С ЛИЧНЫМ КАБИНЕТОМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

вой овернайт, который позволяет зарабатывать на остатках больше, чем традиционно предлагают банки. Это довольно новый продукт для рынка, и клиентам нужно привыкнуть. За первые месяцы мы уже открыли несколько сотен брокерских счетов юрлиц — мы в лидерах по количеству новых юрлиц, которые открывают счета на бирже.

Далее мы намерены предлагать и другие продукты — в частности, думаем про возможность покупки облигаций и РЕПО в юанях. Еще направление — хеджирование валютных рисков для всех компаний, потому что валюта сейчас волатильна и клиенты хотят застраховаться от резких колебаний.

— **Банковские гарантии как направление бизнеса вам интересны?**

— Да, мы развиваем это направление. У нас есть собственный брокер

«За первые месяцы мы уже открыли несколько сотен брокерских счетов юрлиц — мы в лидерах по количеству новых юрлиц, которые открывают счета на бирже»

банковских гарантий — это платформа, которая позволяет клиентам подать заявку на банковскую гарантию сразу в несколько банков и отслеживать ее подготовку в реальном времени.

— **Как экосистема «Тинькофф» помогает в работе с крупными компаниями?**

— Большое преимущество «Тинькофф», что у нас обслуживаются десятки миллионов физических лиц. Эта клиентская база представляет огромный интерес для юрлиц, которые предоставляют товары и услуги конечным потребителям. Мы умеем эффективно учитывать интересы и тех и других. Компаниям предлагаем увеличить свою лояльную кли-

ентскую базу за счет акций, скидок и программ кешбэка, которые можно таргетировать на целевую аудиторию внутри мобильного приложения. А физлица при этом получают выгодные предложения в нужных им категориях покупок.

Онлайн-компаниям мы помогаем привлекать больше пользователей и увеличивать конверсии в заявки с помощью нашего сервиса автоматической авторизации Tinkoff ID. Пользователям не нужно регистрироваться на сайте и запоминать пароль: вход происходит по номеру телефона или через приложение «Тинькофф».

Для увеличения среднего чека интернет-магазины все чаще подключают наш BNPL-сервис «Долями» и POS-кредиты. А мобильные приложения «Тинькофф» и «Долями» все чаще становятся витринами и точками контакта компаний-производителей и потребителей ●

RéVive

Прорыв в борьбе
с возрастными изменениями кожи



реклама



tsum.ru
8 495 933 73 03



rivegauche.ru
8 800 333 20 20

РИВ ГОШ
ПАРФЮМЕРИЯ И КОСМЕТИКА



ЗАПРОГРАММИРОВАННАЯ ЭНЕРГОНАДЕЖНОСТЬ



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПАО «РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН»

Ежегодный рост потребления электроэнергии в России требует не только увеличения выработки электроэнергии, но и постоянного совершенствования, повышения надежности работы всего электросетевого комплекса страны. Только при соблюдении этих условий можно говорить об улучшении качества обслуживания потребителей и в целом о дальнейшем успешном развитии энергетической системы России. В одном из крупнейших субъектов РФ, Московской области, под руководством областного министерства энергетики успешно реализуется перечень программ, направленных на повышение надежности и качества электроснабжения потребителей.



По статистическим данным АО СО ЕЭС, в январе этого года в Единой энергетической системе России зафиксирован новый максимальный уровень потребления электрической мощности, который составил 163 520 МВт. Обеспечение надежности поставок электроэнергии — одна из основных задач энергетиков Подмосковья, поскольку Московский регион остается одним из крупнейших потребителей электроэнергии в стране. Как сообщил министр энергетики Московской области Александр Самарин, по поручению губернатора региона Андрея Воробьева Министерство энергетики Московской области ежегодно наращивает темпы реализации инвестиционных и ремонтных программ, направленных на повышение качества и надежности электроснабжения потребителей, а также на снижение времени реагирования при устранении аварий на электросетях.

В рамках ремонтной программы в 2022–2023 годах энергетики электросетевой компании «Россети Московский регион» на территории Подмосковья отремонтировали 79 км воздушных линий электропередачи напряжением 0,4–220 кВ, расчистили более 317,7 тыс. га просек, проходящих в охранных зонах воздушных линий электропередачи. Для надежной работы энергооборудования компании в период низких температур и неблагоприятных погодных условий выполнен ремонт 12 силовых трансформаторов напряжением 35–220 кВ и 216 трансформаторных подстанций.

Существуют территории, которым энергетики уделяют повышенное внимание. В их числе городской округ Чехов, где продолжается реализация программы повышения надежности распределительного сетевого комплекса. Только в этом году здесь намечено провести реконструкцию 83 трансформаторных подстанций и 97 км линий электропередачи 0,4 / 6 / 10 кВ.

Ведется большая работа по обновлению электросетевого комплекса Подмосковья. Строятся новые питающие центры. Реконструируются действующие подстанции и электросети. Так, нынешней зимой новая высокоавтоматизированная подстанция 220 кВ «Тютчево» была введена в работу на территории городского округа Пушкинский. За счет этого современного энергообъекта, оснащенного по последнему слову техники, в том числе оборудованием отечественного производства, повысилась надежность электроснабжения 40 населенных пунктов с населением около 180 тыс. человек. Создан резерв для подключения новых жилых, производственных и логистических комплексов на территориях, прилегающих к северо-восточному участку ЦКАД.

В Одинцовском городском образовании энергетики завершают реконструкцию подстанции 110 кВ «Дарьино». Итогом модернизации питающего центра станет увеличение в три раза транс-

форматорной мощности с 50 МВА до 160 МВА, полное обновление оборудования 110 кВ, 10 кВ и 6 кВ. Этот проект примечателен тем, что применяются современные высокоавтоматизированные передовые технологии отечественного производства, которые позволяют дистанционно управлять оборудованием питающего центра. От подстанции «Дарьино» запитано порядка 12 тыс. жителей, более десятка социально значимых объектов городского округа, а также такие крупные потребители, как клинический госпиталь «Лапино», сети АО «Мособлэнерго» — филиал «Одинцовская электросеть». Подстанция «Дарьино» является ключевым питающим центром Одинцовского городского округа. А благодаря модернизации значительно повысится уровень надежности по сети 110 кВ Рублево-Успенского энергоузла, в который входят четыре других высоковольтных питающих центра — ПС «Барвиха», ПС «Усово», ПС «Успенка», ПС «Дачная».

С каждым годом в стране растет и количество подключений к электрическим сетям. В 2022 году на территории Московской области только компанией «Россети Московский регион» было подключено к электросетям 93 тыс. новых потребителей суммарной присоединенной мощностью 1791 МВт, что на 27,2% больше, чем годом ранее.

Всего по объектам, зарегистрированным на территории Московской области, в компанию поступило 125,9 тыс. заявок на технологическое присоединение. Спрос на заявленную мощность составил 4359 МВт. При этом наибольшая активность наблюдалась по льготным группам с заявленной мощностью до 15 кВт включительно. В связи с высоким уровнем развития интерактивных сервисов 97% заявок на присоединение к электросетям в 2022 году были поданы в электронном виде. В первом квартале 2023 года к электросетям были подключены 17 079 потребителей суммарной мощностью 309 МВт.

«Благодаря работе энергетиков, направленной на повышение надежности электроснабжения, в Подмосковье во время неблагоприятных погодных явлений не происходит массовых технологических сбоев на объектах электросетевого хозяйства. А все возникающие аварийные ситуации устраняются в кратчайшие сроки», — отметил Александр Самарин. По его данным, за счет программ по повышению надежности электроснабжения потребителей аварийность в проблемных городских округах за последние два года снизилась в среднем на 15–20%. И это при том, что и количество населения в Подмосковье увеличилось на 25%, а потребление электроэнергии в прошлом году в регионе увеличилось на 9% ●



ULLSTEIN BILD / GETTY IMAGES

ИГРА ПО-КРУПНОМУ

КАК СЕМЕЙНАЯ КОМПАНИЯ ПОВЛИЯЛА НА ИСТОРИЮ ЕВРОПЫ

Семейство Крупп занималось бизнесом без малого четыре века: в имперском аббатстве Эссен, Великом герцогстве Берг, Пруссии, Втором и Третьем рейхе, Федеративной Республике Германия (в истории Эссена, родного города Круппов, отразилась история германских земель). Прилагательное «крупповский» стало именем нарицательным. Круппы зарабатывали деньги на главных войнах XIX и XX веков и в мирное время. В начале XX века концерн Крупп был крупнейшей промышленной компанией Европы, в 1960-е — крупнейшей частной компанией, что делало владельцев богатейшими европейцами.

Первые Круппы

Первым Круппом, известным истории, был Арндт Крупп, вступивший в гильдию купцов города Эссен в 1587 году. Он торговал скотом, вином и шнапсом. Во время эпидемии чумы 1607 года скупал за бесценок леса и пастбища, прилегающие к городским стенам.

Первым Круппом, торговавшим оружием, был сын Арндта Антон. Он был женат на дочери оружейника и освоил профессию тестя. Во время Тридцатилетней войны (1618–1648) Антон Крупп продавал по тысяче мушкетов в год.

После войны семейный бизнес пошел на подъем. Прибыль вкладывалась в недвижимость. Добавилось новое направление — торговля тканями. Преуспевающие купцы стали занимать посты в городском совете (один из Круппов даже стал бургомистром).

ВЕНСКАЯ ВЕТВЬ

В 1843 году братья Крупп вместе с австро-венгерским бизнесменом Александром Шеллером открыли в городке Берндорф мануфактуру по производству металлических столовых приборов (из серебра, посеребренной меди, латуни, других металлов и сплавов). Поскольку большую часть средств в ее создание вложил Шеллер, фабрика первоначально носила его имя. Герман Крупп переехал в Берндорф и занял должность технического директора. В 1849 году он довел размер своего пакета акций до контрольного. После его смерти в 1879 году акции перешли к его сыну Артуру. После смерти Шеллера в 1886 году Артур Крупп выкупил акции у его наследников. Став единоличным владельцем, он переименовал компанию в *Berndorfer Metallwaarenfabrik Arthur Krupp*. Изделия фирмы пользовались большой популярностью как у представителей среднего класса (для них изготавливались изделия из похожего внешне на серебро сплава альпака — 55% меди, 20% никеля, 20% цинка и 5% олова), так и у более платежеспособной публики, вплоть до императорской семьи. Продукция поставлялась во многие страны мира.

В 1896 году открылся филиал фабрики в Москве, на Кузнецком мосту. При фабрике был склад готовой продукции и магазин. Императору Николаю II представители фабрики преподнесли в дар охотничий ящик. Специально для российского покупателя московская фабрика выпускала самовары из альпаки.

В 1913 году компания Артура Круппа стала открытым акционерным обществом. Во время Первой мировой войны на фабрике в Берндорфе производилось оружие и стальные каски. В 20-е годы фабрика переживала серьезный кризис. После аншлюса Австрии в 1938 году ее купила эссенская компания *Friedrich Krupp AG*. После Второй мировой войны концерн Крупп лишился права собственности на предприятие.

На новый уровень бизнес вышел в XVIII веке. Хелена Амалия Крупп, урожденная Ашерфельд, встала во главе семейного дела после смерти мужа, Фридриха Йодокуса Круппа, прапрапра-деда Арндта. Вдова Крупп, как ее называл весь Эссен, диверсифицировала бизнес семьи, добавив к нему мясницкую лавку, магазин красок, торговлю одеждой, торговлю нюхательным табаком. Состояние Хелены Амалии оце-



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **ullstein bild / Getty Images, duncan1890 / Getty Images, wikipedia.org, Keute / ullstein bild / Getty Images**

Альфред Крупп,
«пушечный король»

нивалось в 150 тыс. талеров (по весу серебряных монет это примерно соответствовало £31,5 тыс. того времени, что по покупательной способности примерно равно современному £3,37 млн). Но самое главное — вдова начала заниматься металлургией, купив доменную печь и паи в четырех угольных шахтах.

В 1800 году Хелена Амалия приобрела с торгов убыточный кузнечный цех, владелец которого сбежал от кредиторов. Покупка обошлась ей в 12 тыс. талеров (большая часть финансовых показателей в этой статье взята из книги Уильяма Манчестера «The Arms of Krupp: The Rise and Fall of the Industrial Dynasty That Armed Germany at War»). Наладив выпуск кухонной посуды, печек, торговых гирь и весов, вдова сделала цех прибыльным. Однажды ей достался военный заказ — на ядра для прусской армии.

Так создавалась сталь

Хелена Амалия Крупп скончалась в 1810 году. Поскольку ее сын умер еще раньше, семейный бизнес перешел к внуку. Полученное им наследство (магазины, большое количество недвижимости, долговые обязательства) оценивалось как минимум в 120 тыс. талеров (по максимальным оценкам, превышало 200 тыс. талеров).

Лавки приносили доход, а свободное время Фридрих посвятил хобби. Он решил разгадать секрет литой стали. В то время такую, самую стойкую и самую ударопрочную сталь, изготавливали только в Великобритании. Способ изготовления держался в секрете.

Император французов Наполеон I Бонапарт объявил награду в 4 тыс. франков тому, кто первым сможет изготовить такую же сталь. Сумма солидная. Маршал наполеоновской армии получал 3333 франка в месяц, майор — от 3600 до 4800 франков в год.

Работу по поиску технологии изготовления литой стали Фридрих Крупп начал в 1811 году. В 1812 году империя Наполеона потерпела сокрушительное военное поражение.

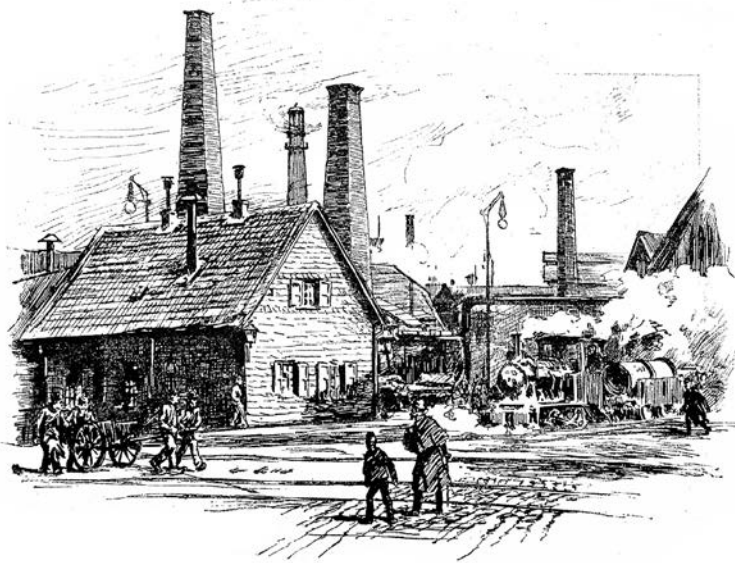
В стальное производство Фридрих вкладывал десятки тысяч талеров. Он залез в долги, но в 1816 году первая высококачественная сталь была выплавлена. Она еще уступала английской, но была лучшей на континенте. На заводе Круппа из нее изготавливали инструменты, штемпели для чеканки монет (монетный двор в Дюссельдорфе в 1817 году отмечал их вы-

сокое качество), штыки для прусской армии. В 1819 году был построен новый железоделательный завод.

Занимаясь постоянным развитием производства, строительством новых заводских сооружений, Крупп не получал достаточных доходов от производства. Он вынужден был начать распродажу недвижимости, которую веками покупали его предки. Он пытался договориться о постройке литейных заводов в России и в Пруссии с использованием государственных субсидий. Ему отказали и там, и там. В 1824 году ему пришлось расстаться с домом, которым семья Крупп владела почти два с половиной столетия. Фридрих был должен 18 125 талеров своему тестю, не смог вернуть деньги, и тесть, обратившись в суд, забрал дом.

Вместе с семьей Фридрих перебрался в небольшой домик ценой в 750 талеров, находившийся рядом с литейным заводом (домик просуществовал до 1944 года, был уничтожен британской авиацией, сейчас на его месте стоит копия).

В 1826 году Фридрих Крупп скончался. Новой хозяйкой бизнеса стала его вдова Тереза. Перед смертью Фридрих передал 14-летнему сыну Альфреду секрет изготовления литой стали.



GETTY IMAGES

Пушечный король

Сталелитейный завод был убыточным. Нераспроданная недвижимость была заложена. Бизнесу Круппов помогло политическое событие — образование в 1834 году Пруско-Германского таможенного союза. В его состав первоначально входило 18 немецких государств из 39, впоследствии большая часть оставшихся государств также к нему присоеди-



GETTY IMAGES

Дом, в котором в 1812 году родился Альфред Крупп, находился рядом с принадлежавшим его отцу Фридриху литейным заводом

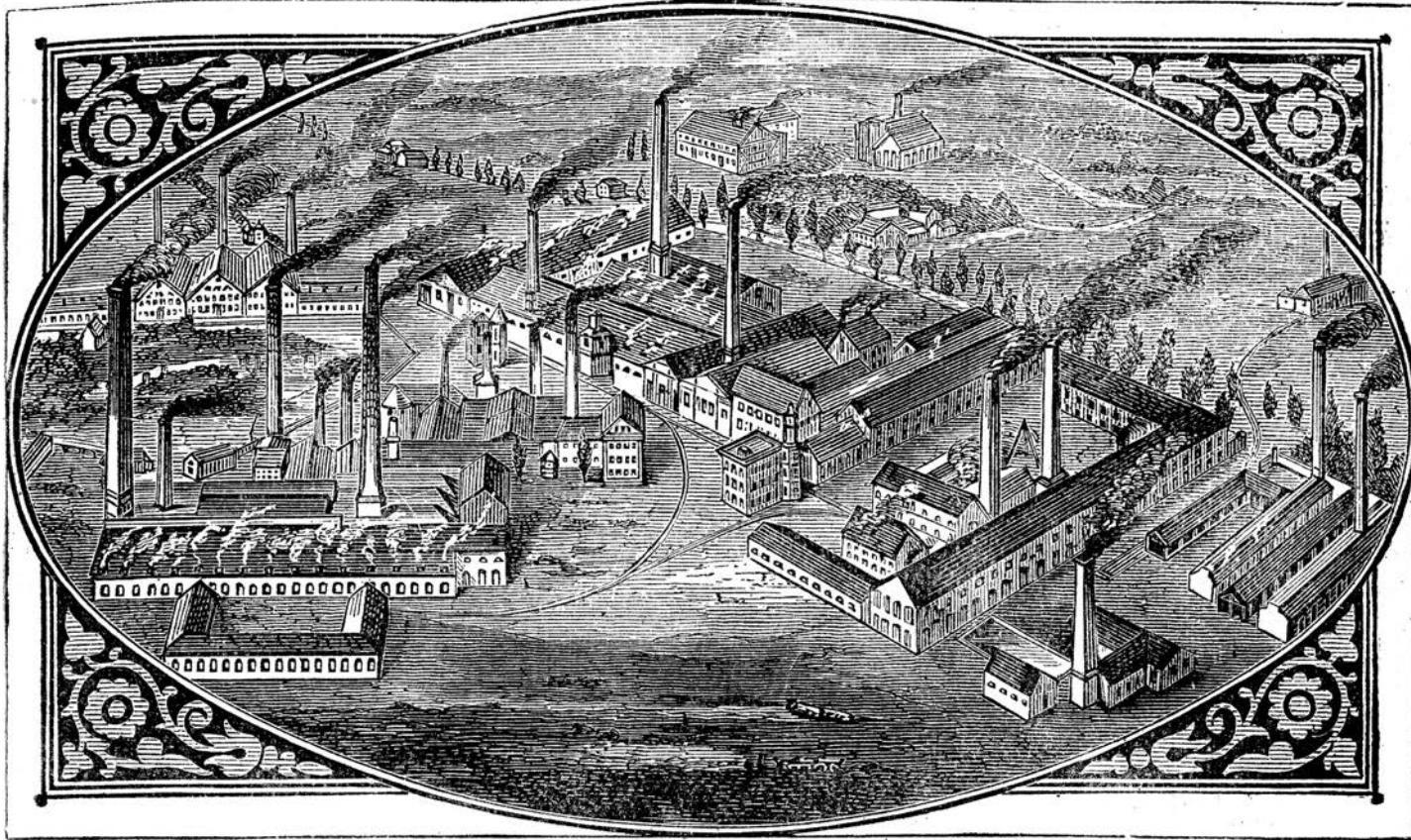
лась. Отмена пошлин на границах между странами союза (а их было громадное количество) означала создание огромного единого рынка. Годом раньше фирма Круппа начала производить прокатные станы.

В новом таможенном пространстве на них, как и на другую продукцию, спрос был гораздо выше, чем в отдельно взятой Пруссии (Эссен вошел в состав Пруссии в 1814 году). Благодаря таможенному союзу выплавка стали выросла в четыре раза.

После налаживания деловых связей в Германии Альфред Крупп отправился в турне по Европе в поисках заказчиков. В Австрийской империи ему заказали прокатный стан, но деньги за него, 75 тыс. талеров, не заплатили.

Успех принесло изобретение, сделанное Германом Круппом, братом Альфреда, — машина, с помощью которой из серебра или любого другого ковкого металла можно было изготавливать ложки и вилки любой формы. Одним из первых клиентов стал Карл-Иоганн Тегельштен (Тегельштейн, Тигельштейн — в России его называли по-разному), владелец фабрики серебряных и бронзовых изделий в Санкт-Петербурге. Потом такую же машину купил берлинский ювелир Франц Густав Давид Фольгольд.

Первые ружейные стволы из крупнопослойной стали были изготовлены в 1840-е годы. В 1849 году прусская армия испытала первую в мире пушку

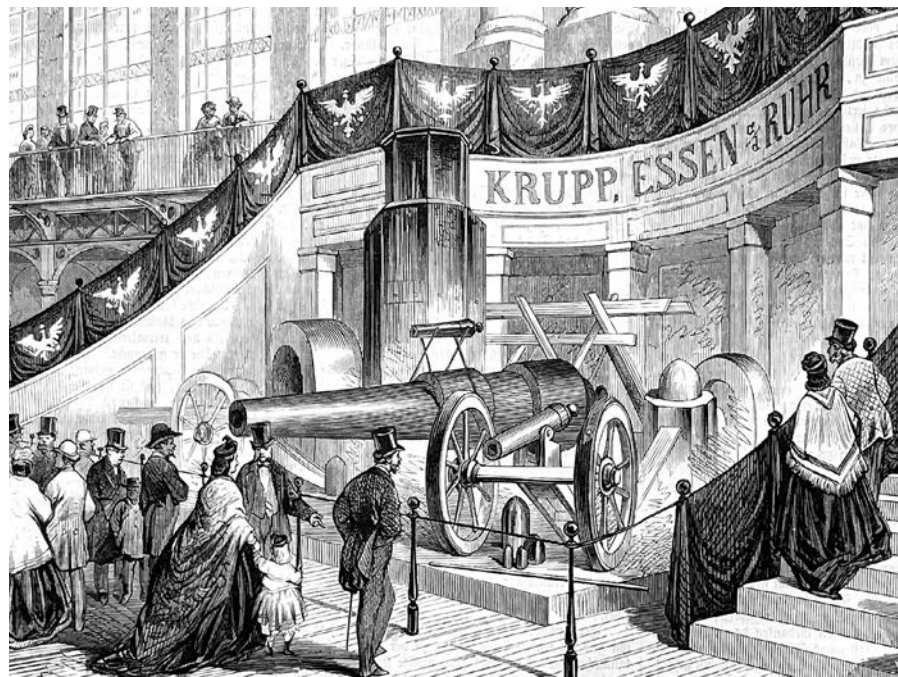


**Завод Круппа в Эссене.
Гравюра 1884 года**

из литой стали, изготовленную на заводе Круппа. Несмотря на то что и ружья, и пушка были лучше железных, заказов Крупп не получил: военных вполне устраивало то оружие, которое у них имелось.

Альфред попытался привлечь внимание широкой публики. На Великой выставке промышленных работ всех народов 1851 года в Лондоне он представил стальную шестифунтовую пушку (то есть стреляющую ядрами весом примерно шесть фунтов — 2,27 кг) и шесть стальных грудных кирас (защитное снаряжение, предшественник бронежилета). Покупателя на пушку не нашлось. Крупп отправил ее в подарок королю Пруссии. Еще одна такая же пушка досталась российскому императору Николаю I (в разных источниках приводятся разные данные относительно того, купил ли русский царь пушку или Крупп ее ему подарил как потенциальному крупному заказчику; второй вариант выглядит более вероятным).

На Парижской Всемирной выставке трудов промышленности, сельского хозяйства и изящных искусств 1855 года Крупп представил новую пушку из литой стали, уже не шести-, а двенадцатифунтовую. Император французов Наполеон III приказал провести испытания орудия, после чего наградил Круппа орденом Почетного легиона. Но заказывать пушки у Круппа не стал, отдав предпочтение французской фирме. Зато паша Египта заказал 26 орудий. Крупп попытался заинтересовать своими пушками и другие страны, отправив опытные образцы в Швейцарию, Австрию и Россию. Россия, которая вела Крымскую войну, заказала две пушки — двенадцати-



**Пушка Круппа на Всемирной
выставке 1867 года в Париже**

фунтовую облегченную и шестидесятифунтовую, скрепленную чугунным кожухом. Пушки были получены уже после окончания войны.

В промежутке между двумя Всемирными выставками Альфред Крупп 24 апреля 1853 года женился на жительнице Кельна Берте Эйхгоф, а 17 февраля 1854 года она родила ему сына, которому дали имя Фридрих Альфред. Счастливым отец в честь сына назвал самый мощный паровой молот на заводе — «Фриц».

Деньги на разработку оружия Круппу обеспечили мирные заказы. Спрос на изделия из прочной стали стал резко расти из-за развития железных дорог. Рельсы, рельсы, многие километры рельсов, а также рессоры, оси и колеса вагонов. На фабрике Круппа были разработаны первые бандажные железнодорожные колеса (бандаж — стальное кольцо, шина, напрессовываемая на ступицу-основание колеса,

применялся для уменьшения износа и быстрого восстановления в случае необходимости). Спрос на бандаж был громадным (продажи быстро вышли на уровень 15 тыс. штук в год). Впоследствии Альфред Крупп избрал три бандажные торговой маркой своей фирмы.

В 1859 году Крупп получил первый крупный военный заказ — за 312 шестифунтовых пушек военное ведомство Пруссии готово было заплатить 200 тыс. союзных талеров (примерно соответствует £30 тыс. того времени или современным £4,8 млн).

В 1863 году Крупп получил громадный заказ из России — на 1 млн союзных талеров. После того как о контракте стало известно, газетчики стали называть Круппа «пушечным королем». Кроме того, Крупп безвозмездно

ВЛАСТЕЛИН ТРЕХ КОЛЕЦ

В середине XIX века на изделиях компании ставилось клеймо в виде названия фирмы — «Крупп из Эссена», «Фр. Крупп в Эссене», «Фр. Крупп в Эссене, Пруссия», «Фр. Крупп», «Крупп». Такие клейма можно увидеть, например, на пушках в Военно-историческом музее артиллерии, инженерных войск и войск связи в Санкт-Петербурге.

В 1875 году Альфред Крупп зарегистрировал торговую марку компании — три наложенных друг на друга кольца, изображающих бесшовные железнодорожные бандажные. К началу Первой мировой войны эта торговая марка была зарегистрирована в 56 зарубежных странах. Во время войны среди жителей европейских стран распространилось убеждение, что на самом деле на эмблеме фирмы Крупп изображены стволы трех артиллерийских орудий. В 1934 году появилась дополнительная усовершенствованная версия торговой марки — с толстыми черными кольцами. С 1994 года использовалась только эта версия.

После слияния Thyssen-Krupp возникла новая торговая марка — к трем кольцам Круппов добавилась арка Тиссеннов.

предоставил России 100 четырехфунтовых пушек, заряжающихся с казенной части. В письме генерал-адъютанту графу Эдуарду Тотлебену Крупп сообщал, что из 7 тыс. его рабочих большинство трудятся на Россию. Эссен посещала российская военная делегация, Крупп в 1868 году побывал в Санкт-Петербурге. Даже после того, как в России было налажено собственное производство артиллерийских орудий, сотрудничество с фирмой Круппа продолжалось — вплоть до 1914 года. Российский военный публицист, один из ведущих специалистов по отечественной артиллерии Александр Широкоград в книге «Россия—Англия: неизвестная война, 1857–1907» пишет: «Без преувеличения, можно сказать, что Крупп создал современную русскую артиллерию, а русские деньги создали империю Круппа».

Пушки Круппа сыграли огромную роль в объединении Германии. Благодаря им Пруссия в союзе с Австрией выиграла Датскую войну 1864 года. Союзники отобрали у Дании герцогства Шлезвиг и Гольштейн (Шлезвиг достается Пруссии, Гольштейн — Австрии). Два года спустя бывшие союзники воевали уже друг с другом, причем обе стороны вооружены крупновскими орудиями. Пруссия победила, забрала Гольштейн, присоединила к себе полностью или частично территории шести других немецких государств. В 1867 году государства Северной Германии объединились в Северогерманский союз, в котором Пруссия играла главную роль.

Во второй половине XIX века крупповские пушки были на вооружении многих армий мира

Пушки Круппа обеспечили победу Пруссии в сражениях Франко-прусской войны 1870–1871 годов. По итогам войны во Франции рухнула монархия и была провозглашена республика, а южногерманские и северогерманские государства объединились и была провозглашена Германская империя. Второй рейх.

За время войны с Францией число работающих у Круппа выросло с 7 тыс. до 10 тыс. человек.

Пока Пруссия вела борьбу за объединение Германии, фирма Круппа постоянно получала все новые и новые военные заказы. Из Соединенных Штатов тем временем шел поток заказов на сотни тысяч долларов на изделия для железных дорог. Полученные средства Альфред Крупп вкладывал в создание вертикально интегрированной компании. Он приобретал железорудные месторождения, металлургические заводы, угольные шахты.

Войны превратили фирму Круппа в крупнейшую индустриальную компанию Европы и оказались хорошей рекламой для ее продукции.

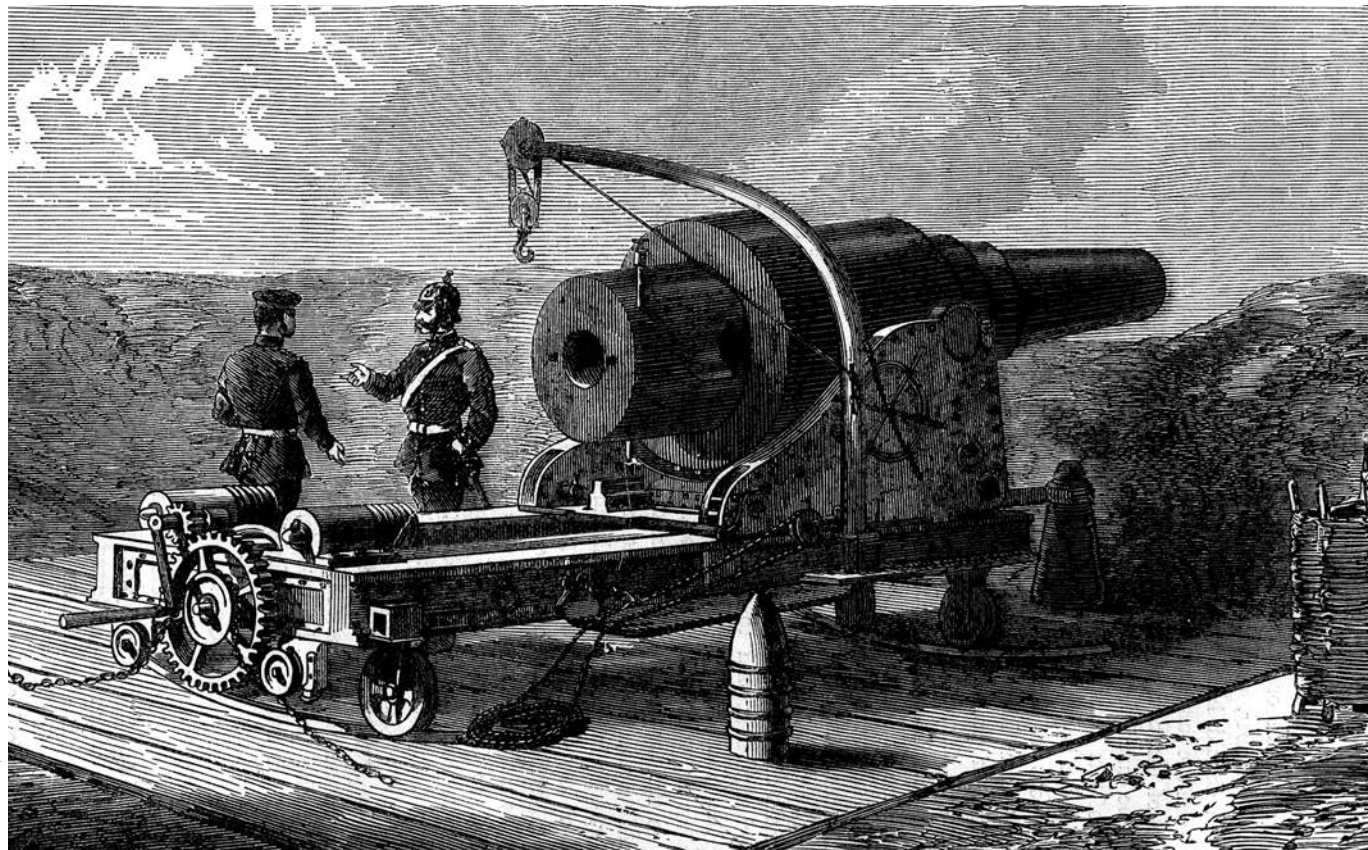
В 1873 году разразился мировой экономический кризис. Во время кризиса долги компании Круппа достигли громадных размеров — 30 млн марок (£1,47 млн в фунтах стерлингов того времени, что примерно соответствует современным £205 млн). Расплатиться с долгами удалось благодаря крупному кредиту. Его предоставил консорциум банкиров, организованный под руководством внешнеторгового подразделения Прусского банка (центробанка Пруссии).

Страны мира продолжали воевать. В середине 1880-х на заводах Круппа работали 20 тыс. человек. Оружие, произведенное в Эссене, покупали большинство стран Европы (за исключением Великобритании и Франции, предпочитавших своих производителей), Аргентина, Египет, Китай, Турция — всего 46 стран.

Альфред Крупп скончался 14 июля 1887 года. Фирму унаследовал его единственный сын Фридрих Альфред, Фриц.

Скандал и самоубийство

При Фрице Круппе спрос на изделия для железных дорог со стороны североамериканских компаний сильно снизился: местный рынок подмял под себя стальной король Америки Эндрю Карнеги.



В эпоху Фрица инженеры фирмы участвовали в разработке постоянно совершенствовавшихся средств нападения и защиты — брони и броневых снарядов. Никелевую броню Круппа сменила более прочная хромоникелевая, ей на смену пришла еще более прочная комплексно-легированная цементированная броня.

В 1892 году компания Круппа поглотила основанную Генри Грузоном фирму Gruson. Фирма выпускала и гражданскую продукцию, но наибольший интерес для Круппа представляли разработанные Gruson артиллерийская техника, стальные башни, снаряды для стрельбы по броненосцам. После покупки компания стала называться Friedrich Krupp AG Grusonwerk.

В 1896 году компания Круппа купила испытывавшую финансовые трудности судостроительную фирму Germaniawerft в Киле, занимавшуюся постройкой как гражданских, так и военных кораблей. В 1902 году название компании было изменено на Friedrich Krupp Germaniawerft.

К началу XX века на заводах Круппа трудилось более 40 тыс. человек. Состояние главы фирмы превышало 25 млн марок (£1,22 млн в деньгах того времени, что примерно соответствует современным £190 млн).

В 1902 году разразился скандал. Газетчики узнали о гомосексуальных и педофильских наклонностях Фрица Круппа. 22 ноября 1902 года Фриц Крупп совершил самоубийство (высказывались предположения, что ему могло с этим помочь). Сыновей у него не было. Старшей дочери Берте было 16 лет. Компания Friedrich Krupp в 1903 году была преобразована в акционерное общество с капиталом 160 млн марок. Все акции компании, кроме четырех, получила Берта.

Крупп по приказу короля

В 1906 году Берта Крупп вышла замуж. Ее супруг Густав Георг Фридрих Мария Крупп фон Болен унд Гальбах королевским декретом получил право носить в дополнение к своей фамилии фамилию Крупп. Кроме фамилии жены Густав получил в свое распоряжение и семейную компанию Круппов.

Эпоха Густава Круппа была отмечена новыми достижениями как в гражданской, так и в военной сфере. На верфи Friedrich Krupp Germaniawerft строились подводные лодки (к концу Первой мировой войны фирма Круппа поставила германской армии 84 подводные лодки) и линкоры-дредноуты. Для руководителя фирмы на той же верфи была построена гоночная яхта Germania.

В 1908 году компания Круппа разработала электротехническую сталь, а в 1912 году — нержавеющую сталь. Оба материала получили широкое применение в химической и пищевой промышленности, в медицине (в том числе для изготовления зубных протезов), строительстве и других сферах деятельности. К слову, небоскреб Крайслер-билдинг, один из символов Нью-Йорка, построенный в 1930 году, был отделан панелями из крупповской стали.

Перед Первой мировой войной и во время войны газета большевиков «Правда» постоянно нападала на фирму Круппа, называя ее продукцию «машинами для обработки пушечного мяса». Так, 26 июня 1916 года «Правда» писала: «Фирма „Крупп“ платила большие деньги французским патристическим газетам, чтобы они возбуждали ненависть французов к немцам, требовали вооружения Франции и распространяли слухи о войне. Это должно было побудить германское правительство увеличить заказы

для войска и тем увеличивать заказы Круппу. Не правда ли, как остроумно придумано? Война удачная и неудачная одинаково вызывает усиленные расходы и трату военных припасов и оружия и, значит, является огромным доходом для военных поставщиков и подрядчиков».

Во время Первой мировой войны объем производства компании Friedrich Krupp более чем в пять раз превышал довоенный уровень. Широкую известность получила 420-миллиметровая мортира, называвшаяся также «Большая Берта» (в честь крупнейшего акционера компании).

В начале войны на заводах Круппа трудилось 82 500 человек (больше, чем в любой другой немецкой компании), к концу войны — 150 тыс. человек, в том числе 20 тыс. женщин. Производство было круглосуточным. По оценке американского историка Уильяма Манчестера, с августа 1914 года до осени 1918 года валовая прибыль компании составила 432 млн марок. Другие авторы дают оценки в интервале от 132 млн до 800 млн марок. Поскольку в начале войны Германия отказалась от золотого стандарта, оценить масштаб этих сумм крайне сложно.

Между Первой и Второй

Эссен находился на территории, которая после поражения Германии в войне была оккупирована войсками стран-победительниц. Под наблюдением военнослужащих союзных войск на заводах Круппа уничтожались станки, инструменты, готовая военная продукция (в долгосрочной перспективе это принесло компании пользу — впоследствии все заводы работали на новейшем оборудовании). По состоянию на конец 1919 года убытки фирмы Круппа составляли 184 млн марок. На плаву



Фридрих Альфред Крупп. Период его руководства семейной фирмой был отмечен множеством инноваций, но закончился скандалом и смертью

Оценить финансовое положение компании в 1920-е годы невозможно. Она получала многомиллионные субсидии от властей Веймарской республики, не отражавшиеся в бухгалтерской отчетности.

Советскую Россию Крупп признал раньше, чем это сделало правительство Германии. 30 декабря 1921 года представитель компании обратился в советское торгпредство в Берлине с предложением о создании предприятия аграрного профиля. Вождь молодого советского государства Владимир Ульянов-Ленин 22 марта 1922 года направил телеграмму Сальскому окружному исполкому: «Для немедленной передачи концессии Круппа 60 тыс. дес. посева... к вам выехали представители Наркомзема Адамович и еще один товарищ и представители „Круппа“ Клетте и Фульте-Цегхау. Имеет громадное не только экономическое, но и политическое значение. Вы должны напрячь все силы, чтобы содействовать заключению о концессии, всякую незначительность в этом деле буду считать преступлением». В Сальском районе Донской области (в настоящее время — Ростовская область)

стве четырех штук в год, для оставшегося военного флота — только в объеме, необходимом для замены пришедшего в негодность.

Густав Крупп нашел способы обойти наложенные Версальским договором ограничения. Обменяв патенты и лицензии на акции с правом голоса шведской сталелитейной компании Aktielbolaget Bofors, он наладил производство в Швеции пушек, танков, химических снарядов. Еще со времен войны в Нидерландах действовала принадлежащая Густаву Круппу компания Blessing and Company, занимавшаяся экспортом железной руды в Германию. В послевоенное время Blessing была преобразована и переименована. Под названием Sidgius компания стала владельцем трех голландских судоверфей. Ею управляли директора Kupp, в ней работали немецкие инженеры и конструкторы, но часть акций была продана голландским бизнесменам, благодаря чему она считалась голландской. Компания разрабатывала подводную лодку класса U, чертежи которой были проданы Японии, Испании, Финляндии, Турции и Нидерландам.

Альфред Крупп скончался 14 июля 1887 года. Фирму унаследовал его единственный сын Фридрих Альфред, Фриц

помогал оставаться госзаказ — на железнодорожные вагоны и локомотивы.

Были проведены сокращения: уволены были все, кто устроился на работу после начала войны (то есть примерно каждый второй). Был провозглашен новый лозунг — «Мы производим все!»: сельскохозяйственную технику, оборудование для текстильной и швейной промышленности, землечерпалки, кассовые аппараты, арифмометры, кинокамеры, печатные машинки, столовые приборы и многое другое.

31 марта 1923 года тысячи безоружных рабочих заводов Круппа попытались помешать французским военным реквизирующим автомобили из гаража компании. Французы открыли огонь по толпе, убив 13 человек и ранив 52. Густав Крупп организовал торжественные похороны сотрудников компании. Оккупационные вла-

сти отдали его под трибунал, обвинив в подстрекательстве к мятежу. Приговор — 15 лет тюрьмы и штраф в размере 100 млн марок. В июне 1923 года это соответствовало \$1000, в июле — \$500, в августе — \$20, в октябре — 0,2 цента. В мае и августе 1923 года бастовали угольщики и сталевары Германии, в том числе работавшие у Круппа. В Эссене французы подвергались нападениям. Густав Крупп был амнистирован, пробыв в тюрьме семь месяцев. Когда он вышел на свободу, его встречал как победителя весь город.

В июле 1921 года компания Friedrich Kupp возбудила иск против британской Vickers, требуя выплатить £260 тыс. за использование в 4,16 млн снарядов британской армии взрывателей, запатентованных Kupp. В 1926 году Vickers заплатила £40 тыс.

была создана «Крупповская сельскохозяйственная концессия „Маньч“ в Берлине». В дополнение к сельскому хозяйству крупповцы занялись более выгодным животноводством, а также производством стройматериалов. Проект просуществовал до 1933 года.

Согласно условиям заключенного по итогам войны Версальского договора, в Германии была отменена всеобщая воинская повинность, ограничена численность армии и флота (полностью ликвидирован подводный флот), запрещено производство броневигов, танков и тому подобной военной техники, ограничено и поставлено под контроль стран-победительниц производство оружия, снаряжения и военного материала, запрещен экспорт оружия. В частности, компания Friedrich Kupp могла производить для армии оружие только одного вида в количе-

В 1926 году из Эссена были выведены оккупационные войска. На заводах Круппа закипела работа над разнообразной техникой, нужной армии, авиации и флоту. В том числе конструировались новые танки (в 1928 году их начали производить в ограниченном количестве).

20 февраля 1933 года состоялась тайная встреча двух десятков богатейших людей Германии (первым из них был Густав Крупп) с председателем рейхстага Германом Герингом. От лица собравшихся Крупп выразил единодушную поддержку новому рейхсканцлеру Адольфу Гитлеру. Собравшиеся выделили 3 млн рейхсмарок (\$1,2 млн в деньгах того времени, примерно соответствует современным \$27,9 млн) на предвыборную кампанию национал-социалистов, из них 1 млн марок дал Крупп.



GETTY IMAGES

Альфред Крупп в кругу своей семьи и прислуги (1868 год)

1 апреля Гитлер принял Круппа в рейхсканцелярии. 4 мая немецкие газеты сообщили, что Густав Крупп назначен фюрером немецкой индустрии. Крупп возглавил так называемый Фонд Гитлера, через который большой бизнес спонсировал структуры национал-социалистов. Крупп вложил в фонд 6 млн рейхсмарок (всего его пожертвования национал-социалистам составляли около 12 млн рейхсмарок). В августе на заводах Круппа нацистское приветствие стало обязательным для всех работников, нарушители увольнялись. Чуть ли не единственным противником Гитлера, которого Крупп был вынужден терпеть, была его жена Берта.

В 1933 году начался новый этап в истории концерна Friedrich Krupp. В первые месяцы года в несколько раз выросли закупки сырья, за этим последовал мощный рост производства.

В 1934 году чистая прибыль концерна составляла 57 млн рейхсмарок, в 1937 году — 97 млн, в 1939 году — 111 млн. Фирмы в Швеции и Нидерландах больше не были нужны, работавшие за рубежом специалисты возвращались в Германию. В Эссене и других городах, где были заводы Круппа, строились новые заводские корпуса. Был построен новый завод по производству синтетического топлива. Концерн Friedrich Krupp производил танки, артиллерийские орудия всех видов, подводные лодки и торпеды для них, военные корабли, броню и орудия для военных кораблей, строившихся другими компаниями, армей-

ские грузовики... Лозунг «Мы производим все!» мог бы подойти к деятельности компании и в этот период.

7 августа 1940 года Гитлер приехал в Эссен, чтобы поздравить Круппа с 70-летием и наградить орденом Орла Германской империи.

Во время Второй мировой войны концерн Круппа стал основным поставщиком многих видов военной техники и вооружений для вермахта.

Наследник и подсудимый

В 1939 году у Густава Круппа начались проблемы со здоровьем. В 1941 году он перенес инсульт, после чего остался частично парализованным. После этого формально он еще считался главой фирмы, но фактическим руководителем был его старший сын Альфريد Феликс Альвин Крупп фон Болен унд Гальбах.

Альфريد был убежденным национал-социалистом, членом НСДАП с 1938 года. Альфريد Крупп завоевал бронзовую медаль в парусном спорте на берлинской Олимпиаде 1936 года и в том же году начал работать в семейной фирме: сначала — членом правления, а с 1938 года — членом совета директоров.

Среди его обязанностей в совете директоров значились «приобретения за границей». То есть возможность приобретать по сильно заниженной цене или бесплатно (на территории СССР — только бесплатно) заводы, оборудование, сырье, находящиеся на оккупированных германской армией

территориях. Благодаря вторжению в СССР концерну Круппа достались крупнейшие в Европе запасы хромовых руд (хром необходим для производства стальной брони), сотни тысяч тонн железной руды, промышленные предприятия, которые не удалось эвакуировать.

На предприятиях концерна активно использовался рабский труд — оstarбайтеров, военнопленных, узников концлагерей. Подневольных работников, по самым минимальным оценкам, было более 100 тыс. человек. В письме Альфрида Круппа, написанном 7 сентября 1943 года, есть такие слова: «Относительно сотрудничества с нашим техническим отделом в Бреслау (в настоящее время этот город в Польше носит название Вроцлав. — „Деньги“). Я могу лишь сказать, что между этим отделом и Освенцимом существует полнейшее взаимопонимание, которое может быть гарантировано на будущее». У концерна были и собственные концлагеря, условия содержания в которых были ничуть не лучше, чем в других концлагерях Третьего рейха.

В 1942 году Альфريد Крупп был назначен советником рейхсминистра вооружений. В апреле 1943 года он официально сменил отца на посту главы компании.

Летом в Курской битве, крупнейшем танковом сражении в истории, было, по советским данным, уничтожено 2900 немецких танков, многие из которых были сделаны в Эссене. В марте и июле британские ВВС триж-

ды подвергли заводы Круппа массированным бомбардировкам. На следующий день после последней из них Густав Крупп, увидев масштаб разрушений, пережил нервный срыв, после которого так и не пришел в себя. Почти половина домов в Эссене, принадлежащих крупновским рабочим, были уничтожены, вторая половина — повреждена бомбами.

12 ноября 1943 года Адольф Гитлер подписал «Закон Круппа», по которому право собственности на компанию перешло от Берты Крупп к Альфриду.

По объему продаж 1943 год был рекордным в истории концерна. За время, прошедшее после прихода Гитлера к власти, активы компании выросли в три с лишним раза (без учета украденного в оккупированных странах). Но и Третий рейх, и концерн Круппа уже шли к краху.

Густав Крупп прожил до 1950 года. После поражения Германии в войне его не привлекли к суду по состоянию здоровья. Перед судом предстал Альфريد. 31 июля 1948 года в Нюрнберге он был признан виновным в преступлениях против мира и человечности и приговорен к 12 годам лишения свободы с конфискацией имущества.

К различным срокам заключения также были приговорены десять директоров концерна. Руководитель отдела продаж Карл Генрих Пфирш был оправдан.

«Мы, Круппы, не особенно интересовались идеями. Мы просто хотели, чтобы была система, которая работала бы хорошо и позволяла нам работать без помех. Политика — не наше дело»

Альфريد Крупп не признавал себя виновным. На суде он говорил так: «Мы, Круппы, не особенно интересовались идеями. Мы просто хотели, чтобы была система, которая работала бы хорошо и позволяла нам работать без помех. Политика — не наше дело».

Несмотря на вердикт американского военного трибунала, большая часть собственности Альфрида Круппа не была конфискована. Только в советской зоне оккупации Альфрид лишился двух предприятий — фабрики в австрийском Берндорфе и Grusonwerk.

После смерти Густава Круппа его вдова Берта попыталась оспорить изданный Гитлером закон, чтобы получить наследство, оценивавшееся тогда в эквиваленте \$500 млн. Безуспешно.

4 февраля 1951 года Альфрид Крупп вышел на свободу. По приказу американского верховного комиссара в Германии Джона Макклоя он был освобожден досрочно. Макклой объяснял: «У меня такое чувство... что Альфрид был плейбоем, что он мало за что несет ответственность. Я полагаю, что он купил содеянное за тот срок, который уже провел в тюрьме». Отменено также

должны были получить по 10 млн марок (\$2,5 млн) или акции на такую сумму в двух компаниях концерна. Четыре брата и сестры также должны были поделить между собой в равных долях акции семенного завода. Средства Харальда Круппа, находившегося в советском плену, следовало поместить на специальный банковский счет до его возвращения. Альфрид мог сохранить за собой компании, занимающиеся судостроением, автомобилестроением и локомотивостроением. При этом он должен был продать угольные и металлургические предприятия (их стоимость составляла примерно 75% стоимости всего концерна). За понесенный ущерб Альфриду была назначена компенсация, эквивалентная \$70 млн.

ков, дороги, электростанции. Таким городом стал Руркела в индийском штате Одиша (старое название — Орисса) — «Стальной городок», «Индийский Эссен», построенный по заказу премьер-министра Индии Джавахарлала Неру. На индийский контракт претендовал и Советский Союз, но Крупп сумел убедить склонить Неру на свою сторону. Впоследствии советская сторона взяла реванш, когда советский лидер Никита Хрущев договорился с руководством Египта о строительстве Асуанской ГЭС, на которое претендовал Крупп.

Своей правой рукой в компании Альфрид Крупп сделал Бертольда Бейтца. Талантливый бизнесмен с на редкость чистой для Германии того

фрид перемещался по миру, добывая все новые и новые контракты. Бразилия, Иран, Камерун, Нигерия... Концерну удалось получить и господдержку — компенсацию из казны за убытки, понесенные в результате действий союзных держав в первые послевоенные годы, а также крупные государственные заказы.

В 1953 году годового оборот концерна составил около 1 млрд марок (\$238 млн). В 1957 году превысил \$1 млрд. Концерн Крупп стал четвертой по величине компанией Европы, двенадцатой по величине в мире, а его хозяин — самым богатым европейцем с состоянием, превышавшим \$1 млрд.

В 1966 году в ФРГ начался первый в истории этой страны экономический кризис. И крупнейшая компания Западной Германии стала его жертвой. Угольные шахты и сталелитейные заводы формально не считались частью концерна, но так и не были проданы. В период кризиса их убытки достигли огромных размеров. Прибыли Крупп не могли покрыть платежи по кредитам. Долги концерна достигли 5,2 млрд марок (\$2,120 млрд).

Зима 1966–1967 годов выдалась теплой. Спрос на уголь упал. Крупп закрывал шахты, увольнял шахтеров. Закрывались и другие предприятия. По призыву Бейтца все работники концерна согласились со снижением зарплаты на 5%.

В Новый год Федеральный финансовый суд ФРГ преподнес «подарок». Для частных компаний было отменено освобождение от налога на продажи при операциях между компаниями. Также Круппы лишились права на освобождение от налога на наследство. В случае смерти Альфрида его наследнику пришлось бы расстаться с половиной концерна.

Ситуацию удалось разрешить в два хода. Единственный сын Альфрида Арндт фон Болен унд Гальбах отказался от прав наследства. За это ему до конца жизни выплачивалась компенсация — согласно разным источникам, в размере от 1 млн до 3,6 млн марок (\$250–900 тыс.) в год.

В апреле 1967 года глава концерна под давлением кредиторов и государства вынужден был объявить о грядущих переменах, которые были осуществлены уже после его смерти. Альфрид Крупп скончался 30 июля 1967 года, 29 ноября 1967 года дирекция концерна объявила об учреждении «Фонда Альфрида Круппа фон Болен унд Гальбах». 2 января 1968 года на базе этого фонда была основана акционерная компания. К ней перешли все владения бывшего главы концерна.

Фирма Крупп продолжила существование, но перестала быть фирмой Круппов ●



Вилла Хюгель в Эссене, принадлежавшая семейству Крупп. 269-комнатный дом стоит в центре парка площадью 28 га. Парк и вилла открыты для посещения

было и решение о конфискации. Основания? Никто другой из осужденных военных преступников не был приговорен к конфискации. По американским законам конфискация возможна лишь тогда, когда средства были приобретены преступным путем, а к Круппу это неприменимо. По разным сведениям, адвокат Круппа Эрл Кэрролл получил крупный гонорар за то, что вернул своему клиенту его имущество: по разным оценкам, от \$2 млн до \$25 млн.

В 1952 году представители союзных держав в результате переговоров с Альфридом Круппом выработали соглашение о ликвидации концерна Крупп. По этому соглашению четыре брата и сестры Альфрида, а также его племянник

Альфريد вернулся в концерн с намерением возродить его былую славу. Опять, как после Первой мировой, нужно было заниматься не военной, а гражданской продукцией. Вместо танков, самоходных установок и пушек концерн Крупп начал производить грузовой транспорт, оборудование для ирригации, строительства, пищевой промышленности (в том числе традиционной для тропических стран), энергетики. Концерну Крупп нельзя было торговать сталью, но ему не запрещалось строить металлургические заводы. К металлургическому комбинату при желании заказчика добавлялась необходимая инфраструктура — жилье для работни-

времени биографией: во время войны он спас жизни 800 евреев, оформляя их на работу как жизненно необходимых для оборонной промышленности специалистов.

Главная ставка была сделана на сотрудничество с развивающимися странами. Для них Альфрид Крупп был не фашистом, как для европейцев и американцев, а тем, кто сражался против бывших колонизаторов. Высокие гости посещали с визитом поместье Круппов в Эссене. Сам Аль-

«У КОМПАНИЙ РАСТЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В ЮАНЕВЫХ ИНСТРУМЕНТАХ»



Генеральный директор группы «Газпромбанк Лизинг» **Максим Калинин** о том, как компания опережает рынок и конкурентов, о самой крупной сделке первого полугодия по лизингу железнодорожных вагонов, о первой сделке в юанях, старте работы с «Озон» и планах до конца 2023 года.

По итогам полугодия 2023 года лизинговый портфель группы «Газпромбанк Лизинг» превысил 1 трлн руб. И это несмотря на то, что лизинговый рынок оказался в числе пострадавших в кризис прошлого года.

— Даже раньше, чем по итогам полугодия. За неполные пять месяцев 2023 года портфель группы уверенно перешагнул первый триллион, а по новому бизнесу мы достигли больше половины его объема всего прошлого года. В цифрах это выглядит так: 499 млрд руб. по итогам 2022 года и уже более 300 млрд руб. по итогам первых пяти месяцев текущего года. И во втором полугодии мы постараемся сохранить эту положительную динамику.

— Что дает вам такую уверенность?

— Команда, ее нацеленность на достижение новых рубежей, поддержка акционера. Кроме того, в прошлом году рынок лизинга столкнулся с массовым уходом иностранных игроков. Он стал более свободным, и у нас появилась возможность выйти в новые ниши, привлечь новых клиентов. Также мы активно выстраиваем работу с запущенными в 2022 году пилотными проектами.

— Какие это проекты?

— Прежде всего, социальные: обновление ЖКХ, модернизация инфраструктурных объектов.

— То есть речь про оборудование?

— Да. В стране колоссальная потребность в замене социальной инфраструктуры — котельных, например. На их модернизацию выделяются средства из госбюджета, также требуются иные, частные, инвестиции. Лизинг модульных и каркасных конструкций систем ЖКХ позволяет быстро и качественно модернизировать, например, объекты теплоснабжения. В марте мы выиграли конкурс в Хабаровском крае на финансирование поставки трех котельных из быстровозводимых конструкций, а в октябре они уже будут отапливать населенные пункты, производственные предприятия. Большой потенциал лизинга мы видим также в модернизации систем освещения, водоочистки, энергоблоков. На самом деле это труднее в какой-то мере финансировать, чем тот же автомобиль, но мы создаем типовые решения.

— Можно ли сегодня говорить о восстановлении рынка лизинга в целом? Или это ваш уникальный случай?

— Нет, не уникальный. Рынок лизинга полностью зависит от экономического состояния, рисков и прочего. Если говорить про уникальность, то весь прошлый год прошел в фокусе поиска новых решений в логистике, сбыте, импортозамещении. Практически все наши клиенты перестроили свою работу, мы тоже.

— Приходится заниматься демпингом?

— Нет. Даже наоборот: конкуренты пытаются переманивать наших клиентов, предлагая ставку на несколько пунктов ниже. Мы своих ставок не снижаем, поскольку у нас очень высокий уровень риск-менеджмента, установленный банком.

— Не снижаете ставку, но за счет чего вы сохраняете клиента, если к ним приходят с предложением более низкой ставки?

— За счет сервиса и нашей надежности. Ставка, безусловно, важна, но если говорить про МСБ, то на первое место встает вопрос скорости. К примеру, предприятие выиграло тендер на перевозку какого-то груза. Соответственно, транспорт требуется здесь и сейчас с максимально простым и быстрым оформлением. Это вовсе не эмоциональная покупка, а рациональная с точки зрения возможности заработать на этом транспорте.

Если же говорить о клиентах крупного бизнеса, то наша ставка на уровне конкурентов. Работа с такими клиентами ведется плановая на длительную перспективу. Клиентам банка доступна ставка по лизингу, равная кредиту. В данном случае у нас единая с акционером документация, клиент пользуется иными банковскими продуктами, поэтому особые условия обслуживания выглядят вполне разумным экономически обоснованным решением.

Также нельзя сбрасывать со счетов хорошо отлаженные личные отношения «Газпромбанк Лизинг» со многими клиентами: мы знаем друг друга по 10–15 лет, такой бизнес любит предсказуемость, и мы ее обеспечиваем. Наши цифры тому подтверждение.

— РА «Эксперт» публикует цифры по группе «Газпромбанк Лизинг» в консолидированном формате. Сколько составляет ваш бизнес по корпоративному направлению и какова его динамика?

— В прошлом году «Газпромбанк Лизинг» стал исключением. Если посмотреть на итоги рынка, то корпоративный сегмент снизился на 31%. Мы же выросли более чем на 60%. Объем нового бизнеса группы по корпоративному бизнесу достиг 130 млрд руб., что почти в два раза больше, чем в среднем за последние десять лет. И в этом году я тоже смотрю на сегмент с оптимизмом.

Предварительно за пять месяцев 2023 года объем нового бизнеса корпоративного бизнеса составил порядка 80 млрд руб., рост свыше 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основными сегментами, которые позволили нарастить объемы, стали железнодорожный транспорт, строительная и спецтехника, нефтегазовое оборудование, а также грузовой транспорт и автобусы.

— В целом, если говорить о корпоративном сегменте, есть ли перспективы его восстановления в текущей геополитической ситуации?

ТЕКСТ **Полина Трифонова**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
группы «Газпромбанк
Лизинг»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГРУППЫ «ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ»

— Какого-то очевидного рывка я не жду, потому что предыдущие драйверы отрасли — авиация и водный транспорт — быстро не восстановятся. В лучшем случае некоторое оживление тут может случиться в конце 2024 года.

Но в целом ситуация в корпоративном сегменте рынка лизинга сейчас очень неплохая. Например, у грузоотправителей наблюдается огромная потребность в вагонах. Недавно мы заключили договор лизинга на сумму 37 млрд руб. на поставку более 3 тыс. единиц подвижного состава. Причем поставка будет осуществляться до конца 2025 года. С учетом текущей загрузки вагоностроителей заказы на новые вагоны принимаются со сроком поставки начиная с первого квартала 2024 года, и такая контрактация в отношении крупных партий

сегодня наблюдается практически по всем видам подвижного состава.

— Какие-то еще знакомые сделки реализованы в 2023 году?

— Впервые в своей истории «Газпромбанк Лизинг» реализовал лизинговую сделку в китайских юанях.

Впервые в своей истории «Газпромбанк Лизинг» реализовал лизинговую сделку в китайских юанях. Заключен договор лизинга на сумму более 600 млн юаней

Заключен договор лизинга на сумму более 600 млн юаней, поскольку ставка финансирования в этой валюте ниже, чем в рублях.

— Это ваша инициатива или клиента?

— Клиента, который является крупным грузоотправителем с валют-

ной выручкой в юанях, что нивелирует валютный риск при реализации сделки. Скажу также, что по мере того, как китайская валюта вытесняет доллар и евро в расчетах, у компаний растет потребность в юаневых инструментах. С прошлого года банковский сектор начал активно использовать новую валюту, и наша отрасль не стала исключением. Ожидаем, что спрос на лизинг в юанях будет расти со стороны крупных экспортно ориентированных компаний, нацеленных на расширение товарооборота между Китаем и Россией.

— Вы начали работать с маркетплейсами. Какой потенциал видите и почему ранее не выходили в этот сегмент?

— Да, с прошлого года начали разрабатывать тему маркетплейсов и совсем недавно заключили первые сделки с «Озоном» — профинансировали поставку порядка 450 автомобилей стоимостью 1,4 млрд руб. На прошедшей в мае неделе ритейла подписали с ними соглашение о развитии и расширении сотрудничества в области лизинга как грузового коммерческого, так и легкового транспорта. С каршерингом также впервые начали работу в прошлом году, профинансировав электрокары Evolute для приморского Green Crab. Сейчас финансируем одну из крупнейших московских служб каршеринга — заключены договоры лизинга на поставку более 1,1 тыс. единиц автомобилей.

В обоих случаях потенциал огромный. Ушли основные бренды, которые обеспечивали пополнение автопарков, их надо заполнять. В первом случае речь идет про расширение логистики и обеспечение скорости доставки товаров потребителям, во втором — о безопасности пассажиров.

— Какие планы на этот год? Планируете выйти еще в какие-то новые ниши?

— Обеспечение сбалансированного портфеля и необходимого уровня доходности акционера являются для группы «Газпромбанк Лизинг» неизблемым приоритетом. Активно наращиваем команду для работы над проектами, где наши компетенции не представлены еще. К примеру, работаем над операционным лизингом, в том числе с нашими партнерами. Сейчас время перемен, и мы точно будем работать на благо страны, каждого нашего клиента, каждого из нас ●



ГАЗПРОМБАНК
БИЗНЕС-ОНЛАЙН

Цифровая экосистема для вашего бизнеса



gazprombank.ru

Газпромбанк Бизнес-Онлайн – экосистема цифровых сервисов для юридических лиц. Топ-3 самых з
Подробности на сайте www.gazprombank.ru и по тел. **8-800-100-11-89** или 400 (беспл. звонок на т



ых эффективных цифровых сервисов для крупного бизнеса по версии Markswebb 2022.
на тер. РФ). Информация на 15.05.2023. Не оферта. Банк ГПБ (АО). Ген. лиц. ЦБ РФ № 354. Реклама.

СЕЗОН РОСТА

САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЕСНЫ



Весна была успешной почти для всех финансовых инструментов, доступных частным инвесторам в России. Лучшую динамику продемонстрировали акции российских компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. На мировых площадках наблюдалась разнонаправленная динамика, но за счет слабости рубля прибыль принесли и фонды с иностранными активами. По этой же причине неплохой доход обеспечили золото и валютные депозиты, хотя положительную переоценку по ним дали и базовые активы. Небольшой доход продолжают приносить рублевые депозиты и облигации.

Акции

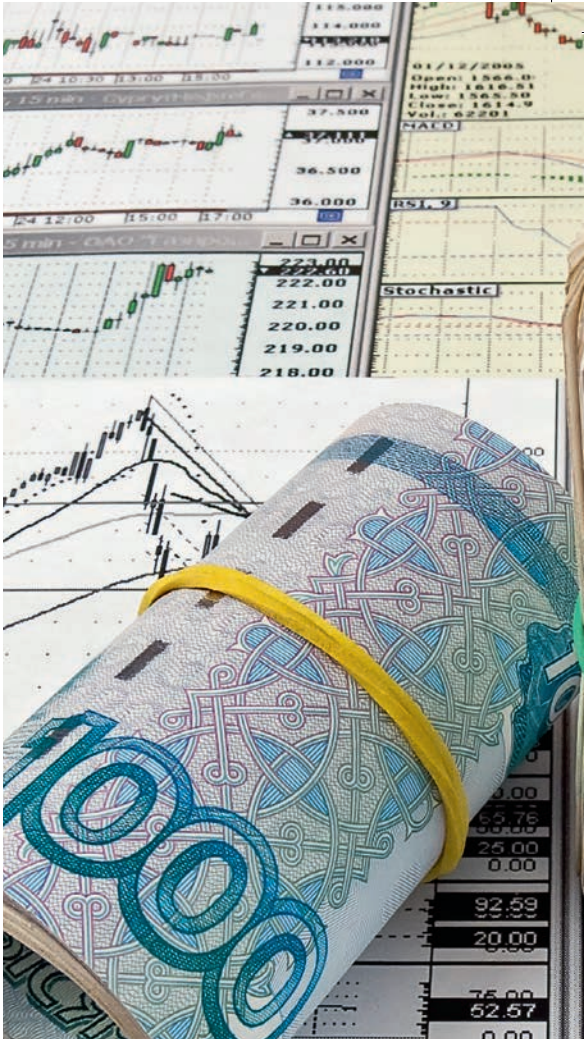
весенние месяцы лидирующую позицию закрепили за собой акции российских компаний. В марте индекс Московской биржи последовательно преодолел уровни 2300 пунктов и 2400 пунктов, уже в апреле не устояли следующие барьеры в 2500 пунктов и 2600 пунктов. В конце мая была взята высота 2700 пунктов. Так высоко индекс не поднимался больше года. По итогам последнего весеннего месяца индекс остановился на отметке 2717,64 пункта, что почти на 21% выше значений конца февраля.

Сильнее рынок прибавлял в капитализации в это время года в далеком 2009 году. Тогда индекс ММВБ (в ноябре 2017 года был переименован в индекс Московской биржи, или MOEX Russia Index) вырос более чем на 67%, но этому предшествовало почти четырехкратное его сжатие на фоне острой фазы мирового финансового кризиса. Текущий подъем на российском рынке происходит в отрыве от мировой конъюнктуры, где в весенние месяцы не наблюдалось единой динамики. Поэтому основными причинами для роста были внутренние факторы, а именно слабость рубля и высокие дивиденды российских компаний.

В лидерах роста в отчетный период из рассматриваемых «Деньгами» бумаг оказались обыкновенные акции Сбербанка, подорожавшие за весну почти на 45% и цена которых вернулась на уровни второй декады февраля 2022 года, до отметки 246 руб. Этому подъему способствовали рекордные дивиденды, направленные госбанком акционерам. Всего держатели обыкновенных и привилегированных бумаг получили 565 млрд руб., или 25 руб. на акцию. Такой щедрости никто не ожидал на рынке. «Размер дивидендных выплат составил 565 млрд руб. при чистой прибыли в 270,5 млрд руб. Поэтому акции „Сбера“ стали катализатором роста фондового рынка в весенние месяцы», — отмечает аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских.

Сопоставимый рост продемонстрировали и акции прошлогоднего аутсайдера — «Аэрофлота». За весенние месяцы эти бумаги прибавили в цене более 42%. Способствовали этому хорошие операционные показатели в части пассажиропотока. В апреле перевозки пассажиров выросли на 55,4% к аналогичному периоду прошлого года, до 3,4 млн человек.

Хорошую динамику продемонстрировали и акции «Роснефти», подорожавшие почти на 26%. Инвесторы позитивно оценили финансовые результаты компании и ее щедрость. По итогам года ее чистая прибыль снизилась лишь на 7,9%, до 813 млрд руб., да и это снижение, как отмечает Даниил Болотских, обусловлено неденежными расходами по списанию европейских НПЗ. За первый квартал года чистая прибыль выросла



на 45,5% по сравнению с четвертым кварталом 2022 года, до 323 млрд руб. «Расчетный дивиденд за квартал составляет 15,2 руб. на акцию. Рост цен на энергоресурсы и ослабление рубля могут выступить драйвером для роста в летние месяцы», — считает господин Болотских.

В числе аутсайдеров весны оказались акции ритейлера «Магнит». За три месяца они потеряли в цене 6,5%. Это произошло после перевода их в третий уровень листинга на Московской бирже. Официальной причиной для этого шага послужило «неустранение организацией допущенного нарушения по корпоративному управлению в установленный биржей срок». «Акции включены в список ожидания на исключение из индекса Мосбиржи, что расстраивает инвесторов. К тому же компания не публикует отчетность с середины прошлого года», — перечисляет Даниил Болотских. Предпосылок для роста цены бумаги он не видит.

ПИФы

Высокую прибыль обеспечили инвесторам продукты коллективного инвестирования — паевые инвестиционные фонды. По данным Investfunds, из крупных розничных фон-



ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Олег Харсеев**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	20,64	13,25	-2,69
СБЕРБАНК	44,81	108,62	12,41
«РОСНЕФТЬ»	25,70	19,36	11,94
«ГАЗПРОМ»	3,30	-45,88	-19,75
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	0,57	-28,22	-28,53
«РУСГИДРО»	7,84	14,43	32,87
«МАГНИТ»	-6,53	-7,10	11,65
«ЯНДЕКС»	15,33	45,80	-19,42
АЛРОСА	8,66	-10,89	1,09
«АЭРОФЛОТ»	42,06	43,07	-55,18
«ФОСАГРО»	6,55	-5,08	152,84

Источник: Московская биржа. * Данные на 31 мая.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИИ ФОНДОВ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	10-31	4-55	-13-+102
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-6-+30	2-46	9-82
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1,2-5	8-30	2-30
ЕВРООБЛИГАЦИИ	4-9,5	20-24	2-10
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	1,7-6	6-7,5	19-22
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	3-19	8-37	2-47
ДРАГМЕТАЛЛЫ	13-16,4	33-40	1-20

Источник: Investfunds. *Данные на 30 мая.



дов (ОПИФы и БПИФы с активами свыше 500 млн руб.) не было ни одного фонда, показавшего снижение цены пая. При большей части ПИФов (77 фондов) обеспечили доход свыше 5%, а у 20 лучших прибыль достигала 20–30%.

Лучшую динамику показали фонды, ориентированные на вложения в акции как российских, так и иностранных компаний. Среди последних высокую продуктивность показали отраслевые ПИФы, инвестирующие в ценные бумаги высокотехнологических компаний. Паи таких фондов прибавили в цене 15–25%. Рост в этом сегменте начался с публикации финансовой отчетности, которая по большей части компаний отрасли была лучше ожиданий. Финансовые результаты были позитивно восприняты инвесторами, но куда важнее оказались отдельные новости эмитентов относительно разрешения инфраструктурных вопросов, отмечает главный аналитик УК «Тринфико» Максим Васильев. Эффект усиливало ослабление курса рубля, что привело к положительной валютной переоценке таких инвестиций.

Валютная переоценка положительно сказалась и на других инвестици-

ях в валютах как дружественных, так и недружественных стран. В частности, фонды еврооблигаций принесли пайщикам прибыль в размере 6–10%. Среди ПИФов рублевых облигаций лучший результат показали фонды корпоративных облигаций, паи которых подорожали на 2–5%. В то же время паи фондов гособлигаций приросли только на 1,6–2%. Такое расхождение показателей, как отмечает портфельный управляющий УК «Система Капитал» Павел Митрофанов, связано с двумя причинами: во-первых, сокращением кредитных спредов после их расширения в прошлом году; во-вторых, умеренным ростом доходностей ОФЗ на ожиданиях ужесточения монетарной политики ЦБ РФ. «Дополнительный фактор давления на суверенные выпуски — увеличение объемов предложения Минфина на аукционах ОФЗ и предложение излишней премии инвесторам ко вторичному рынку при необходимости финансирования возросшего дефицита бюджета», — отмечает господин Митрофанов.

В связи с тем, что возможное повышение ключевой ставки Банком России уже в значительной степени учтено рынком, потенциал снижения цен облигаций достаточно ограничен

в отсутствие ухудшения геополитической обстановки. По мнению Павла Митрофанова, на горизонте ближайших двух лет привлекательными выглядят вложения в фонды рублевых облигаций. По его мнению, такие инвестиции могут принесли двузначную доходность в годовых. «С точки зрения диверсификации вложения в консервативные валютные инструменты при текущем уровне доходности (8–9% в валюте. — „Деньги“) выглядят весьма привлекательно», — отмечает Максим Васильев.

Золото

Высокую прибыль частным инвесторам принесли вложения в золото. По расчетам «Денег», за три весенних месяца такие инвестиции прибавили в цене почти 17%. Этот подъем в значительной степени стал возможен за счет роста курса доллара к рублю, хотя и долларовые цены на металл продемонстрировали неплохую динамику.

В начале мая цена благородного металла на мировом рынке достигала значения \$2073,2 за тройскую унцию, не дотянув до исторического максимума, установленного в августе 2020 года, несколько десятков центов. Даже с учетом последующего снижения и закрепления цен возле отметки \$1980 за унцию они оказались более чем на 7% выше значений конца зимы. Эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Валерий Емельянов выделяет три причины для роста цены металла — это ослабление доллара к мировой корзине валют, банковский кризис в США и дебаты вокруг потолка госдолга.

Хотя риски дефолта США не реализовались, но общая неопределенность перспектив мировой экономики позволяет рассчитывать на дальнейший рост цены золота. По мнению Валерия Емельянова, ближайшая психологическая цель — \$2100 за унцию, за ней идет \$2200. «На очередной волне ослабления доллара мы вполне можем увидеть сценарий дальнейшего подъема цен. Но, скорее всего, ценник продержится на высоких уровнях недолго», — предупреждает господин Емельянов.

Вклады

Хороший результат показали валютные депозиты. Долларовый вклад принес своему держателю почти 9% прибыли, а в евро — 9,4%. Рублевый депозит обеспечил доход в 1,9%.

Опережающие темпы роста вложений в валюту лишь отчасти связаны со ставками, которые редко превышают 2%. Основной вклад дало ослабление рубля против иностранных валют. За три месяца курс американской валюты на Московской бирже прибавил 6 руб., до 81,1 руб./\$, евро — 7 руб., до 86,5 руб./€.

Ослабление национальной валюты связано с восстановлением импорта и снижением экспорта из-за санкций. Главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев обращает внимание, что давление на рубль оказывает и спрос на иностранную валюту со стороны уходящих из России иностранных компаний (например, продажа Shell доли в проекте «Сахалин-2» НОВАТЭКу за 95 млрд руб.). «Против рубля выступают и риски роста бюджетного дефицита, в том числе из-за падения нефтегазовых доходов бюджета», — отмечает господин Васильев.

Все эти факторы продолжают оказывать давление на курс рубля и во втором полугодии, считают аналитики. В летний период Михаил Васильев закладывает средний курс рубля к доллару на уровне 81–82 руб./\$. Против рубля будет играть еще и слабость сырьевых цен. «Поддержку рублю летом по-прежнему будут оказывать превышение объемов экспорта над объемами импорта и профицит текущего счета платежного баланса РФ. Это обеспечит приток валютной выручки в страну», — отмечает господин Васильев. Важное значение для валютного рынка будут иметь геополитика, вероятное повышение ставок ФРС и ЕЦБ, которое может усилить риски глобальной рецессии, а также вероятное начало цикла повышения ключевой ставки ЦБ. Последнее, по мнению Михаила Васильева, может повысить привлекательность рублевых активов. В своем прогнозе на этот год в Совкомбанке закладывают средний курс рубля к доллару на уровне 80 руб./\$, к евро — 89 руб./€ ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)			
	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	16,53	41,28	33,45
ФОНДЫ ФОНДОВ	16,31	40,74	33,02
КУРС ДОЛЛАРА	8,18	31,87	18,05

Источник: Profinance, Московская биржа. *Данные на 31 мая.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)			
	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,93	9,50	16,50
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	8,72	34,51	22,23
ВКЛАД В ЕВРО	9,43	37,23	15,95
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	8,18	31,87	18,05
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	8,89	34,54	11,54

Источники: ЦБ, Московская биржа, оценки «Денег». *Данные на 31 мая.

ИНВЕСТОРЫ СТАВЯТ НА ДИВИДЕНДЫ

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ В МИРЕ

В первом квартале мировые компании выплатили рекордные дивиденды. Решения по выплатам приняли и многие российские компании.

По итогам года суммарный размер дивидендов может достигнуть 2,5 трлн руб. Таким образом, дивидендная доходность российского рынка остается одной из самых высоких в мире.



Мировые компании продолжают наращивать дивиденды. По оценкам британской управляющей компании Janus Henderson, под управлением которой находятся активы на \$310 млрд, сумма дивидендных выплат выросла по итогам первого квартала текущего года на 12%, до \$326,7 млрд. Это максимальный результат для этого периода времени. Основной объем выплат по традиции приходится на Северную Америку, где компании заплатили \$168,6 млрд, что на 8,6% выше показателя аналогичного периода 2022 года. Из этой суммы на компании из США приходится \$153,4 млрд, что на 8,3% больше объема средств, выплаченных годом ранее.

Самые высокие темпы роста выплат отмечаются в Европе (без учета Великобритании). Согласно данным Janus Henderson, европейские компании направили на выплату дивидендов более \$60 млрд, что на 36% больше показателя первого квартала 2022 года. В Великобритании компании заплатили акционерам \$15,3 млрд против \$15,7 млрд годом ранее. В своем обзоре управляющие отмечают, что первый квартал является сезонно спокойным для европейских стран, а потому разовые специальные платежи, проведенные датской судоходной группой Moller Maersk и немецким автоконцерном Volkswagen, привели к аномально сильному росту показателя.

Более того, датская судоходная компания возглавила рейтинг самых щедрых мировых компаний, направив в первом квартале на дивиденды более \$11 млрд. Помимо нее в топ-10 по размеру выплат вошли BHP Group Limited, Novartis AG, Roche Holding AG, Volkswagen AG, Microsoft Corporation, Exxon Mobil Corp, Siemens AG, Apple Inc и Commonwealth Bank of Australia. В сумме эти компании заплатили немногим более \$62,2 млрд, или более 19% от мирового объема выплат. В послед-

ние годы в этот рейтинг зачастую входили и российские компании, такие как Сбербанк и «Газпром», но управляющая компания перестала их учитывать в своих исследованиях.

Однако от этого они не стали меньше платить и конкурировать по объему выплат с крупнейшими мировыми компаниями. В частности, по итогам второго квартала текущего года Сбербанк мог бы побороться за самые высокие строчки в мировом рейтинге. В марте наблюдательный совет банка предложил направить на выплату дивидендов по итогам 2022 года рекордный объем — 565 млрд руб., или \$7,3 млрд (по курсу доллара в день оглашения этого решения — 77,06 руб./\$). В апреле эти выплаты в полном объеме были одобрены акционерами.

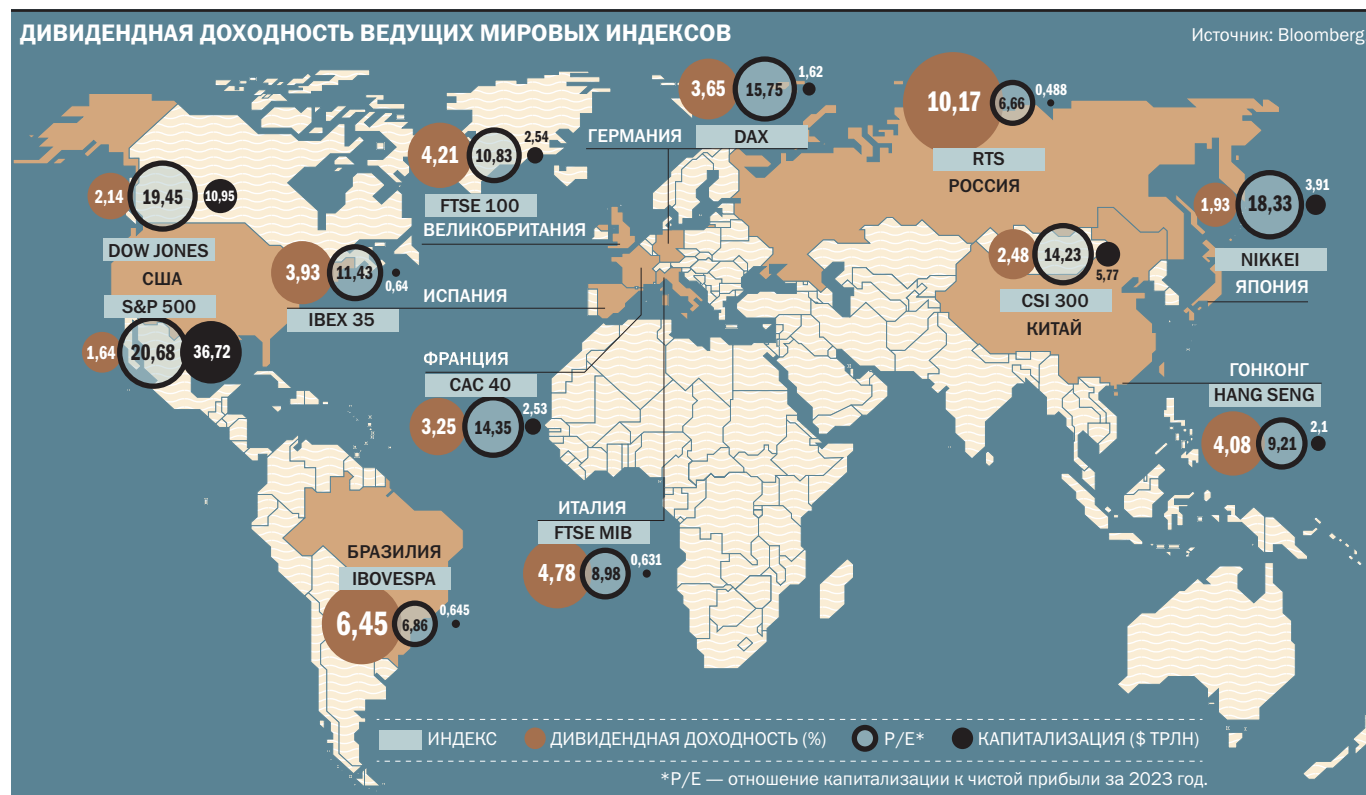
Ранние выплаты

В отличие от прошлого года, в этом дивидендный период начался довольно рано в России. Как отмечают аналитики SberCIB, некоторые российские компании начали выплачивать дивиденды уже в апреле. Одни эмитенты выплатят дивиденды за второе полугодие или за четвертый квартал прошлого года, другие — уже за первый квартал 2023-го. По оценке экспертов, советы директоров 30 компаний рекомендовали промежуточные дивиденды на общую сумму 1,3 трлн руб. Эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев оценивает объем выплат российских компаний по итогам 2022 года в размере 1,75 трлн руб.

Наряду со Сбербанком крупные выплаты одобрили акционеры ЛУКОЙЛа и НОВАТЭКа — соответственно в объеме 303,48 млрд руб. (438 руб. на бумагу) и 319,9 млрд руб. (60,58 руб.). «Нефтегазовый сектор выплатит крупные дивиденды благодаря сильной конъюнктуре на рынке нефти в конце 2022 года», — отмечает Дмитрий Пучкарев.

Приятные сюрпризы ожидали инвесторов и в секторе электроэнергетики. В частности, «Интер РАО» решил заплатить по итогам 2022 года 0,28 руб. на акцию, то есть на 20% больше, чем в прошлом году. «С учетом того, что руководство ранее заявляло о сохранении нормы выплат на уровне 25% от чистой прибыли по МСФО, это говорит о крайне удачных результатах компании в 2022 году, которые, вероятно, были поддержаны доходами растущего инжинирингового бизнеса,

ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Getty Images





GETTY IMAGES

УСЛОВИЯ
ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
ДИВИДЕНДОВ

В отчете про дивиденды аналитики SberCIB обращают внимание, что для получения дивидендов участник рынка должен купить бумагу не позднее чем за два торговых дня до закрытия реестра. После закрытия реестра акционеров котировки, как правило, снижаются примерно на величину дивидендных выплат в пересчете на акцию, а потом постепенно восстанавливаются. Закрытие реестра не значит, что деньги сразу поступают на счет акционера. «Согласно ФЗ №208 „Об акционерных обществах“, дивиденды должны поступить инвесторам в течение 25 рабочих дней после закрытия реестра», — отмечается в отчете.

а также повышением общей операционной эффективности холдинга», — отмечают аналитики ФГ «Финам».

Не у всех ожидания
сбываются

Были, конечно, и эмитенты, разочаровавшие инвесторов либо решениями о более низких выплатах, чем ждал рынок, либо отказом от выплат. К первым можно отнести Мосбиржу, которая решила направить на выплату дивидендов по итогам минувшего года 11,02 млрд руб., или 4,84 руб. на акцию. Это почти вдвое меньше выплат по итогам 2020 года. «Компания не платила дивиденды по итогам 2021 года, но по итогам 2022-го рекомендовала к выплате всего 30% чистой прибыли, хотя в докризисные годы распределяла 85–89% прибыли на дивиденды», — отмечает старший аналитик инвестбанка «Синара» Ольга Найденова.

Разочаровало инвесторов решение СД «Сургутнефтегаза» выплатить в виде дивидендов за 2022 год 0,8 руб. на оба вида акций, тогда как рынок ожидал 3–3,5 руб. на привилегированные бумаги. «Ошибка наших и рыночных прогнозов может быть связана с двумя факторами. Во-первых, „Сургутнефтегаз“ мог перевести свою многомиллиардную кубышку в рубли по низкому курсу, что привело бы к значительному убытку от валютной переоценки. Во-вторых, прибыль компании могла пострадать от разового обесценения активов», — считают аналитики ФГ «Финам». По их мнению, причину расхождения между прогнозом и реальностью можно будет узнать только после выхода отчета по РСБУ.

Еще одним разочарованием для рынка стала рекомендация СД «Газпрома» не выплачивать финальные дивиденды за 2022 год. Рынок ожидал, что они будут, и будут по 7–9 руб. на акцию. Отказ, по мнению аналитиков, мог быть связан с низкой прибылью во втором полугодии прошлого года, а также ростом налогов и плани-

руемыми большими капзатратами. Однако в отличие от прошлогодней ситуации, когда акционеры неожиданно для всех отказались платить дивиденды и акции компании только 29 июня обвалились на 30%, сейчас снижение было символическим — в 4%. Такая реакция связана с тем, что осенью «Газпром» уже выплатил 1,2 трлн руб. промежуточных дивидендов.

Реестр закрывается

Если инвесторы хотят поучаствовать в будущих выплатах дивидендов, стоит поспешить, так как реестры акционеров многих компаний уже закрылись. 11 мая закрылся реестр Сбербанка, 1 июля — «Интер РАО», 1 июня — ЛУКОЙЛа. Дмитрий Пучкарев обращает внимание, что во второй половине июня и далее закроются реестры акционеров МТС, «Мосэнерго», «Татнефти», «Совкомфлота», ЛСР, «Башнефти», ОГК-2, «Газпром нефти», «Роснефти», «Фосагро». «Наиболее интересную доходность — порядка

10–12% — могут дать ТГК-14, „Башнефть“, МТС и ЛСР: спрос на акции данных эмитентов может быть повышенным», — считает аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова.

Аналитики не исключают промежуточных дивидендов, на которые также могут рассчитывать частные инвесторы. Директор аналитического департамента инвестбанка «Синара» Кирилл Таченников считает, что такие выплаты могут произвести нефтегазовые и электроэнергетические компании, а также «Самолет», «Фосагро», «Лензолото», «Белуга» и ряд компаний из третьего эшелона. «Возможно, вернуться к выплатам металлургии — в частности, НЛМК. Есть вероятность, что заплатят промежуточные дивиденды „Норникель“ и „Русал“, — полагает господин Таченников.

Аналитик УК «Альфа-Капитал» Александр Джигоев не исключает, что в октябре «Полюс» выплатит промежуточные дивиденды за первое полугодие этого года. За исключением про-

шлого года, компания обычно платила дивиденды дважды в год. Это обусловлено тем, что EBITDA компании в первом полугодии может, по прогнозам аналитика, вырасти примерно на 30%, в том числе благодаря восстановлению логистики и продаж, а также росту цен на золото. «В этом случае промежуточные дивиденды составят 414 руб. на акцию. Общая дивидендная доходность за год может составить около 8% — это немало для золотодобывающей компании», — говорит господин Джигоев.

Участники рынка не ждут дивидендов от компаний потребительского сектора, которые, несмотря на хорошее финансовое положение за счет ориентации на внутренний рынок, оставили акционеров без выплат. Причины для этого разнообразны. «У X5 Group и „Русагро“ зарубежная прописка, „Детский мир“ проводит делистинг, у „Магнита“ корпоративные неурядицы не позволяют собрать ГОСА и совет директоров», — поясняют аналитики ФГ «Финам».

По итогам года аналитики SberCIB ожидают от 15 самых ликвидных российских компаний дивиденды в размере около 2,5 трлн руб. Это будет второй результат за всю историю индекса Мосбиржи. Поэтому на рынке ожидают продолжения подъема рублевого индекса при условии, что геополитический фон не обострится, а экономическая ситуация в мире сильно не ухудшится. «Реинвестирование дивидендных выплат становится значимым фактором краткосрочного и среднесрочного роста всего рынка и, как следствие, торговой активности при отсутствии значимых негативных геополитических и экономических сигналов», — отмечает Елена Кожухова. По оценке Дмитрия Пучкарева, в рамках реинвестирования на рынок может вернуться около 100–130 млрд руб. «Учитывая снизившуюся ликвидность торгов, эффект должен быть ощутимым», — отмечает он ●

АКЦИИ, ДИВИДЕНДНЫЕ ДОХОДНОСТИ КОТОРЫХ ПРЕВЫШАЮТ 5% И ЗАКРЫТИЕ РЕЕСТРОВ ПО КОТОРЫМ ПРОИЗОЙДЕТ ПОСЛЕ 15 ИЮНЯ						
ЭМИТЕНТ	ПОСЛЕДНЯЯ ТИПЫ БУМАГ	ДАТА ДЛЯ ПОКУПКИ АКЦИЙ	ДАТА ЗАКРЫТИЯ РЕЕСТРА	РАЗМЕР ДИВИДЕНДОВ (РУБ.)	ДИВИ- ДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)	ЦЕНА АКЦИИ НА 2 ИЮНЯ 2023 ГОДА
«РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»	АП*	23.06.2023	27.06.2023	18,83	9,23	203,95
МТС	АО**	27.06.2023	29.06.2023	34,29	10,01	342,65
«ТАТНЕФТЬ»	АП	30.06.2023	04.07.2023	27,71	6,03	459,7
«ТАТНЕФТЬ»	АО	30.06.2023	04.07.2023	27,71	6,03	459,8
«МОСЭНЕРГО»	АО	30.06.2023	04.07.2023	0,18652	6,59	2,83
«СОВКОМФЛОТ»	АО	03.07.2023	05.07.2023	4,29	4,64	92,41
«БАШНЕФТЬ»	АО	05.07.2023	07.07.2023	199,89	10,00	1999
«БАШНЕФТЬ»	АП	05.07.2023	07.07.2023	199,89	11,80	1694
ЛСР	АО	05.07.2023	07.07.2023	78	10,20	765
«МОРДОВЭНЕРГОСБЫТ»	АО	05.07.2023	07.07.2023	0,032768	5,98	0,548
ДИОД	АО	05.07.2023	07.07.2023	0,8	6,76	11,84
«СОЛЛЕРС»	АО	06.07.2023	10.07.2023	45,39	6,64	684
ОГК-2	АО	06.07.2023	10.07.2023	0,058075847	8,08	0,7188
«КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ»	АО	07.07.2023	11.07.2023	9,1	8,39	108,5
«РУСГИДРО»	АО	07.07.2023	11.07.2023	0,05205448	5,92	0,879
БАНК «КУЗНЕЦКИЙ»	АО	07.07.2023	11.07.2023	0,002666253	5,74	0,04646

**ао — акции обыкновенные. *ап — акции привилегированные. Источник: БКС «Эксперт».

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ И ОЧЕНЬ ЗАКРЫТЫЕ

ЗПИФЫ ПРИВЛЕКАЮТ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



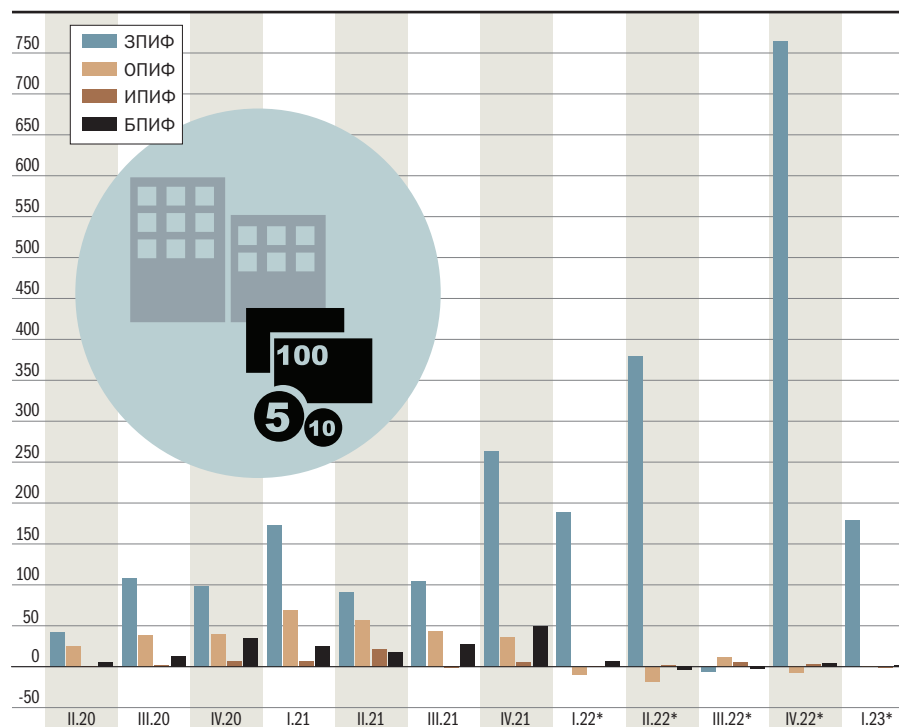
Ограничения, вводимые западными политиками против России, повысили интерес состоятельных россиян к персональным фондам. Помимо большей конфиденциальности такое структурирование активов позволяет оптимизировать налоговую нагрузку и решать вопросы наследования. В 2022 году в России появились аналоги западных трастов — наследственные фонды, но спросом они пока не пользуются.

В докладе Банка России «Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов», опубликованном в конце мая, отмечается резкое снижение притоков в паевые инвестиционные фонды. По итогам I квартала инвесторы вложили в них 182 млрд руб., что сопоставимо с результатом аналогичного периода 2022 года, но более чем в четыре раза меньше притока средств в IV квартале минувшего года. Ключевой причиной низких показателей стало снижение спроса на закрытые ПИФы, привлечения в которые упали с рекордных 764 млрд руб. в IV квартале до 179 млрд руб.

Однако если в конце прошлого года значительную часть средств обеспечил один фонд, доля чистых активов которого составила 6% от всего рынка, то в этом году интерес отмечается к персональным фондам со стороны состоятельных частных инвесторов. По данным ЦБ, по итогам минувшего квартала около трети объема выдач инвестиционных паев ЗПИФов пришлось на индивидуальные фонды, а общее их число выросло на 5%. «СЧА фондов, которыми владеет один или два собственника — физических лица (или один или два собственника — физических лица и несколько юридических лиц и/или инвестиционных фондов), в совокупной СЧА ЗПИФ составила около 30%», — говорится в обзоре ЦБ. Средние вложения на одно физическое лицо в этих фондах превышают 2 млрд руб.

КАК МЕНЯЛСЯ СПРОС ИНВЕСТОРОВ НА ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (МЛРД РУБ.)

Источник: Банк России.



*Данные по полностью отчитавшимся ПИФам.

Возвращение капиталов

Участники рынка называют несколько причин для роста спроса на индивидуальные или, как их сами УК называют, персональные фонды: демографические (старение людей и желание подготовить активы к передаче в наследство), экономические (налоговые преимущества, оптимизация управления различными активами) и персональные (конфиденциальность, юридическая защита активов). Директор департамента по управлению ЗПИФ «РСХБ Управление Активами» Борис Голубев обращает внимание, что интерес к персональным фондам вырос после 2014 года, в том числе после отказа от офшорных юрисдикций.

В 2022 году на фоне постоянно расширяющихся санкций против российского бизнеса и физических лиц выросли риски хранения капитала в недружественных юрисдикциях. В мае швейцарский банк Julius Baer одним из последних уведомил российских и белорусских клиентов о блокировке их ценных бумаг, хранящихся в Euroclear. «Наиболее сильно на переток капитала повлияло то, что иностранные банки „выгоняют“ россиян, а также пример Credit Suisse (из-за финансовых проблем был поглощен UBS. — „Деньги“) заставил задуматься, что даже крупный банк с многолетней историей вовсе не является стабильным и надежным», — отмечает гендиректор «ТКБ Инвестмент Партнерс» Дмитрий Тимофеев.

Западные ограничения стимулируют рассмотрение крупными инвесторами инвестиционных возможностей внутри России. «Это особенно хорошо видно на примере российского рынка коммерческой недвижимости, совокупный объем инвестиционных сделок на котором бьет рекорды ровно за счет интенсивного выхода иностранных игроков, продающих свои портфели с высокими дисконтами», — обращает внимание директор Capella Investment Management Андрей Богданов.

Вместе с тем массового перетока капитала участники рынка не видят. Этому могут мешать блокировки, ограничения в проведении прямых денежных трансакций в сторону России, а также сложности с редомициляцией бизнеса из западных юрисдикций. «Для многих предпринимателей на текущий момент более безопасным видится перемещение капитала там, где это возможно, скорее из недружественных юрисдикций в дружественные и условно дружественные, но все же иностранные. Все это формирует картину, при которой внутренний рынок, что называется, остается при своих», — считает господин Богданов.

ТЕКСТ Татьяна Палаева

Закрытое решение

Выбор в пользу персональных фондов обладает рядом преимуществ в сравнении с другими способами структурирования активов. В закрытый паевой инвестиционный фонд можно передать любые активы: ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, предметы роскоши и искусства, интеллектуальную собственность и многое другое. Исключение составляют наличные денежные средства. Взамен инвестор получит паи фонда, которые может продать, подарить, передать.

Формирование фонда занимает от трех до шести месяцев. После регистрации фонда и открытия счетов происходит передача активов и выдача паев. После этого во всех реестрах собственником активов будет числиться УК, управляющая этим ЗПИФом, а не конечный владелец. На управляющую компанию возлагаются все функции собственника — ее представители участвуют в собраниях акционеров, голосованиях, назначениях, управлении активами, спорах и судебных разбирательствах и многом другом.

Консолидация разных активов в одном фонде позволяет сэкономить на налогах. «Доходная и расходная части фонда сальдируются, давая общий результат. Данный результат не подлежит налогообложению до закрытия фонда или распределения дохода между владельцами паев», — отмечает директор юридического департамента инвестиционной группы «Тринфиго» Дмитрий Караваев.

Несмотря на передачу имущества в управление УК, инвестор не теряет контроль над ним. По словам генерального директора «КСП Капитал УА» Вячеслава Исмаилова, пайщик всегда может сменить контрагента (управляющую компанию, специализированный депозитарий, специализированного регистратора, оценщика), если ему что-то не нравится в их работе. Также через инвестиционный комитет и через общее собрание пайщиков у учредителей ЗПИФа имеются механизмы контроля над

Российский персональный фонд отличается от траста механизмом передачи активов при наследовании

управлением имуществом фонда. В этом ключевое отличие и преимущество ЗПИФа по сравнению с западным дискреционным трастом, отмечает исполнительный директор УК «Современные фонды недвижимости» Александр Храмешкин. «Создание западного траста в большинстве случаев необратимая история: собственником имущества становится траст, все решения принимает управляющий, который связан исключительно условиями договора об учреждении траста. Управляющий может, но не обязан прислушиваться к пожеланиям учредителей и бенефициаров траста», — отмечает господин Храмешкин.

Российский персональный фонд отличается от траста механизмом передачи активов при наследовании. Если в случае траста фонд может создаваться под определенного наследника, то для передачи ЗПИФа распорядиться им нужно при жизни, то есть вписать наследника в завещание. Но даже этот способ передачи в наследство проще стандартного процесса наследования. «ЗПИФ позволяет бизнесу и другим активам продолжать операционную деятельность в прежнем режиме на протяжении всего наследственного процесса, который длится не менее полугода. В это время управлением указанными активами занимается профессиональный доверительный управляющий, то есть целостность бизнеса и других активов защищена», — отмечает Дмитрий Караваев.

Такая упаковка потребует от инвестора дополнительных расходов на вознаграждение управляющей компании, специализированных депозитариев и регистраторов, оценщика, по-

этому создавать такие фонды имеет смысл с активами от нескольких сотен миллионов рублей. Вячеслав Исмаилов обращает внимание на то, что передача имущества ЗПИФа может снизить оперативность проведения нестандартных операций из-за необходимости оформления решений инвестиционного комитета фонда и специализированного депозитария. «К недостаткам можно отнести обязательное налогообложение выплат промежуточного дохода из фонда», — отмечает господин Исмаилов. Все участники рынка считают, что особенности персональных фондов с лихвой перекрываются преимуществами такой упаковки активов, которая к тому же обособлена от имущества управляющей им УК.

Наследственные и личные фонды

В России есть еще два типа фондов, которые по аналогии с англосаксонскими трастами могут использоваться для решения вопросов наследования. К таковым относятся наследственные фонды, они создаются на основании завещания человека и после его смерти. Как отмечает Андрей Богданов, отсутствие возможности при жизни наследодателя учредить, настроить, проверить работоспособность конструк-

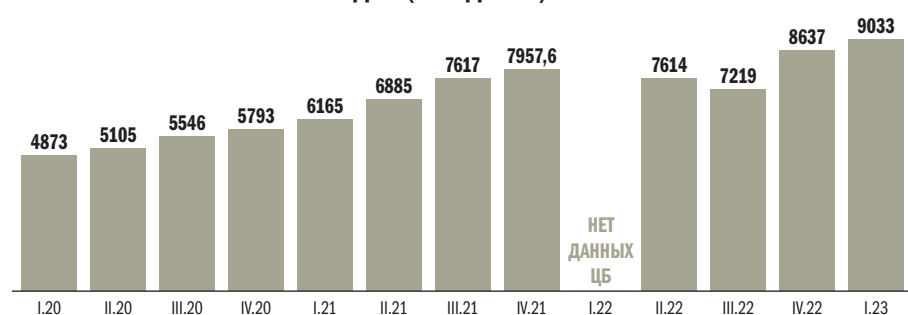
ции привело к тому, что в 2022 году появилась правовая форма личного фонда, который может быть создан еще при жизни его учредителя и при этом не только иметь наследственные задачи, но и в целом выполнять роль семейного или даже общественного, социального «траста».

Для создания личного фонда потребуется минимум 100 млн руб., что сильно сокращает число его потенциальных клиентов. Институт подобных фондов имеет целый ряд ограничений в сравнении с классическими ЗПИФа. К таковым господин Богданов относит невозможность соучреждения фонда и замены учредителя, субсидиарную ответственность учредителя и многое другое. Личные и наследственные фонды платят налоги как обычные юридические лица. «В этом плане они проигрывают конкуренцию западным трастам и ЗПИФам», — отмечает Александр Храмешкин. Опрошенные «Деньгами» участники рынка не видят высокого интереса к таким фондам.

ЗПИФы, личные и наследственные фонды нацелены на разные цели. «ЗПИФы в первую очередь решают вопросы сохранения и приумножения капитала, тогда как личные и наследственные ПИФы направлены на выполнение конкретных целей, прописанных учредителями этих фондов. Неким примером личного наследственного фонда может служить Нобелевский фонд, который направляет доход от управления активами на выплату премий в соответствии с завещанием Альфреда Нобеля», — отмечает гендиректор Accent Capital Марина Харитонова ●

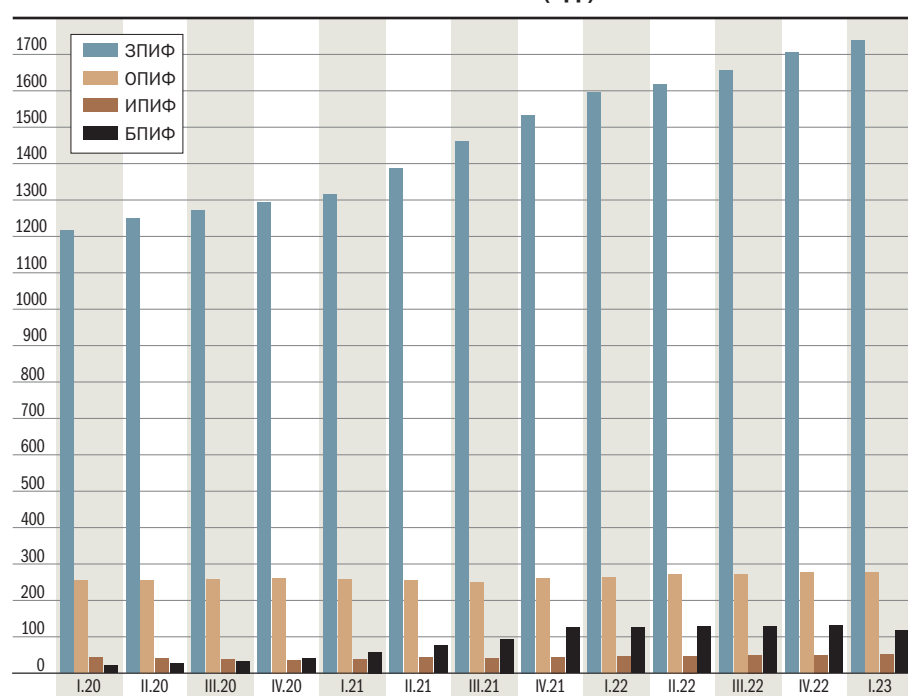
КАК МЕНЯЛИСЬ АКТИВЫ ФОНДОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Банк России.



КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПИФОВ (ЕД.)

Источник: Банк России.



ТОНКОСТИ ПЕРЕХОДА

УПРАВЛЯЮЩИЕ ИЩУТ ЗАМЕНУ ЗАПАДНЫМ АКТИВАМ

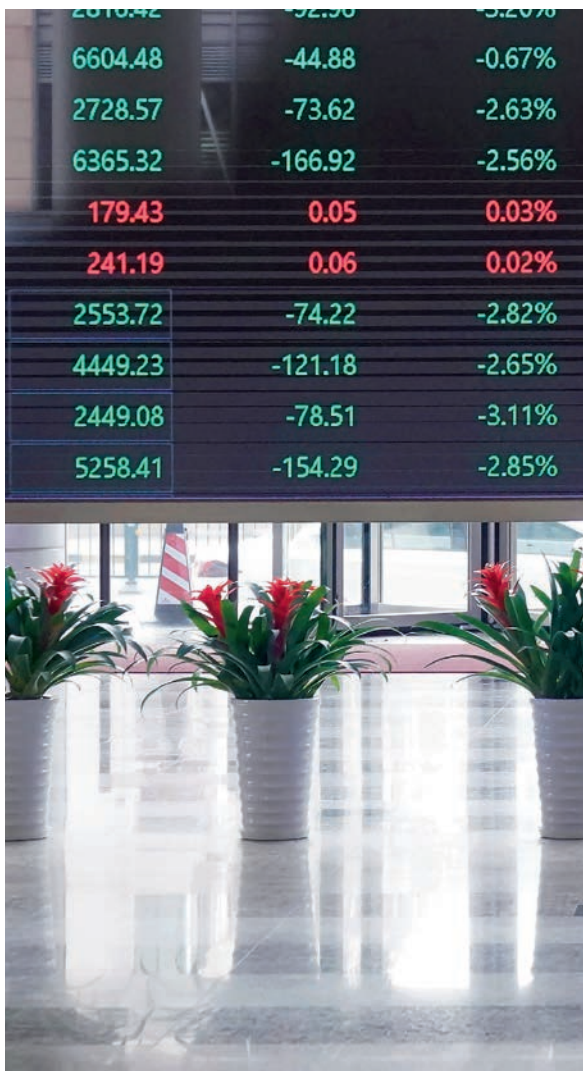


СТРАНОВАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

В условиях постоянно расширяющихся антироссийских санкций и высокой неопределенности относительно дальнейшей перспективы российской экономики любая возможность страновой диверсификации — это благо для рынка, считают его участники. Такие потребности, как считает Константин Асатуров, связаны не с тем, что российские активы в чем-то уступают зарубежным, а исходя из экономической целесообразности лучше хранить свои средства в валютах и активах разных стран, что делает портфель более защищенным в случае тех или иных локальных шоков. «К тому же российские инвесторы уже привыкли к широким страновым возможностям, которые были до начала 2022 года», — полагает господин Асатуров.

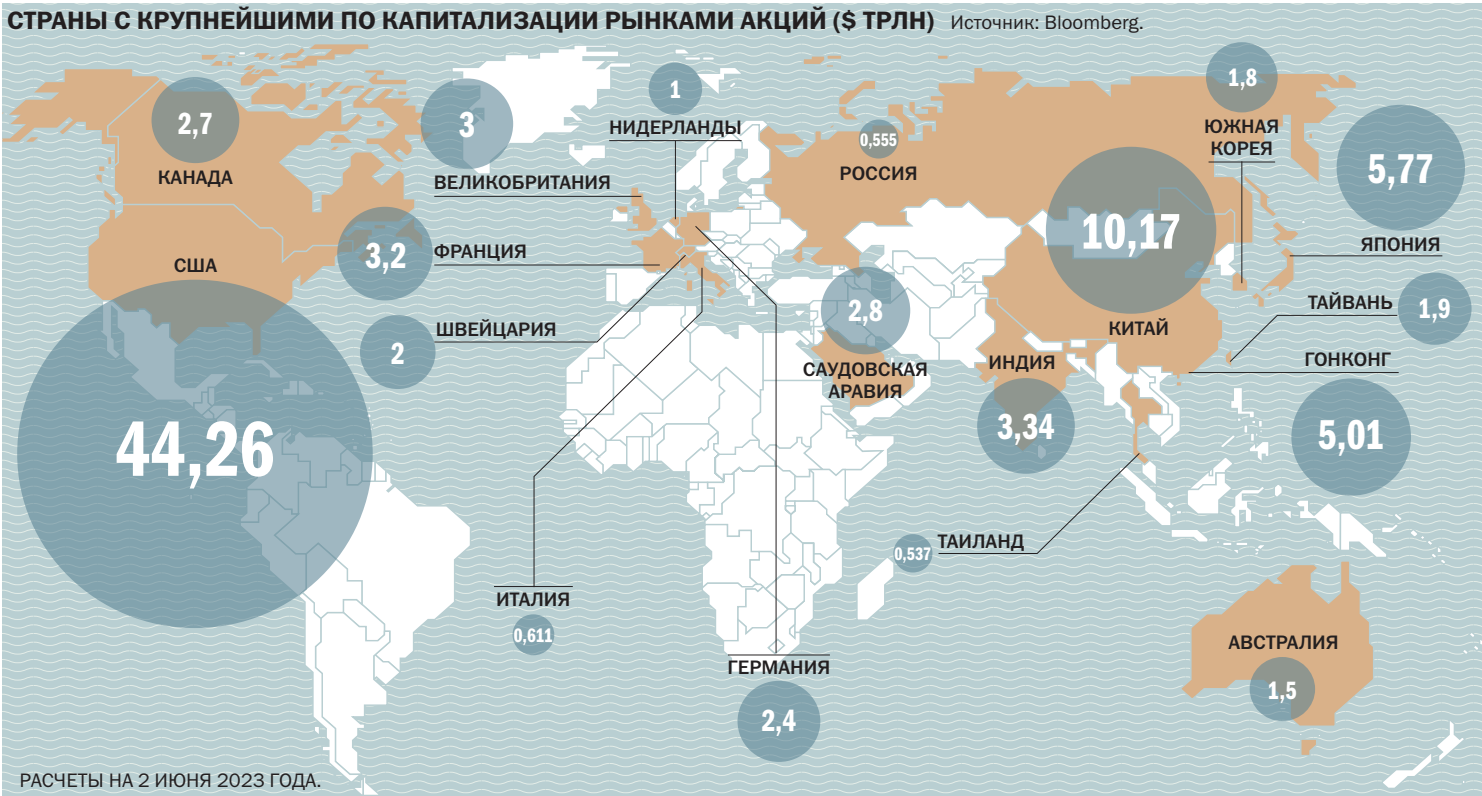
ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Aly Song/Reuters**

Разворот российской экономики на Восток сказывается и на инвестиционных предложениях профучастников фондового рынка. Наряду с предложением акций гонконгских компаний и ПИФов, ориентированных на ценные бумаги в юанях, управляющие и брокеры работают над прямым доступом на фондовые рынки дружественных стран дальнего зарубежья, в первую очередь Китая и Индии. Это открывает доступ к нескольким тысячам ценных бумаг в дружественных юрисдикциях. Правда, после запуска таких торгов они будут доступны только квалифицированным инвесторам.



С кем вы, мастера финансов

Фондовый рынок все последние годы развивался в противофазе с политической ориентацией: инвесторы наращивали вложения в акции американских и европейских компаний, управляющие запускали фонды на эти активы, а ЦБ намеревался смягчить требования к размещению на внутреннем рынке иностранных ETF. События минувшего года с блокировкой россиянам доступа к иностранным ценным





бумагам продемонстрировали высокие риски подобных инвестиций.

Летом прошлого года СПб Биржа запустила торги акциями гонконгских компаний, а управляющие запустили три новых фонда, ориентированных на инвестиции в юаневые активы. Осенью прошлого года УК «РБ-Капитал» первой на рынке предложила фонд на акции гонконгских компаний, торгуемые на СПб Бирже. В январе текущего года УК «Первая» запустила фонд, инвестирующий в облигации, номинированные в юанях, а также инструменты денежного рынка, номинированные в китайской валюте. В мае на Московской бирже начали торговаться паи биржевого фонда УК «Ингосстрах-Инвестиции», ориентированные на индекс российских облигаций, номинированных в китайских юанях, который рассчитывает Московская биржа.

У управляющих есть еще фонды еврооблигаций, в которые наряду с замещающими облигациями включаются и юаневые облигации российских эмитентов, но таких фондов не так много. Причина узости предложения инвестиций в альтернативных валютах связана с ограниченным инструментарием, на основе которого управляющие могут создавать фонды. Это, по словам директора по инвестициям УК «Восток-Запад» Александра Лаврова, не дает в полной мере создать диверсифицированный хороший фонд и реализовать разные стратегии управления.

Бомбейская прописка или гонконгская

Из-за естественных ограничений внутреннего рынка профучастники активно ищут прямой выход на внешние рынки, и в первую очередь на рынки дружественных стран. В феврале УК «Альфа-Капитал» зарегистрировалась в Совете по ценным бумагам и биржам Индии как иностранный портфельный инвестор (FPI). В марте ФГ «Финам» объявила о том, что в партнерстве с FinSight Ventures и Ashika Group предоставит инвесторам доступ к рынку Индии. «На данный момент предполагается, что инвесторы получат доступ со счета, открытого у российского брокера. Смогут напрямую (с учетом вышестоящего индийского брокера) торговать индийскими ценными бумагами. Кроме того, будут представлены стратегии доверительного управления, также через российскую юрисдикцию», — рассказал президент — председатель правления ФГ «Финам» Владислав Кочетков.

Первым на российском рынке статус квалифицированного иностранного институционального инвестора (QFII) в Китае в феврале прошлого года получил депозитарий СПб Биржи — Бест Эффортс банк (сейчас СПб-банк). Это позволило торговой площадке начать торговлю гонконгскими акциями. Среди УК первый QFII в феврале этого года получила УК «Ингосстрах-Инвестиции». В марте компания получила лицензию Комиссии по регулированию рынка ценных бумаг Китая на операции с ценными бумага-

ми и фьючерсами. Получение статуса и лицензии открывает доступ компании и ее клиентам к торгам на фондовых биржах материкового Китая.

Получение статуса FPI и QFII не приводит к автоматическому доступу локальных инвесторов к рынкам дружественных стран. Как рассказал директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк, в настоящее время компанией открываются кастодиальный, банковский и брокерский счет доверительного управляющего и налогового консультанта, который будет рассчитывать налог и подтверждать его уплату инвестором каждый раз, когда инвестор захочет «репатриировать» деньги из Индии. И уже после завершения всех процедур компания сможет в интересах клиентов совершать сделки с ценными бумагами на Бомбейской (BSE) и Национальной (NSE) фондовых биржах.

Подобные инвестиции будут доступны пока только квалифицированным инвесторам. Сейчас для получения необходимого статуса требуется соответствовать одному из шести критериев, самый популярный из которых — наличие активов не менее чем на 6 млн руб., либо на эту сумму заключать сделки в среднем не реже десяти раз в квартал и не реже одного раза в месяц. «Регулятор не разграничивает иностранные ценные бумаги на дружественные и недружественные, для работы на любых иностранных площадках нужно соответствовать требованиям по квалификации», — отмечает Владислав Кочетков.

СПОСОБЫ ВХОДА

В Индию нерезидент может войти тремя способами: получением статуса Foreign Portfolio Investor (FPI), через соглашение об удержании инвестиций в течение определенного времени (Voluntary Retention Route) либо путем вложений в государственные облигации и ограниченный круг «голубых фишек» (Fully Accessible Route). В зависимости от способа входа будет доступен различный набор торгуемых на бирже инструментов, при этом максимально широк он в случае получения статуса FPI. В рамках режима FPI существует два способа инвестирования: для иностранного институционального инвестора (FII) и квалифицированного иностранного инвестора (QFI). «Для получения статуса FPI необходимо быть резидентом страны, в которой, во-первых, регулятор рынка ценных бумаг входит в международную организацию IOSCO либо соответствует определенным критериям, а во-вторых, соблюдаются стандарты FATF по борьбе с отмыванием денег», — отмечает Виктор Барк из УК «Альфа-Капитал». Самостоятельно получить такой статус нельзя, необходимо воспользоваться услугой одного из сертифицированных участников депозитарного учета (DPP), выполняющего функции кастодиана, который собирает необходимые документы и подает их в регистрирующий орган. «Большую часть времени занимает подготовка и обмен документами — сбор полного комплекта документов для получения статуса FPI может занять 3–6 месяцев», — рассказал господин Барк. В Китае два основных способа доступа к бирже через получение статуса «квалифицированный иностранный институциональный инвестор» (QFII) и «юаневый квалифицированный иностранный институциональный инвестор» (RQFII). На удовлетворение требованиям претендента проверяет Комиссия по ценным бумагам Китая. «Комиссия запрашивает большой объем информации по структуре акционеров, финансовому положению кандидата и инвестиционной стратегии на рынках Китая. Поэтому лишь немногие компании из России получают этот статус», — уверен Андрей Майоров из УК «Ингосстрах-Инвестиции». По его словам, на проведение переговоров с местными консультантами ушло около трех месяцев, столько же ушло на получение статуса QFII.

Впрочем, компании изучают вопрос доступности таких инвестиций и для широкой розницы. «На первом этапе планируем сфокусироваться на стратегиях для квалифицированных инвесторов, далее рассматриваем возможность запустить продукты для розничных инвесторов», — рассказал Виктор Барк. Директор департамента управления активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Андрей Майоров рассказал о планах компании создать продукты коллективных инвестиций (в первую очередь ЗПИФы и ОПИФы) для доступа инвесторов к китайскому внутреннему рынку с максимальной широкой диверсификацией.



ALY SONG / REUTERS

Флагманы развивающихся

Рынки Китая и Индии УК выбирают не случайно. Помимо того что эти страны не присоединились к западным санкциям и сотрудничество с ними существенно выросло, их рынки входят в десятку крупнейших мировых по капитализации.

На китайском фондовом рынке торгуется более 5 тыс. компаний суммарной капитализацией \$13 трлн, и по этому показателю он уступает только фондовому рынку США, на котором обращается 5,5 тыс. компаний с суммарной капитализацией более \$55 трлн. Экономика Китая по покупательской способности уже опережает экономику США, при этом темпы роста остаются одними из самых высоких в мире. Пока западные рынки балансируют на грани рецессии, МВФ ожидает роста китайской экономики на 5,2% в 2023 году и на 4,5% в 2024 году. «Китайский рынок, несмотря на снижение в 2022 году, демонстрирует положительную динамику и сохраняет дальнейший потенциал роста до конца года за счет ослабления антиковидного регулирования, стимулирующих мер государства, восстановления спроса и предложения», — отмечает руководитель проектов УК «Первая» Михаил Тараканов. По его словам, остаются недооцененными китайские отрасли информационных технологий, медиа и игр, которые слабо представлены на российском рынке.

Индия по размеру ВВП занимает пятое место в мире, а по размеру фондового рынка входит в десятку крупнейших площадок. На индийских биржах торгуется более 5 тыс. компаний, чья капитализация суммарно достигает \$3 трлн. МВФ ожидает в ближайшие два года роста ВВП Индии на 6,1% и 6,8% соответственно. «Рост ВВП Индии поддерживается интенсивным вложением в основные средства производства, ростом кредитования и конкурентной стоимостью рабочей силы, а также экспортом. Промышленность,

IT, банковский и потребительский сектора, фармацевтика закладывают высокий потенциал роста внутреннего рынка», — отмечает Михаил Тараканов.

Индийский рынок, как отмечает Владислав Кочетков, не относится к недружественным, тут представлены российские банки, готовые помочь с вопросами предоставления рупиевой ликвидности. Доступ к этому рынку дает возможность инвестировать в большинство классов активов на рынке ценных бумаг Индии, включая акции, деривативы, долговые обязательства и паи фондов. Эксперт обращает внимание на валютные риски при инвестировании, проблемы с перемещением средств, на языковой барьер, вероятность принудительного закрытия счетов и пр.

Возможности и риски

С прямым выходом на рынки дружественных стран появятся дополнительные возможности расширения продуктовой линейки, создания более дифференцированного инвестиционного портфеля, построения торговых моделей с использованием новых инструментов, считает заместитель управляющего СПБВБ Михаил Темниченко. К тому же при получении прямого доступа на площадки дружественных стран исключается присутствие в цепочке посредников инфраструктуры недружественных стран, а значит риски заморозки активов минимальны. «Для нас важно было выстроить работу так, чтобы полностью исключить элементы инфраструктуры недружественных стран», — отмечает Виктор Барк.

К преимуществам прямой торговли на восточной бирже можно отнести высокую ликвидность. Объем торгов акциями на Hong Kong Stock Exchange в апреле составил \$240 млрд, тогда как на СПБ Бирже — \$66,2 млн. Рынки Индии и Китая более ликвидны, чем российский. Среднедневной объем торгов на Шанхайской бирже составляет \$60 млрд, тогда как на Московской не превышает \$1 млрд. Как считает

Михаил Тараканов, инвесторы могут там рассчитывать на наилучшие цены на рынках и не довольствоваться сплоском листингованных бумаг.

Однако при этом стоит учитывать подводные камни прямого доступа на рынки Востока. Во-первых, инвесторам придется работать в рамках новой юрисдикции, так как контрагентом профессионального участника становится иностранная площадка или клиринговая организация и ее депозитарий. «На начальных этапах, конечно, будет много шероховатостей», — отмечает Михаил Темниченко. Во-вторых, изменится профиль валютного риска: вместо рубля будет использоваться валюта расчетов целевой биржи. А значит, придется учитывать то, что курс юаня контролируется Народным банком Китая, а индийская рупия является частично конвертируемой. Правда валютный риск присущ таким инвестициям вне зависимости от места покупки.

При прямой торговле придется учитывать разницу во времени, которая исчисляется несколькими часами. Например, в случае с китайскими биржами разница составляет более пяти часов. По словам Михаила Тараканова, заметной проблемой может стать отсутствие качественной аналитики целых отраслей экономик и их эмитентов, включая непосредственное общение с менеджментом интересующих компаний. Поэтому он видит более правильным не самостоятельную торговлю инвесторов на биржах, а участие в них через продукты УК, которые возьмут на себя анализ и подбор интересных бумаг.

Как считает управляющий директор департамента по работе с акциями УК «Система Капитал» Константин Асатуров, при выборе схемы торговли работают те же законы диверсификации, как и при любом формировании инвестиционного портфеля. Поэтому, по его мнению, лучше иметь возможность покупать активы дружественных стран через СПБ Биржу, различные УК или

брокеров на самих биржах. «В случае ограничений, вторичных санкций или каких-либо корпоративных проблем это поможет минимизировать ущерб», — поясняет господин Асатуров.

Расширяя горизонты

Опрошенные «Деньгами» УК рассказали о планах выхода и на рынки других дружественных России стран. Владислав Кочетков заявил об изучении рынков Турции, континентального Китая, ОАЭ, Малайзии, Египта, Мексики, Бразилии и ряда других стран. По словам Виктора Барка, любая страна с достаточно развитым внутренним финансовым рынком и желанием установить с Россией торговые отношения с расчетами в национальных валютах может быть интересна для инвестиций.

Гендиректор «ТКБ Инвестмент Партнерс» Дмитрий Тимофеев признался, что в компании изучают все возможности открытия прямых контактов в континентальном Китае, Индии, ОАЭ и ряде других дружественных стран. «До введения ограничений доступа к иностранным фондовым рынкам продукты можно было создавать без построения полноценной инфраструктуры, за нас это делали брокеры. Сейчас мы видим перспективы при полноценном, прямом доступе на рынки дружественных стран и работаем в данном направлении», — отмечает Михаил Тараканов.

Для переориентации на Восток, как считают участники рынка, мало выхода брокеров, управляющих и биржи на рынки дружественных стран. Дмитрий Тимофеев считает, что нужны изменения нормативов для крупных институциональных клиентов: пенсионных фондов, страховых компаний. «Если такое изменение произойдет, это сильно повлияет на процесс. С другой стороны, это увеличит риск оттока средств с российского рынка, из российской экономики», — отмечает господин Тимофеев. Поэтому он не ждет кардинальных изменений в ближайшей перспективе ●

ГАДАНИЯ НА МОНЕТАРНОЙ ГУЩЕ

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В 2023 ГОДУ



При сохранении относительного экономического и геополитического спокойствия радикальных действий со стороны Банка России пока ждать не стоит. С большей долей вероятности регулятор вновь оставит ставку без изменения на ближайшем заседании. Однако не стоит отметать и вероятность ее роста, пусть и незначительного, тем более что риторика ЦБ по этому поводу становится все более явной последнее время. Нельзя забывать, что целевой показатель Банка России — инфляция в 4%. А для снижения инфляции требуется в том числе охлаждение рынка потребительского кредитования. Вкупе с уже действующими и ужесточающимися макропруденциальными лимитами рост ставки вполне может отсеять часть потенциального спроса с рынка кредитования.

Последний раз совет директоров Банка России снижал ключевую ставку в сентябре 2022 года. Тогда ставка была снижена с 8% до 7,5% годовых и с тех пор сохранялась на неизменном уровне. Тем не менее риторика ЦБ относительно потенциального повышения ключевой ставки последнее время становится все более явной. Однако это не означает, что ставка непременно будет повышена на следующем заседании, которое состоится 21 июля. «Перед каждым заседанием по ключевой ставке регулятор балансирует риски, которые могут быть вызваны тем или иным решением по изменению или сохранению ключевой ставки. При принятии решения регулятор руководствуется своим таргетом по инфляции, который в долгосрочном периоде установлен в размере 4%. Все принимаемые решения направлены в первую очередь на достижение этой цели. В текущих условиях основной вызов перед Банком России в том, что инфляция фактически находится на низком уровне из-за эффекта высокой базы 2022 года. В то же время существует целый набор факторов, которые могут привести к росту инфляции — высокие расходы федерального бюджета, восстановление реальных доходов населения, низкий уровень безработицы, ослабление рубля», — описывает ситуацию директор центра стратегического анализа «Ингосстраха» Евгения Васильева. Возможность прогнозирования всех этих факторов ограничена в текущих условиях. Тем не менее в отсутствие ухудшения ситуации в экономике можно ожидать инфляционные показатели в размере 5–6% по итогам года, уверена она.

В целом макроэкономическая картина сегодня остается нейтральной, так что вряд ли стоит ожидать резкого роста ставки на ближайшем заседании. Напомним, что 1 марта 2022 года на фоне начала СВО и санкционного давления на российскую экономику регулятор поднимал ставку до 20%. Сейчас же 65% вероятности Евгения Васильева ставит на то, что 21 июля ставка будет сохранена на текущем уровне, 35% — на ее повышение в пределах 25 б. п. До конца года прогнозировать сложнее из-за сохраняющейся неопределенности в экономике, но при сохранении текущей ситуации ставка вряд ли превысит 8,5%, скорее останется в диапазоне 7,5–8%, уверена госпожа Васильева. Помимо повышения ключевой ставки, в фокусе нашего внимания остаются трансграничные расчеты, которые пострадали после введения санкций, и банковский сектор пока не до конца справился с перераспределением трансграничных переводов из-за ограничений с переводами SWIFT. Российский аналог, разработанный ЦБ, Система передачи финансовых сообщений (СПФС), пока не может служить полноценной альтернативой SWIFT. В этом плане и у банков, и у ЦБ много работы впереди. Одним из приоритетных направлений должно стать выстраивание взаимодействия с альтернативными системами передачи финансовых систем, такими как китайская CIPS.

Однако рядового потребителя товаров и услуг, в том числе финансовых, едва ли беспокоят нюансы геополитики, макроэкономики и денежно-кредитной политики. Его скорее беспокоит, какие инструменты ему могут предложить финансовые организации для решения его текущих задач и сколько эти инструменты будут стоить. Тем более что после шока и острого периода неопределенности 2022 года потребительская активность россиян постепенно восстанавливается и спрос на заемные средства растет. Рост активности на рынке кредитования видит Банк России, и, понимая всю волатильность текущей ситуации, в том числе в том, что касается доходов населения, регулятор активно принимает меры, призванные охладить рынок потребительского кредитования.

И беспокойство регулятора не напрасно. Так, по данным Банка России, по итогам последнего квартала прошлого года 36% необеспеченных кредитов было выдано заемщикам с ПДН выше 80%. Причем значительная доля этих необеспеченных кредитов была выдана на срок в пять и более лет — порядка 15%. Это максимальный показатель с 2019 года, когда были введены нормы расчета показателя ПДН. Как следствие, в 2023 году Банк России значительно ужесточил регулирование необеспеченного кредитования. И повышение ставки, если оно произойдет, безусловно, станет еще одним сдерживающим



ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВА,
директор центра стратегического
анализа «Ингосстраха»:

«Если правительству удастся выйти на устойчивую траекторию роста реальных доходов, то и спрос на кредиты сохранится из-за наличия возможностей их обслуживать. В противном случае экономика может столкнуться со снижением спроса»

фактором для рынка потребительского кредитования, причем преимущественно в залоговом.

«Наибольший ущерб от повышения ключевой ставки будет нанесен промышленности, которая сильно зависит от длинных и доступных средств. Чем дешевле кредиты, тем больше возможностей для развития и конкуренции. Повышение ставки же приведет к удорожанию кредитных денег и замедлению развития промышленности. Для населения повышение ставки Банком России в первую очередь отразится на кредитных продуктах с невысокими ставками, к которым в первую очередь можно отнести ипотечное кредитование. Дополнительным фактором в пользу пересмотра ставок по этому кредитному продукту является усиление надзора со стороны Центрального банка. В потребительских кредитах уже заложена высокая ключевая ставка, так что ее незначительные изменения не окажут на проценты по кредитам сильного влияния. С другой стороны, давление на экономику и кредитный спрос будет оказывать закрепитость и рост реальных располагаемых доходов населения. Если правительству удастся выйти на устойчивую траекторию роста реальных доходов, то и спрос на кредиты сохранится из-за наличия возможностей их обслуживать. В противном случае экономика может столкнуться со снижением спроса, в том числе в строительном секторе», — предостерегает Евгения Васильева. Однако и это может восприниматься регулятором как допустимая потеря для достижения цели по инфляции в 4%, заключает эксперт: «Для снижения инфляции требуется в том числе и снижение кредитования в целях охлаждения спроса» ●

ИСКУССТВО ЗАЙМА

ПОЧЕМУ РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА КРЕДИТОВ БОЛЬШЕ ЗАЯВЛЕННОЙ



Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России 30 мая решила оштрафовать Сбербанк на 600 тыс. руб. за нарушение закона о рекламе. «В рекламе кредита Сбербанка крупным шрифтом указывалась и озвучивалась информация о процентной ставке по кредиту от 4,9%. Однако данные об иных условиях, влияющих на стоимость кредита и возможность его получения (сумма, срок, условие о заключении договора страхования), размещались в поясняющей сноске трудным для восприятия шрифтом в течение короткого времени», — пояснили в ФАС.

Российские банки подобную тему обычно не комментируют. Из всех опрошенных «Деньгами» банков от комментариев не отказались только в Почта-банке. Уровень ставок по потребительским кредитам зависит от многих факторов, в том числе общей экономической ситуации, размера ключевой ставки, а также стоимости привлечения средств, которая продолжает расти. «С начала года ставки по кредитам колеблются в узком диапазоне, вернувшись к уровню осени 2022-го, когда началось резкое ужесточение условий кредитования. Во втором квартале текущего года также не стоит ожидать резкого колебания ставок по кредитам, это период стабилизации ценообразования в банковской системе. Банки будут находиться в поиске баланса между стоимостью активов и пассивов», — поясняют непростую ситуацию в сегменте кредитования в банке. Дальнейшая конкуренция на рынке будет развиваться скорее за счет спецпредложений, чем ценовых отличий. Отдельные банки могут немного изменить проценты по отдельным предложениям для стимулирования объема выдач, а также запустить различные акции для привлечения клиентов, ожидают в Почта-банке. Например, ряд игроков может пойти на запуск спецакций, чтобы повысить привлекательность своих предложений в преддверии летнего периода. «На сайтах крупнейших банков в онлайн-заявке на кредиты с помощью снятия/установки галочки „финансовая защита“ можно посчитать ежемесячный платеж. При подстановке значений в кредитный калькулятор видна реальная эффективная ставка, которая может в 2 раза превышать официально установленный предел ПСК. В среднесрочной перспективе можно ожидать принятия законопроекта №48749–8, который предполагает включение всех дополнительных услуг в расчет полной стоимости кредита (займа) и существенное ограничение практики навязанных страховок для заемщиков», — надеется директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин.

При этом эксперты предостерегают, что такие тренды на рынке кредитования чреваты ростом мисселинга. Особенно учитывая, что в настоящее время величина разницы между заявленной ставкой по кредиту и его ПСК ничем не ограничивается. «Стоит отметить, что случаи несоблюдения порядка расчета ПСК банками и МФО встречаются, поэтому этот вопрос находится под тщательным контролем. Зачастую финансовые организации изобретают особенности продажи допуг в таком ракурсе, чтобы их не надо было ставить в расчет ПСК. За этими тенденциями ЦБ тоже следит и при выявлении системы вносит изменения в законодательство. В наш адрес поступают жалобы на мисселинг. Чаще всего это жалобы на продажу добровольных страховок: клиенты не сразу понимают, что заключили договоры страхования по двум направлениям — связанные с кредитным договором и добровольные. Правда, зачастую оказывается, что клиенты не читают и не знают содержания документов, которые подписывают, поэтому и оказываются со страховками и ненужными подписками. Менеджеры банков не объясняют доступно все выгоды и расходы при оформлении допуг — например, клиент слышит, что без страховки ставка по кредиту будет выше, и дальше расчет не ведет», — говорит эксперт проекта Народного фронта «За права заемщиков» Алла Храпунова. Конечно, проблема и в том, что клиенты не читают внимательно договоры, обращая внимание лишь на сумму регулярного платежа.



ТЕКСТ Полина Трифонова
ФОТО Александр Миридонов

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Сколько стоит кредит на самом деле

Ставки «от 4%» можно встретить на главных страницах крупнейших банков — ВТБ, Сбербанк, ГПБ, Почта-банка. В некоторых банках, например, в Альфа-банке сразу указывается, что такая ставка возможна, как минимум, при предоставлении недвижимости в залог. На деле, при попытке оформить кредит даже под залог недвижимости предлагаемая банками ставка была в диапазоне от 13% до почти 20%. «Согласно индексу, подсчитанному нами на 25 марта 2023 года, средняя ставка по потребительским кредитам на любые цели в топ-15 коммерческих банков составила 19,52% годовых для открытого рынка без оформления дополнительных услуг, в том числе страхования. По сравнению с данными на 25 декабря, значение индекса увеличилось на 4,63 п. п., средняя ставка с поли-



Зачастую оказывается, что клиенты не читают и не знают содержания документов, которые подписывают, поэтому и оказываются со страховками и ненужными подписками

сом личного страхования составляла 14,89% годовых», — приводит данные руководитель отдела анализа банковских услуг финансового маркетплейса «Банки.ру» Ольга Жидкова. Если говорить о рекламных ставках, например, «от 4% годовых» при ключевой 7,5%, стоит четко осознавать, что такие условия возможны, но далеко не для каждого заемщика и при вы-

полнении ряда условий — оплате единовременной комиссии, оформлении договора страхования, приводит пример госпожа Жидкова. «Таким образом банки хотят заранее получить прибыль от кредитной сделки, перекрыть риск недополученной прибыли при досрочных погашениях кредитов, при полном невозврате и списаниях задолженности, ре-

структуризации согласно законодательству. К тому же платежеспособность заемщиков ухудшается (часть кредитоспособного населения до сих пор не вернулась из-за рубежа, а другая часть не спешит накапливать долги), реальные доходы снижаются, а также ЦБ со своей стороны охлаждает рынок, и часть заемщиков вынужденно уходит в МФО», — поясняет она.

Почему предлагают диапазон ставок

Ориентиры на уровень допдоходов вырабатываются с учетом оценки доходов от основной деятельности, в том числе недополученных. Они совокупно должны закрывать не только риски невозврата, но и расходы из-за изменения порядка обслуживания кредита, в том числе срока возврата средств (ведь со временем деньги теряют свою стоимость), не-

ЧЕГО СТОИТ КРЕДИТ

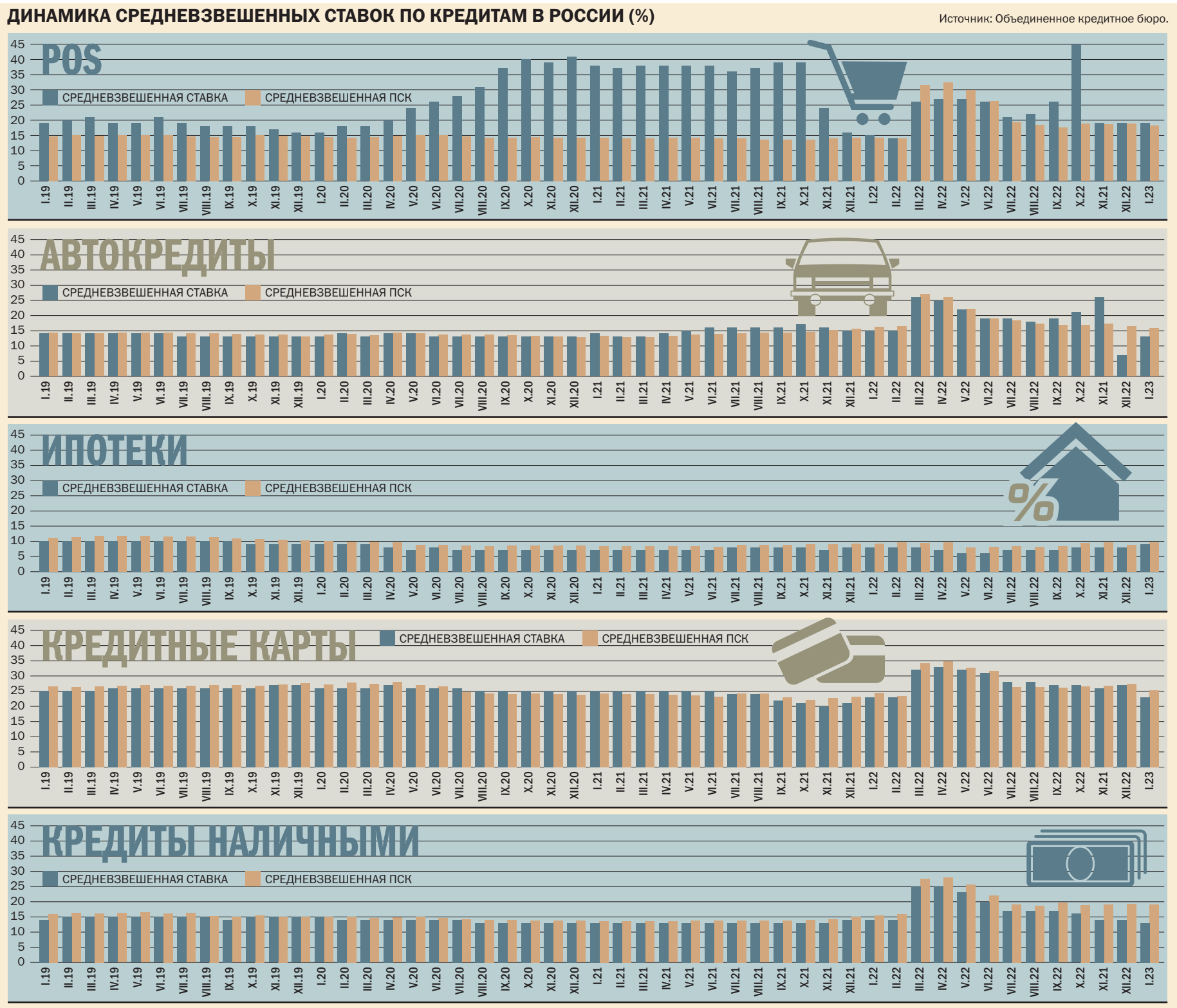
Средневзвешенная ставка — это средняя ставка по всем кредитам, выдаваемым банками на рынке, в зависимости от суммы финансирования и срока, то есть реальная средняя стоимость ссудных денег.

Полная стоимость кредита (ПСК) — все затраты на обслуживание кредита, включающие сами проценты за пользование кредитом, а также различные комиссии и прочие расходы, влияющие на условия кредитного договора.

В соответствии с ч. 4 ст. 6 Федерального закона № 353-ФЗ в расчет ПСК входят:

- 1) платежи по погашению основной суммы долга по договору потребительского кредита (займа);
- 2) платежи по уплате процентов по договору потребительского кредита (займа);
- 3) платежи заемщика в пользу кредитора, если обязанность заемщика по таким платежам следует из условий договора потребительского кредита (займа) и (или) если выдача потребительского кредита (займа) поставлена в зависимость от совершения таких платежей;
- 4) плата за выпуск и обслуживание электронного средства платежа при заключении и исполнении договора потребительского кредита (займа);
- 5) платежи в пользу третьих лиц, если обязанность заемщика по уплате таких платежей следует из условий договора потребительского кредита (займа);
- 6) сумма страховой премии по договору страхования в случае, если выгодоприобретателем по такому договору не является заемщик или лицо, признаваемое его близким родственником;
- 7) сумма страховой премии по договору добровольного страхования в случае, если в зависимости от заключения заемщиком договора добровольного страхования кредитором предлагаются разные условия договора потребительского кредита (займа), в том числе в части срока возврата потребительского кредита (займа) и (или) полной стоимости кредита (займа) в части процентной ставки и иных платежей.

обходимость обслуживать обязательства банков (МФО), расходы на операционную деятельность, содержание персонала, а также убытки от других направлений бизнеса (в 2022 году оснований для возникновения таких расходов было достаточно много в условиях геополитической ситуации). Кстати, комиссии от партнеров могут быть интересным вариантом, так как средства поступают «здесь и сейчас» и их можно пустить дальше в оборот, а доходы от кредитования все же имеют растянутый во времени характер.



КАК ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ КРЕДИТОВАНИЕ

По данным Frank RG, населению в апреле 2023 года было выдано кредитов на сумму свыше 1,310 трлн руб. Это на 2% меньше, чем в марте, но на 311,6% больше, чем годом ранее. На март–апрель 2022 года пришлось наибольшее падение розничного кредитования. Ранее рост обеспечивался преимущественно сегментом ипотечного кредитования, в апреле же 2023 года его показатели остались на уровне мартовских — 572,6 млрд руб. Наибольший рост показал наиболее пострадавший в прошлом году сегмент — автокредитование: российские банки выдали автокредитов на 109,5 млрд руб. Это максимальный объем выдач с 2013 года, следует из данных Frank RG. Рекордным по итогам апреля оказался и средний чек автокредита: 1,422 млн руб.

«Банки развивают смежные с кредитами продукты, подразумевающие дополнительные платежи и расходы по обслуживанию кредита, в частности, помимо интеграции страховых продуктов в комплексные предложения банки предлагают услуги снижения ставки за фиксированную плату, оформление подписок и т. д. Сами банки акцентируют внимание клиентов в первую очередь на размере регулярных платежей, предлагая такие условия, при которых ежемесячные затраты на кредит являются комфортными для бюджета клиентов», — описывает ситуацию директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. «Разница в основном формируется за счет продажи заемщику страховых продуктов (страхование жизни, здоровья, титула собственности, риска потери работы и т. д.)

и различных комиссий, например, за выпуск/обслуживание электронного средства платежа. Увеличивая стоимость кредита, банки скорее преследуют цель повышения комиссионных доходов и поддержания эффективности деятельности, а не нивелирования рисков невозврата, которые закладываются, как правило, в процентную ставку. Тем не менее в случае выхода кредита в дефолт полученный банком доход частично компенсирует потери кредитора», — полагает старший директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Ирина Носова. С учетом таких сопутствующих доходов маржинальность стандартного продукта возрастает весьма существенно, подчеркивает Иван Уклеин. Нельзя забывать, что банки не ставят перед собой цель охлаждения рынка

кредитования. Это задача регулятора. Банки же, напротив, заинтересованы в росте выдач, замечает Ирина Носова. «По мере нарастания кредитных рисков банки будут закладывать их в ставку, даже если ключевая будет сохраняться на прежнем уровне», — уверена эксперт. В текущих условиях банки будут стараться поэтапно регулировать свои риск-политики для поддержания объема выдач, однако потенциальные потери невозврата будут отражены в полной стоимости кредита, продолжает господин Бородулин. В ближайшей перспективе, при отсутствии шоков и сохранении ключевой ставки на текущем уровне, существенного снижения уровня процентных ставок ожидать не стоит, их отклонение может составить около 1–2% от текущих значений, ожидает эксперт ●

ЗАЩИТА ДО АВТОМАТИЗМА

БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ НА РЕЗУЛЬТАТИВНУЮ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ



Рост хакерских атак в 2022 году бросил опасный вызов российским компаниям во всех отраслях экономики: от финансового и государственного сектора до логистики, торговли и СМИ. Успешные атаки выявили как устаревший подход организаций к обеспечению защиты, так и кадровый голод в отрасли. Лидеры рынка ИБ в кратчайшие сроки перестраивали свою работу и разрабатывали новые независимые решения для защиты, и трендом 2023 года стало выстраивание системы результативной кибербезопасности в компаниях. «Деньги» разобрались, какие продукты в этом сегменте уже есть на рынке и какие задачи они могут решить.

Согласно исследованию лидера в области результативной кибербезопасности Positive Technologies, количество инцидентов, которые были реализованы в 2022 году и привели к негативным последствиям, увеличилось на 20,8% относительно прошлого года. На каждый квартал 2022 года пришлось более 700 успешных кибератак, при этом 67% из них имели целенаправленный характер. Эксперты уверены, что ключевым показателем эффективности и надежности киберзащиты является невозможность реализации недопустимых событий. К ним относятся нарушение основной деятельности компании, прямые финансовые потери, использование корпоративных ресурсов для совершения кибератаки, а также утечка конфиденциальной информации. На последнее событие приходится основная доля результатов кибератак за 2022 год: среди жертв были госорганы, крупнейшие IT-компании, логистические предприятия, медицинские и другие организации, коммерческие данные которых представляют особую ценность, так как в том числе содержат персональные данные клиентов. «В атаках на организации злоумышленникам удалось украсть конфиденциальную информацию в 47% случаев, в атаках на частных лиц — в 64%», — констатируют в Positive Technologies.

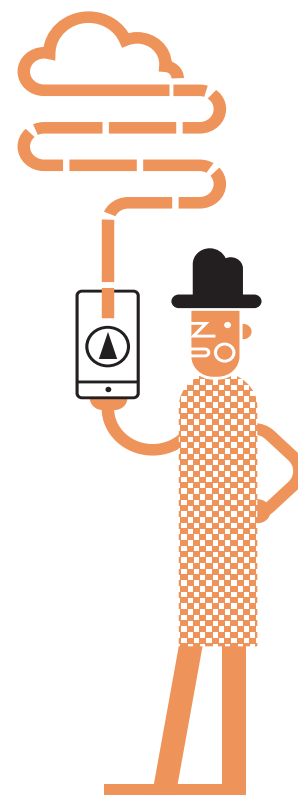
В 2023 году увеличение числа киберинцидентов, особенно приводящих к утечкам данных, продолжается: объем украденной персональной информации россиян только за первый квартал вырос год к году в 2,3 раза и составил более чем 350 млн записей.

На фоне таких потрясений и бизнес, и госсектор изменили подход к безопасности собственной инфраструктуры: преобладающую ранее «бумажную безопасность», основанную на соблюдении устаревших нормативных документов, на безопасность, заточенную на результат. Об изменении подхода свидетельствует в том числе рост спроса на услуги центров мониторинга и контроля кибербезопасности (SOC) — динамика в этом сегменте составила 25% уже в первом квартале года.

Однако это указывает и на другую проблему: российским организациям пришлось столкнуться с дефицитом специалистов по ИБ и IT в целом. На штатных экспертов в компаниях кратно возросла нагрузка, и хотя лидеры рынка не останавливали наем сотрудников, приглашая в команды тех, кто ранее работал на зарубежных вендоров, рынок в целом испытывает сильный кадровый голод. Решением для результативной ИБ может стать автоматизация ряда стандартных рутинных задач для достижения защищенности компаний, уверены в Positive Technologies. Руководитель направления автоматизации информационной безопасности компании Михаил Стюгин отмечает, что для клиента любое средство защиты информации (СЗИ) является инструментом автоматизации, а также повышения эффективности работы персонала.

В самой компании создают и тестируют на себе полностью отечественные системы для автоматической защиты ИБ. Это новый класс систем, которые называются метапродукты, они нацелены на выстраивание результативной кибербезопасности, создание полностью автоматической многоуровневой защиты и ориентированы на предотвращение реализации недопустимых для компании событий. Один из таких метапродуктов — MaxPatrol O2 — автопилот в кибербезопасности, который призван обнаружить и остановить злоумышленника в инфраструктуре организации. MaxPatrol O2 может стать аналогом центра мониторинга в компании любого масштаба, работая 24/7, а для управления им достаточно одного человека, что немаловажно в условиях дефицита специалистов в ключевых отраслях экономики. В 2022 году MaxPatrol O2 прошел необходимые пилотные испытания, а в 2023 году был признан готовым к опытно-промышленной эксплуатации.

Также компания сделала заявку на рынок межсетевых экранов следующего поколения (Next-Generation Firewall, NGFW), от которого напрямую зависит стабильность бизнес-процессов защищаемой организации. Согласно исследованию Центра стратегических разработок, рынок NGFW в России к 2026 году превысит 126,6 млрд руб., что говорит о спросе российских компаний на это решение, который в том числе подогрел уход зарубежных вендоров в прошлом году. При этом со-



временный и надежный NGFW тот, который абсолютно незаметен для конечного пользователя, но при этом «надежен, как швейцарские часы», уверены в Positive Technologies.

PT NGFW — продукт, относящийся к двум нишам: с одной стороны, это решение для ИБ, так как оно должно ловить злоумышленников, с другой — это IT-продукт, который отвечает за разграничение доступа и должен быть отказоустойчивым, объясняют в компании. Презентация ранней версии PT NGFW состоялась на Positive Hack Days 12. Представители отрасли, уже знакомые с разработкой, отмечают, что ее большое преимущество — автоматизация рутинных операций в построении защиты.

Развитию технологий автоматизации в кибербезопасности способствуют и изменения в отношении государства к угрозам. Так, требования указа президента №250 от 1 мая 2022 года о наличии почти в полумиллионе российских организаций заместителя генерального директора, ответственного за кибербезопасность, а также отдельной службы ИБ, ставят перед компаниями и вендорами кибербезопасности задачу в кратчайшие сроки и минимальными человеческими ресурсами обеспечить защищенность важнейших информсистем в России.

По оценке Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, ежегодный дефицит кадров в области информационной безопасности составляет 18 тыс. человек. Построение результативной кибербезопасности с использованием метапродуктов для автоматизации информационной защиты — логичный шаг российских организаций к решению этой ситуации в условиях кадрового голода ●

ТЕРРИТОРИЯ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОМОГАЕТ СОЗДАВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ В ДНР

Восстановление новых территорий России с момента прекращения там боевых действий стало национальной задачей, которую вместе решают специалисты из разных регионов страны. Активно в этом процессе участвует Московская область, взявшая шефство над двумя районами Донецкой народной республики — Новоазовским и Тельмановским. Там силами подмосковных энергетиков и газовиков уже восстановлены километры линий электропередачи, газопровода, а также налажено теплоснабжение в жилых домах, школах и детских садах. В 2023 году продолжится активная работа в этом направлении.



Технические специалисты из Московской области второй год помогают ремонтировать и строить социально значимые объекты в Донецкой народной республике. По поручению губернатора региона Андрея Воробьева силами нескольких тысяч специалистов подмосковных организаций в республике ведется восстановление многоквартирных домов, коммунальной и инженерной инфраструктуры.

«Так, в рамках программы по восстановлению пострадавших от военных действий новых российских регионов в 2023 году в Новоазовском и Тельмановском районах ДНР наши энергетики планируют ввести в эксплуатацию три воздушные линии электропередачи общей длиной 10 км, а также три трансформаторные подстанции. С начала года там уже были восстановлены две воздушные линии электропередачи длиной около 16,7 км и одна подстанция. В прошлом году мы смогли подключить 11 воздушных линий электропередачи (66,8 км) с четырьмя трансформаторными подстанциями», — сообщил министр энергетики Московской области Александр Самарин.

Работы ведутся в соответствии с заключенными в прошлом году соглашениями между администрациями Новоазовского и Тельмановского районов и правительством Московской области. Но еще до их подписания специалисты подрядных подмосковных организаций посетили ДНР, чтобы составить дефектные акты и определить первоочередные задачи, которые затем легли в основу соглашений между регионами.

Документы охватывают сразу несколько направлений деятельности по восстановлению инфраструктуры новых территорий РФ. В частности, идет строительство и капитальный ремонт жилого фонда, мостов, дорог, линий электропередачи, больниц, школ и котельных.

Подача тепла стала одной из ключевых задач, стоящих перед подмосковными специалистами, особенно накануне зимнего сезона. В первоочередном порядке в 2022 году в ДНР было запущено семь блочно-модульных котельных общей мощностью более 6 МВт, которые после долгого перерыва обеспечили теплом и горячей водой жилые дома, четыре школы, детский сад и другие социальные объекты. Новые объекты теплоснабжения были возведены и подготовлены к эксплуатации в кратчайшие сроки. Работы по их возведению осуществляли сотрудники «Мособлгаза».

Причем, поясняют там, изначально планировалось, что «Мособлгаз» модернизирует старые объекты теплоснабжения, но, помимо того что все здания и оборудование старых котельных были заминированы, они также были в крайне изношенном состоянии. Так что после проведения комиссии, инициированной Министерством энергетики Подмосковья, было принято решение установки новых блочно-модульных котельных, отвечающих всем современным требованиям качественного теплоснабжения.

«Новые блочно-модульные котельные обеспечат стабильным теплом и горячей водой школы ряда сел в ДНР, они оснащены всем самым современным оборудованием и полностью автоматизированы, что существенно улучшит качество теплоснабжения и горячего водоснабжения», — отметил министр энергетики Московской области Александр Самарин.

В 2023 году министерством в рамках реализации специального инфраструктурного проекта планируется восстановить еще одну котельную на территории Новоазовского



ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «МОСОБЛГАЗ»

района ДНР. Она уже находится в высокой степени готовности. Еще 11 объектов теплоснабжения «Мособлгаз» планирует восстановить в Мариуполе в этом году.

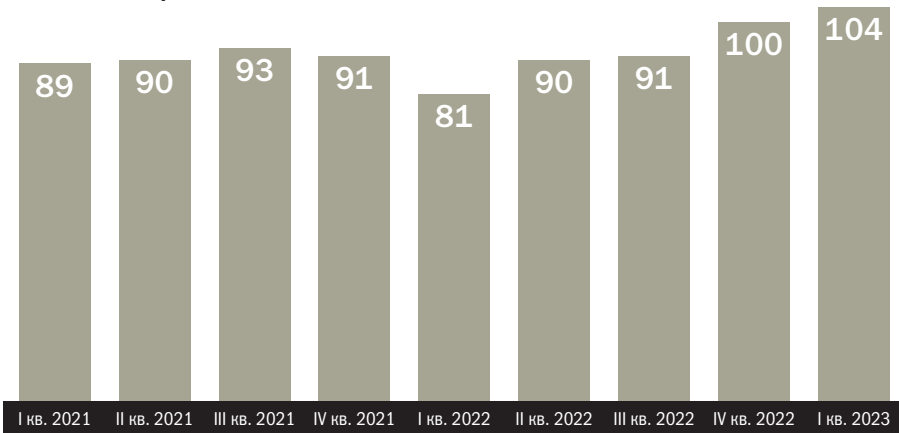
Помимо этого, как сообщал заместитель председателя правительства ДНР Евгений Солнцев, подрядчик из Московской области строит в Тельмановском районе очистные сооружения, аналогов которых в республике пока нет. Ведется капитальный ремонт Тельмановской гимназии и центральной районной больницы.

Также подшефные Московской области районы получают от нее гуманитарную помощь в виде спецтехники и транспорта. В частности, Новоазовскому району были переданы автомобиль-вышка для ремонта электросетей, ямобур, автомобиль КАМАЗ и велосипеды для соцработников.

В целом строители Московской области восстановят в 2023 году в Мариуполе 528 объектов, в том числе 31 социальное учреждение — больницы, поликлиники, школы, детские сады, и 49 объектов в Новоазовском и Тельмановском районах, в том числе объекты водоснабжения и водоотведения, котельную, ЛЭП, дороги и мосты. Всего на новых территориях российским специалистам из различных регионов, включая Московскую область, предстоит восстановить или построить заново более 4 тыс. объектов инфраструктуры, чтобы сделать комфортной жизнь новых российских территорий ●

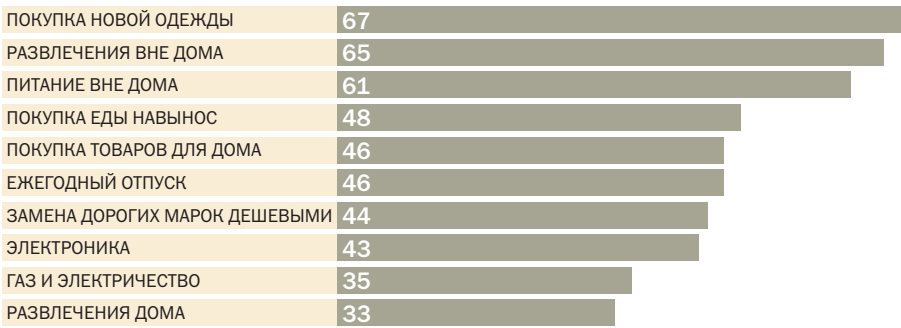
ДИНАМИКА ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОПТИМИЗМА В РОССИИ (ПУНКТЫ)

Источник: NielsenIQ.



ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ЭКОНОМИИ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА (% РЕСПОНДЕНТОВ)

Источник: NielsenIQ.



РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ

ПОТРЕБИТЕЛИ ПОЧУВСТВОВАЛИ ПРИТОК ОПТИМИЗМА



Потребительский оптимизм россиян в первом квартале этого года заметно вырос, превысив уровни начала 2021 года. Покупатели адаптируются к внешним событиям, а позитивные прогнозы по снижению инфляции позволяют увереннее тратить деньги. Повседневные расходы пока продолжают расти, но доля экономящих остается значительной.

Индекс потребительского оптимизма, измеряемый NielsenIQ, по итогам первого квартала 2023 года вырос на четыре пункта, до 104 пунктов квартал к кварталу. Значения выше 100 пунктов свидетельствуют о том, что среди потребителей преобладают оптимистичные настроения с точки зрения личного материального положения, карьерных перспектив и готовности тратить деньги, поясняют аналитики. Как следует из данных NielsenIQ, индекс превысил 100 пунктов впервые как минимум с первого квартала 2021 года.

В первом квартале 2023 года доля потребителей, оценивающих перспективы трудоустройства как отличные и хорошие, выросла с 55% до 61%. Доля хорошо оценивающих материальное положение увеличилась с 56% до 61%, а доля готовых к покупке новых вещей — с 43% до 46%. Заметный рост позитивных оценок NielsenIQ зафиксировал среди москвичей и в возрастной группе 45–54 лет. А с точки зрения сегментации по уровню дохода самый значимый вклад в рост индекса вносят потребители с доходом домохозяйств в пределах 30 тыс. руб., указывают аналитики.

Директор по аналитике и консалтингу NielsenIQ Марина Волкова отмечает, что рост потребительской уверенности демонстрирует, как покупатели адаптируются к происходящим событиям. Если в первом квартале 2022 года наблюдался рост тревожных настроений, а индекс оптимизма снизился сразу на десять пунктов, то год спустя тренд стал противоположным и доля уверенных в перспективах и готовых тратить средства покупателей превысила процент тех, кто настроен более пессимистично, рассказывает она. По мнению госпожи Волковой, рост позволяет осторожно прогнозировать восстановление продаж на рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса (FMCG).

Рост потребительской активности россиян заметили и в группе ВТБ. По статистике торговых точек, обслуживаемых «Первым ОФД» (входит в группу ВТБ), в апреле потребители потратили на повседневные покупки свыше 400 млрд руб., что на 9% превышает результат апреля 2022 года. По сравнению с мартом 2023

года спрос существенно не изменился. По подсчетам аналитиков, траты на продукты питания в апреле увеличились на 4% год к году, превысив 100 млрд руб. Расходы на топливо и автомобильные товары выросли на 25% и 17%, до 62 млрд руб. и 24,5 млрд руб. год к году соответственно. Траты на одежду и обувь увеличились в сравнении с прошлым апрелем на 22%, до 38 млрд руб., на мебель, товары для дома и ремонта — на 14–25%, до 25 млрд руб.

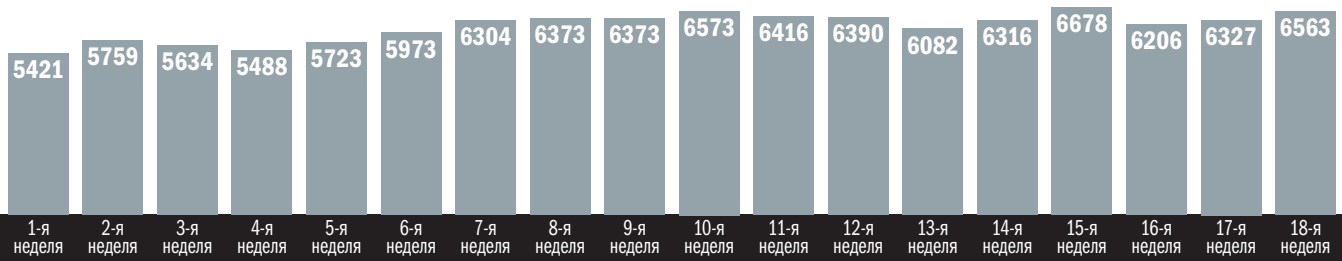
Руководитель отдела продаж аналитических сервисов «Первый ОФД» Александра Красовская связывает восстановление потребительского спроса с достаточно позитивными прогнозами ЦБ по инфляции. «Ожидаемый годовой показатель в 5,3% позволяет людям увереннее планировать ежемесячные расходы и отказываться от исключительно „сберегающей“ тактики, как это было в апреле прошлого года», — указывает она. «Ромир» начал фиксировать рост недельных расходов россиян на первой неделе апреля, и к середине мая динамика остается положительной. С 1 по 7 мая средние расходы россиян выросли на 3,7% неделя к неделе и на 24,6% в годовом выражении, достигнув 6,56 тыс. руб.

Тем не менее, отмечают в NielsenIQ, 67% потребителей все еще продолжают руководствоваться необходимостью бережливого отношения к своим бюджетам. Основными сферами для экономии остаются покупка новой одежды и расходы на развлечения и питание вне дома. Но в долгосрочной перспективе потребители планируют тратить чуть больше средств при улучшении экономической ситуации, чем в прошлом квартале. По данным NielsenIQ, доля тех, кто при улучшении экономической ситуации продолжит сокращать расходы на питание вне дома, снизилась с 28% до 26%, в сокращении расходов на покупку еды «на вынос» — с 27% до 23% ●

ТЕКСТ Анатолий Костырев

НЕДЕЛЬНЫЕ НОМИНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ РОССИЯН В 2023 ГОДУ (РУБ.)

Источник: «Ромир».



КАК МАГАЗИНЫ СТАНОВЯТСЯ УМНЫМИ

О том, как нейросеть VIJU мониторит ритейл, как с ее помощью обычный магазин превращается в умный и сколько ритейлеры могут экономить, внедряя эту российскую разработку, рассказывает российский предприниматель, основатель нейросети VIJU Сергей Малофейкин.



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ



В мартовском номере «Денег» я рассказал о том, как нейросеть VIJU помогает отечественным девелоперам сокращать сроки строительства жилых домов и предоставлять оперативные аналитические данные по ходу всего строительства. Также нейросеть VIJU будет полезна и в других не менее сложных отраслях экономики, например в ритейле.

Уверен, что все ритейл-компании хотят контролировать работу оборудования (в первую очередь холодильных установок, где хранится пищевая продукция), а также следить за расходом электроэнергии и воды в своих магазинах. Во всем этом нейросеть VIJU может существенно упростить им жизнь, взяв на себя функции комплексного мониторинга и управления всеми устройствами и системами в магазинах и на складах.

Мы доработали нейросеть VIJU для ритейл-бизнеса и назвали ее «Умный магазин». Работает она просто: к блоку мониторинга подключается все оборудование магазина — это холодильники, вывески, тепловые завесы, системы вентиляции и кондиционирования, все освещение, все счетчики потребления ресурсов, видеокамеры и так далее. Настраивается и обучается нейросеть, которая в итоге управляет и экономит энергоресурсы магазинов. Система управляется дистанционно, ее можно запрограммировать по определенным параметрам, и нейросеть будет автоматически выключать и включать вывеску магазина, регулировать работу тепловой завесы в зависимости от температуры на улице, отключать на ночь свет в торговом зале, включать вентиляцию и кондиционер только по необходимости или по заданному расписанию, контролировать не только расход электроэнергии, но и расход воды, и если в системе водоснабжения магазина есть утечки или кто-то незаконно подключился к трубопроводу, то она это определит и увидит.

Но самое главное — система оперативно информирует, когда оборудование магазина выйдет/выходит из строя. В аварийной ситуации мгновенно происходит оповещение об аварии и автоматически формируется заявка, которая сразу отправляется специалисту. Оповещение об аварии приходит либо в виде СМС-сообщения, либо в мессенджер (Telegram, WhatsApp и т. п.) или поступает звонок на телефон ответственного лица. Часть заявок и технических ошибок нейросеть определяет и устраняет сама, на сложные технические поломки мастер приезжает и выполняет работу строго по заданному времени. Затем мастер сканирует нужный штрих-код на оборудовании, фотографирует выполненную работу, подписывает акт и загружает его в базу данных.

Еще одна область, которую важно мониторить ритейлерам, — безопасность и качество работы сотрудников магазина. В этом также помогает VIJU: подключив к нейросети камеры магазина, можно дистанционно получать отчеты о рабочем процессе, отсле-

живать наполнение полок с продукцией на конкретной торговой точке и обеспечивать оперативное реагирование служб в случае ЧП.

На сегодняшний день система внедрена в 486 магазинах «Дикси» и сейчас начинается тестовое внедрение в сети магазинов «Магнит» — крупнейшей розничной сети в России. Внедряя нейросеть VIJU, ритейлер не только дополнительно снизит расходы до 20% на потребление энергоресурсов в магазинах, но и добавит еще функций в свою мощнейшую систему диспетчеризации.

В денежном выражении после установки системы VIJU один магазин в год экономит более 100 тыс. руб., а установив систему в сети с тысячами магазинов, можно экономить более 100 млн руб. ежегодно. Это уже существенно!

В апреле этого года команда VIJU стала победителем на хакатоне MARKING HACK: как применить данные системы «Честный знак» в оптимизации торговых процессов. И уже сейчас мы дорабатываем нейросеть для производителей товаров народного потребления, в частности воды и мороженого, где нейросеть будет управлять товарными запасами, дистрибуцией и продажами, используя данные из системы маркировки «Честный знак». Но это уже другая история... ●

ФОТО Дмитрий Лебедев

ПАВЕЛ ЧЕРЕПКОВ,
директор департамента по эксплуатации розничной сети «Магнит»:

Мы уже работаем с нейросетью VIJU в магазинах «Дикси» и сейчас планируем пилотировать это решение в торговых точках «Магнита» для предупреждения возможных поломок оборудования. Это позволит обслуживающей организации, не дожидаясь выхода оборудования из строя, своевременно провести планово-преду-

предительный ремонт и скорректировать графики техобслуживания. Внедрение системы VIJU может максимально сократить число случаев простоя торгового оборудования, а значит, поддерживать на высоком уровне качество продукции в магазинах, повышать продажи и покупательскую лояльность. Запуск умной технологии также позволит исключить человеческий фактор при контроле за работой техники, поскольку она эксплуатируется персоналом магазина, который не имеет должной квалификации.

У «Магнита» есть собственная автоматизированная система дистанционного управления торговым оборудованием, за счет которой подразделения эксплуатации оперативно получают задания на ремонты и техобслуживание, узнают детали операций и отчитываются о выполнении задач. Мы протестируем VIJU на основе искусственного интеллекта, чтобы сравнить работу двух систем, проверить функционал решения «в полях» и выявить эффект от использования.

По нашим оценкам, основанным на использовании системы в «Дикси», запуск диспетчеризации на торговых и складских объектах помогает снижать издержки на коммунальные платежи. Так, автоматизация управления работой энергосистем позволяет отключать освещение торгового зала и подсобных помещений, рекламных вывесок в соответствии с графиком работы магазинов, управлять работой тепловых завес входной группы и зоны разгрузки, климатических систем. С помощью

решения также автоматически контролируются возможные утечки при авариях на стороне потребителей воды и системы водоснабжения и автоматизируется процесс контроля за перерасходом воды, отклонение от графика потребления. Кроме того, с помощью инструмента автоматически выявляются отклонения в работе холодильного оборудования, формируются заявки для обслуживающего персонала, что позволяет оперативно устранять неисправности и не допускать простоя техники.



АЛЕКСЕЙ ДАНИЧЕВ / РИА НОВОСТИ

БАЙКИ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

СКОЛЬКО ТЕПЕРЬ СТОЯТ МОТОЦИКЛЫ

Санкции серьезно трансформировали российский рынок мотоциклов. Какие байки и за какую цену можно сейчас приобрести, как обстоят дела с обслуживанием мототехники и запчастями для них, разбирались «Деньги».



Культурный для многих любителей прокатиться с ветерком рынок новых мотоциклов в России последние годы уверенно набирал скорость. По данным «Автостата», по итогам 2021 года в нашей стране реализовано 18,4 тыс. новых байков, что на 12,6% больше, чем годом ранее. В 2020 году продажи увеличились на четверть, до 13 тыс. единиц, что, в свою очередь, почти вдвое больше, чем в 2017 году. Но в прошлом году мотоциклетный рынок нажал на тормоз: по итогам 2022 года реализация мототехники упала почти на 16%, до 15,5 тыс. машин.

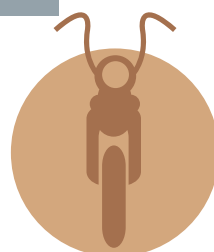
Снижение заметное, но все же оно оказалось не таким серьезным, как падение рынка новых автомобилей, который в прошлом году, напомним, рухнул на 59%. А рынок мотоциклов с пробегом, в свою очередь, по итогам прошлого года показал сравнительно неплохие результаты: по данным «Автостата», в 2022 году в среднем он снизился всего на 5% — за весь прошлый год в РФ было куплено 89,4 тыс. подержанных мотоциклов. Хотя, если изучить статистику внимательнее, можно обнаружить, что показатели продаж байков с пробегом вели себя довольно нервно. Аналитики «Автостата» отмечают, что в начале 2022 года на «вторичке» наблюдалась положительная динамика (февраль и март демонстрировали уверенный рост — на 25% и 42% соответственно), в апреле и мае было отмечено незначительное падение (на 6–7%), в июне рынок чуть подрос (+1%). Далее, с июля по сентябрь, падение рынка в данном сегменте не превышало 9%. Но с октября,



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Алексей Даничев /**
РИА Новости

ТОП-10 МАРОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОТОЦИКЛОВ В 2022 ГОДУ (ТЫС. ШТ.)

BAJAJ	2,34
REGULMOTO	1,97
MOTOLAND	1,8
BMW	1,05
AVANTIS	0,91
MINSK	0,77
KAYO	0,64
WANQIANG	0,61
HARLEY-DAVIDSON	1,15
VOGE	0,45



Источник: «Автостат».

когда активный сезон использования мотоциклов прошел, оно усилилось, достигнув в декабре сокращения в минус 26%.

В этом году продажи мотоциклов тоже лихорадит. По данным «Автостата», в отношении новой мототехники в начале 2023 года наблюдалась разнонаправленная динамика. В январе отмечался небольшой рост продаж (+3%), в феврале — снижение на 6%, в марте же спрос опять пошел вверх на 12%. Общий результат первого квартала — продано 1,99 тыс. новых мотоциклов, что на 6% больше аналогичного периода прошлого года.

Индусы и китайцы вместо японцев и немцев

Куда значительно больше изменения на российском рынке мотоциклов коснулись модельного ряда. Так же, как и на рынке автомобилей, вскоре после начала СВО ведущие производители мотоциклов из Европы, США и Японии официально остановили или ограничили поставки своей техники в Россию. Почти сразу прекратила официальный экспорт своих моделей на российский рынок американская компания Harley-Davidson. Оупущен шлагбаум и перед европейскими марками: пакет санкций ЕС ввел ограничение на поставки в Россию мотоциклов дороже €5 тыс. И под этот запрет попала, в частности, ранее очень популярная в России вся модельная линейка BMW, цена самых доступных байков которых начинается с отметки €5,5 тыс. Присоединились к мотоциклетной блокаде и японцы: об этом, в частности, объявили компании Honda и Suzuki. Впрочем, представители японских марок при этом говорят о том, что не собираются полностью уходить с российского рынка, но все же отгрузки их мотоциклов пока поставлены на паузу.

При этом некоторые европейские мотоциклы у дилеров найти можно — это, например, байки австрийской марки KTM, MV Agusta или шведской Husqvarna, модели которых по своим ценовым характеристикам не подпадают под санкции. С уходом марок из недружественных стран оживились продажи мотоциклов индийских брендов и китайских марок. «Сокращение продаж новых мотоциклов в России по итогам прошлого года объясняется уходом ряда поставщиков новой мототехники с российского рынка после обострения геополитической обстановки в феврале прошлого года», — констатирует Денис Мигаль, основатель автомобильного маркетплейса Fresh. — Партнерство с оте-



БАЙКИ ЗАМЕТНО ПОДОРОЖАЛИ

МИХАИЛ РАЗВОЗЖАЕВ,
директор по продажам
мотосалона BMW Motorrad
группы компаний «Автодом»

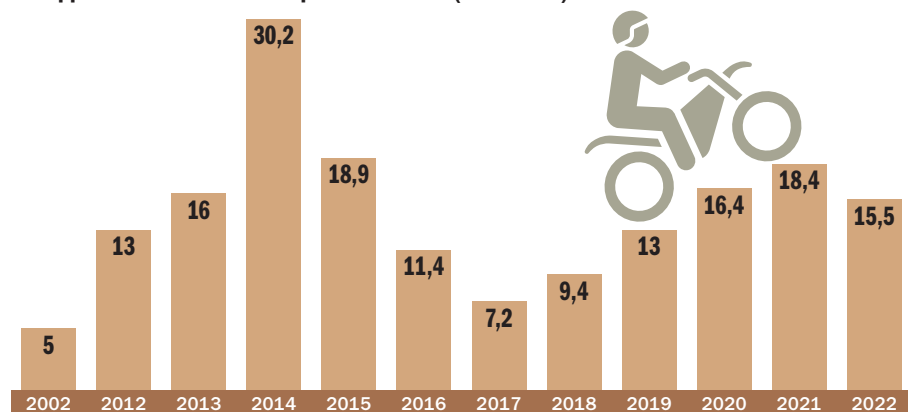
За последний год ассортимент новых мотоциклов в ценовой группе более 1,5 млн руб. увеличился, а вот доступность моделей ниже 1,5 млн руб. значительно снизилась. Если говорить про бренд BMW Motorrad, в последнее время появилось много новых интересных моделей мотоциклов. Например, BMW M1000R, BMW M1000RR, BMW R18 Rostane, BMW R12 nineT. У других марок можно выделить Triumph Street Triple 765 и Triumph Tiger Sport 660, Honda 2023 Fury, Suzuki V-Strom 800. Что касается китайских производителей, то здесь можно отметить такие новые бренды, как Voge и Regulmoto. За последний год цена новых мотоциклов увеличилась на 30% и более. Например, Honda CB650R в начале 2022 года стоил 1,15 млн руб., сейчас цена мотоцикла начинается от 1,5 млн руб. Среди главных изменений на рынке мотоциклов за последний год можно отметить снижение доли продаж мото в кредит или лизинг. В той или иной форме многие крупные бренды остались лишь в виде дилерских центров. Например, Honda, Yamaha, HD и другие. В дальнейшем в малокубатурном и среднем сегменте однозначно будут доминировать китайские производители. Запасные части для проведения ТО и регламентных работ для мотоциклов в России сейчас представлены в достаточном количестве. Например, наша компания заполнила свои склады расходными материалами для ТО еще зимой 2022–2023 годов. Сложности сохраняются с поставками кодированных деталей или агрегатов в сборе. Больше всего не хватает экипировки и дополнительного оборудования, а проблема подделок сейчас в разы актуальнее, их стало сильно больше. Поэтому приходится тщательно проверять каждую поставку.

чественными дилерами приостановили такие бренды, как Harley-Davidson, Suzuki, BMW, Honda планирует сохранить свое присутствие в нашей стране, но пока испытывает трудности с поставками. В связи с этим на данный момент у дилеров в основном представлены модели KTM, Husqvarna да MV Agusta. Также в продаже есть индийские модели (Bajaj), китайские мотоциклы Aodes, Benda, Sharmax, мототехника Hisun, Voge, а также отечественных производителей («Мономах», Ural, Motoland, Regulmoto).

Судя по статистике, по итогам прошлого года особенный рывок на российском рынке сделали мотоциклы из Индии, а также российские бренды с китайскими корнями. Самой покупаемой маркой мотоцикла в России сейчас стал индийский бренд Bajaj — по данным «Автостата», по итогам прошлого года в России было продано 2,34 тыс. мотоциклов этой марки. На второй позиции находится российская марка Regulmoto, производители которой находятся на Дальнем Востоке и собирают мотоциклы из комплектующих преимущественно китайских партнеров. По итогам 2022 года в России было продано 1,97 тыс. байков этой марки, что на 86% больше аналогичного периода прошлого года.

На третье место поднялся российский бренд Motoland (1,8 тыс.), который также производит мототехнику в России преимущественно из китайских комплектующих. Лидер же российского рейтинга 2021 года — немецкая марка BMW опустилась на четвертую позицию с результатом 1,05 тыс. единиц и с падением продаж на 63%. Замыкает пятерку лидеров еще один российский бренд мотоциклов Avantis, чьи производители собирают свою технику преимущественно из китайских комплектующих. В прошлом году в России было приобретено 0,91 тыс. мотоциклов этой марки, причем это в 2,4 раза больше, чем годом ранее.

ПРОДАЖИ НОВЫХ МОТОЦИКЛОВ В РФ (ТЫС. ШТ.)



АЛЕКСЕЙ ДАНИЧЕВ / РИА НОВОСТИ

На вторичном же рынке мототехники все выглядит более стабильно: первые четыре позиции в рейтинге марок по итогам 2022 года уверенно занимают «японцы» — Honda (за год было куплено 19,5 тыс. байков этого бренда с пробегом), Yamaha (13,2 тыс.), Suzuki (8,7 тыс.) и Kawasaki (7,4 тыс.). Замыкает топ-5 немецкий BMW (7,2 тыс.).

Объезд по параллельному импорту

После введения санкций в сфере продаж мотоциклов стали активно развиваться схемы поставок по параллельному импорту. «Хотя действующие санкции не позволяют поставлять на рынок РФ мотоциклы, цена которых выше €5 тыс., сегодня клиент при желании может приобрести практически любую интересующую модель мотоцикла благодаря поставкам в рамках параллельного импорта. Впрочем, не любая модель есть в наличии, и сроки поставки могут быть длительными», — разъясняет положение вещей Дмитрий Смоляков, руководитель отдела импорта мотосалона «Автодом KTM».

Неприятность заключаются в том, что трансформации цепочек поставок привели к тому, что цена на мотоциклы за последний год существенно выросла. Участники рынка говорят о росте минимум на 30%, а в некото-

рых случаях цены взлетели в разы. «Цены на байки до начала СВО и сейчас различаются до двух раз, — делится своими наблюдениями мотолюбитель со стажем Николай Антюшин, директор по развитию бизнеса рекламно-производственного агентства Zeytz. — Новый мотоцикл, который я мог бы купить в январе прошлого года за 1,2 млн, сейчас стоит 2 млн руб., но в течение прошлого года в некоторые моменты цена взлетала и до 3 млн руб. Сейчас благодаря конкуренции параллельного импорта цена более или менее устаканилась, и я думаю, что сильно уже не упадет. Спрос на мотоциклы, ввезенные с помощью параллельного импорта, в России есть».

Нишу более доступных и менее мощных мотоциклов (с объемом двигателя до 400 куб. м) теперь занимают индийские и китайские марки, цены на которые начинаются с отметки 100–200 тыс. руб. В категории более мощных мотоциклов (с моторами от 500 куб. м) продолжают хозяйничать поставляемые по параллельному импорту европейские и японские марки ценой 1–2 млн руб.

Что касается цен мотоциклов с пробегом, то на эту тему недавно сделал исследование сервис «Авито Авто», который подчитал цену байка с пробегом в зависимости от его типа. Самыми доступными моделя-



ми в этом году оказались предназначены для агрессивной езды по бездорожью мотоциклы классов кросс и эндуро со средней ценой 110 тыс. руб. Побольше просят за дорожные мотоциклы (250 тыс. руб.), далее идут спортбайки (275 тыс. руб.), и самые дорогое ценовое предложение сейчас наблюдается на так называемые куизеры и чопперы — большие мотоциклы для комфортных дальних поездок (420 тыс. руб.).

Эксперты говорят о том, что, возможно, с расширением предложения на рынке цены на некоторые мотоциклы в России в ближайшее время могут становиться более привлекательными, особенно это касается поставок из дружественных стран. «В начале весны этого года можно говорить, что интерес россиян к новой мототехнике в России существенно возрос, —

отмечает Денис Мигаль. — Полагаю, что в разгар сезона отпусков этот показатель будет расти, особенно с учетом расширения ассортимента мототехники за счет моделей индийского бренда Bajaj и китайских производителей. Именно мототехника из этих стран занимает лидирующие позиции в продажах новых мотоциклов, так как ее отличает не только хорошее качество, но и привлекательная цена: цена мотоциклов Bajaj начинается от 100 тыс. руб., в то время как BMW — от 1,49 млн руб.».

Не экономить на безопасности

С введением санкций возникли сложности с поставкой запчастей для мотоциклов. За год новые схемы поставок деталей и расходных материалов для обслуживания мототехники

в России в целом удалось отладить, хотя и здесь есть нюансы. «С запчастями для мотоциклов сейчас ситуация в некоторых случаях все еще непростая, — констатирует Денис Мигаль. — Помимо производителей оригинальных комплектующих поставки в нашу страну приостановили и те предприятия, которые выпускали неоригинальные запчасти из-за больших расходов на логистику. На сегодняшний день цепи, цилиндры и масляные фильтры привозят при помощи параллельного импорта, при этом срок ожидания некоторых деталей с прошлого года стал меньше. Переходить на китайские запчасти готовы не все владельцы мототехники, несмотря на то что сейчас на рынке появляется достаточно качественная китайская продукция, так как некоторые китайские компании купили европейских игроков, близких к банкротству, ради доступа к технологиям. Однако пока двигатели европейских и японских производителей китайские заводы заменить не могут, как и комплектующие для них. При выборе мотоцикла необходимо руководствоваться не только ценой и брендом, но и думать о последующем обслуживании мототехники — доступность запчастей и расходников, наличие сервисных центров».

В нынешних условиях при выборе мотоцикла важно делать ставку на авторитет и квалификацию продавца. Опытные мотолюбители говорят, что в некоторых случаях лучше переплатить, чем подвергаться риску ездить на байке с дефектами. «Мотоцикл — это транспортное средство повышенной опасности. Если выбирать мотоцикл, то либо новый, либо с пробегом и с полной историей, идеально — с дилерской гарантией, — советует Николай Антюшин. — Вы должны быть уверены, что ваша техника была и будет должным образом обслужена и в случае поломки не придется выкладывать крупную сумму на ремонт. На рынке существует много компаний, которые возят мотоциклы из других стран и для других рынков — это выгодно по цене, поэтому они востребованы. Для такого выбора я бы рекомендовал покупать технику с профессиональным подборщиком. То же относится к покупке мотоцикла на „вторичке“. Мой личный выбор — покупка в официальных дилерских центрах, которые продолжают работу в России. Цена здесь на 20–30% выше, чем у компаний, которые привозят технику из других стран. Но возможности гарантийного обслуживания и надлежащая сертификация, на мой взгляд, стоят того» ●



ПЕРЕД ПОКУПКОЙ ВОЗЬМИТЕ МОТОЦИКЛ В АРЕНДУ

МАРАТ КАНКАДЗЕ,

мотоспортсмен, каскадер, основатель мотошколы в Лужниках

Ассортимент представленных на российском рынке новых мотоциклов за последний год изменился радикально за счет исчезновения интересных марок и моделей. Закрылись практически все представительства больших европейских, японских и американских производителей. Хотя их новые мотоциклы купить можно, но по более высокой цене. В период неопределенности цены вырастали до неприличных значений. Сейчас они немного успокоились, но отличаются примерно в два раза от прежних. Например, мы в школе используем BMW F 900. Перед СВО новый мотоцикл стоил около миллиона, сейчас — около двух.

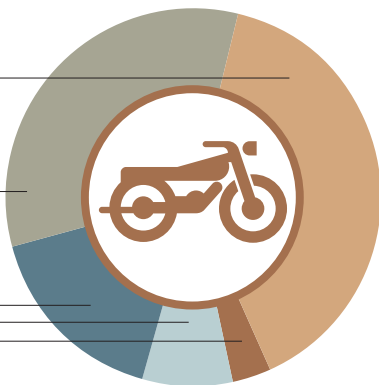
Производители из континентальной Азии, в основном китайцы, пытаются занять место европейцев и японцев. Иногда в прямом смысле в тех же салонах тех же дилеров. На последней выставке «Мотовесна», например, большой стенд был у Benelli. Некогда итальянский бренд теперь принадлежит китайской Geely Holding Group. А у нас мотоциклы Benelli продает «Авион», в прошлом дилер BMW и Ducati. Едут такие байки неплохо, остаются вопросы к качеству. На мотоциклах Honda или Yamaha люди ездят без серьезных поломок десятилетиями, по китайцам такой статистики нет.

Что касается обслуживания, то мне не приходилось слышать, чтобы кто-то не смог починить или обслужить мотоцикл. Все можно найти или заказать, особенно если нет предубеждения против неоригинальных запчастей. Оригинальным они в качестве обычно не уступают, а иногда и превосходят. Неплохо дела обстоят с экипировкой. Поставки из Европы идут, хоть и обходными путями. А еще появляются российские бренды. Большую часть правильнее назвать российско-китайскими, но есть и чисто отечественные. Подержанный мотоцикл в состоянии, близком к новому, сейчас покупать значительно выгоднее, чем новый, иногда вдвое. Есть несколько крупных салонов с многолетней историей, лучше покупать у них. Некоторые даже гарантию дают, хоть и не очень надолго. Хорошо, если мотоцикл приехал с японского аукциона, его VIN проверяется через интернет, узнать пробег и оценки состояния. Можно заказать с аукциона через посредника мотоцикл под свои желания. Тут правило такое же: репутация и здравый смысл. И главное — перед покупкой возьмите в аренду, сходите в мотошколу, попробуйте разные модели и классы. По моему опыту, почти 80% людей меняют свои представления о том, какой мотоцикл им нужен, после реальной практики.

ДОЛЯ ПРОДАЖ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ТИПОВ МОТОЦИКЛОВ С ПРОБЕГОМ В РОССИИ В МАРТЕ 2023 ГОДА (%)

ДОРОЖНЫЕ МОТОЦИКЛЫ	39,7
КРОСС И ЭНДУРО	32,9
СПОРТБАЙКИ	16,5
ЧОППЕРЫ	7,8
КАСТОМ-БАЙКИ	3,1

Источник: «Авито Авто».



ЦЕНА ПЕРЕУСТУПКИ

ПОЧЕМУ КВАРТИРА, КУПЛЕННАЯ ПО ИПОТЕКЕ «ОТ ЗАСТРОЙЩИКА», ПРОДАЕТСЯ ТОЛЬКО С ДИСКОНТОМ



а столичном рынке выросло предложение квартир по переуступке: в «Инком-Недвижимости» заметили рост на 20% с начала текущего года.

В «НДВ Супермаркет Недвижимости» тоже видят рост, но более медленный. Сейчас в старых границах Москвы в продаже 4,7 тыс. квартир по переуступке, это на 11% больше, чем в прошлом году, и около 10–12% от общего объема предложения. На рынке Новой Москвы в реализации по переуступке 6% от всего предложения. Эта доля выросла на 25% по сравнению с прошлым годом.

Продажей по переуступке называется сделка, в ходе которой до сдачи дома в эксплуатацию происходит передача первичных прав на жилплощадь новому владельцу.

По данным «Инком-Недвижимости», доля предложения по переуступке растет за счет лотов, купленных по специальным программам от застройщиков. В прошлом году 70% сделок на рынке строящегося жилья составили продажи с помощью субсидированной ипотеки от девелопера. При оформлении такой ипотеки цена квартиры увеличивалась на 20–30%. «Сегодня покупатели, которым нужно продать квартиру, купленную с привлечением субсидированной ипотеки, из-за того, что стала чрезмерной нагрузка по платежу или изменились жилищные потребности, оказались в трудной ситуации: продать такую квартиру не то что дороже, но даже по рыночной цене невозможно», — говорится в материалах компании.

Кто кого субсидировал

Субсидированная ипотека — это кредит на покупку недвижимости, в котором застройщик компенсирует покупателю процентную ставку. Чем ниже ставка по кредиту, тем меньше ежемесячный платеж, а значит, привлекательнее условия покупки. Кредитовать приобретение жилья таким образом придумали, чтобы стимулировать продажи апартаментов: на этот сегмент не распространялась программа льготной ипотеки и покупатели не защищены 214-м федеральным законом об участии в долевом строительстве.

Около двух лет назад субсидированная ипотека появилась на рынке жилой недвижимости. Программы стали актуальными на фоне роста ставок по ипотеке. По оценке директора направления «новостройки» «Инком-Недвижимости» Валерия Кочеткова, у 92% застройщиков столичного региона были программы субсидированной ипотеки. «Их жилые комплексы строились с привлечением проектного финансирования. Вместе с банком, предоставившим кредит на строительство, застройщики определяли условия и размер ставок субсидированной

ипотеки», — уточняет он. У девелоперов, которые не попали в эту выборку, в продаже были товарные остатки в готовых проектах или проектах высокой степени готовности, которые начинали строиться до того, как стал действовать механизм проектного финансирования.

В рекламных объявлениях застройщиков попадались обещания «0,01% по ипотеке на весь срок кредитования». В некоторых предложениях, чтобы получить такую ставку, был нужен гораздо больший, чем для рыночного ипотечного кредита, первоначальный взнос. Если же сумма первоначального взноса приближалась к привычным 10–30% от стоимости квартиры, ставка могла оказаться повыше, но все равно была ниже рыночной.

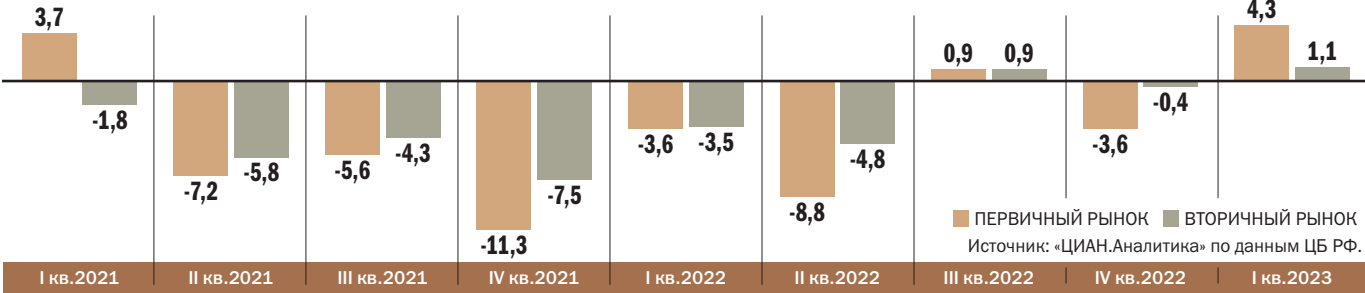
Во многих проектах субсидированная ипотека распространялась не на все квартиры. Нередко застройщик включал в пул доступных те, которые трудно продавались на рыночных условиях.

Программы были разными, а главный нюанс субсидированной ипотеки — цена квартиры, которую вписывали в договор, — широко не афишировался. О нем покупатель узнавал после обращения к застройщику. Но для большинства желающих купить квартиру в кредит и рассматривавших банковские ипотечные продукты, препятствием становилась сумма ежемесячного платежа. В субсидированной ипотеке платеж получался на 30–40% ниже, чем по программе льготной ипотеки (данные «Циан.Аналитики»), по сравнению с условиями рыночной ипотеки разрыв получался колоссальным и делал покупку реальной. Поэтому конечная цена квартиры (и общая сумма кредита, соответственно) на 30% выше, чем если приобретать ее в ипотеку на рыноч-



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Getty Images**

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ИПОТЕКЕ В РОССИИ (%)





час дисконт в 10%, можно приблизить сумму сделки к рыночным условиям. Генеральный директор «НДВ Супермаркет Недвижимости» Наталия Кузнецова считает, что покупатели готовы рассматривать сделки по переуступке из-за дисконта. Но такую сделку не всегда можно провести. Есть два условия: по договору цессии права требования к застройщику переходят от продавца к покупателю; и продавец передает долг по ипотеке покупателю, который, в свою очередь, становится новым заемщиком банка. «Покупатель, которому будет передан долг по ипотеке, должен соответствовать определенным требованиям банка. Если он соответствует, то ипотеку, выданную первоначальному заемщику, переводят новому по договору цессии. А если ипотека будет на рыночных условиях, заключается новый договор», — поясняет Наталия Кузнецова. Но не все желающие купить квартиру с дисконтом соответствуют требованиям банка. Кроме того, перевод долга не распространяется на льготные и субсидированные ипотеки. Это значит, что покупатель по переуступке может взять кредит на рыночных условиях, чтобы купить выбранную квартиру.

Продажа квартиры с огромным дисконтом не обязательно поможет рассчитаться с банком: если первоначальный взнос был 10–15%, вырученного от сделки может не хватить. Кроме того, сделка может не состояться из-за отсутствия покупателя. Действительно заинтересованы в квартирах по переуступке клиенты, располагающие сразу всей суммой покупки. Для них это приоритетный вариант: это в основном инвесторы, которые зарабатывают на перепродаже, покупают жилье в стройке и перепродают после ввода дома в эксплуатацию», — обращает внимание управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов. Доля таких покупателей на рынке не превышает 30%, если верить статистике сделок со строящимся жильем.

По словам Руслана Сырцова, большинству покупателей проще воспользоваться льготной ипотекой, предусматривающей комфортные ежемесячные платежи ●

ных условиях, смущала не всех покупателей. Кроме того, по ипотеке напрямую от банка тоже существует переплата за счет размера процентной ставки: она может превышать сумму кредита, если он будет погашен в расчетный срок (а не досрочно).

Субсидированная ипотека не понравилась Центральному банку: под такие кредиты банки должны увеличивать резервы. В сочетании с завышенной стоимостью залога, который невозможно будет продать по указанной в договоре стоимости, регулятор оценил условия, как слишком рискованные для банковской системы. В мае ЦБ повысил надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам.

Чуть раньше, в первом квартале текущего года, девелоперы отказались от «нулевой» ипотеки, повысив ставки по субсидируемым программам (данные «Циан.Аналитики»). В результате средняя ставка по выдаваемым

кредитам по итогам первого квартала выросла до 5,7% годовых (против 3,5% в конце 2022 года). «Сегодня массовых предложений с экстремально низкой ставкой 0,01% по ипотеке на весь срок кредитования уже нет. Встречаются предложения под 0,01%, но на период до года, а далее рыночные проценты», — говорит Валерий Кочетков, добавляя, что если поискать, то можно найти предложения от 3,9% на весь срок кредитования, но с очень длинным сроком. Что доступно далеко не всем заемщикам, так как у банков есть ограничения по возрасту заемщика на момент погашения ипотеки.

Что произошло

Программы субсидированной ипотеки от застройщиков с очень небольшим ежемесячным платежом снизили качество заемщиков. В первом квартале этого года объем просроченной задолженности по ипотекам, выданным на новостройки, вырос на

4,3%. Это максимальный квартальный прирост в 2021–2023 годах, указывают в «Циан.Аналитике».

Единственный способ перестать платить ипотеку, которую трудно обслуживать, это погасить ее. Традиционно для этого продают объект залога, то есть квартиру. Но сейчас из-за роста объема предложения квартир по переуступке продать их практически невозможно. Такие лоты конкурируют как с предложением от застройщика в этом же проекте, так и с прочими новостройками. А доля покупателей, которые готовы на такую сделку, невелика — в «Инком-Недвижимости» ее оценивают в 15%. «Квартира по переуступке попадает в продажу по цене покупки, но в дальнейшем собственник вынужден снижать цену практически на 40%, чтобы привлечь покупателя», — отмечает Валерий Кочетков. Только скинув накрутку по субсидированной ипотеке и добавив обычный сей-

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК В РФ									
	I кв.2021	II кв.2021	III кв.2021	IV кв.2021	I кв.2022	II кв.2022	III кв.2022	IV кв.2022	I кв.2023
ОБЩАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ (млн руб.)	2 273 882	2 496 304	2 583 227	2 816 803	3 014 419	2 954 823	3 176 619	3 386 519	3 522 749
ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ (%)		9,8	3,5	9	7	-2	7,5	6,6	4
ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ (млн руб.)	7 153	6 641	6 270	5 564	5 366	4 893	4 936	4 758	4 962
ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ (%)		-7,2	-5,6	-11,3	-3,6	-8,8	0,9	-3,6	4,3
ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (%)	0,31	0,27	0,24	0,2	0,18	0,17	0,16	0,14	0,14

Источник: «ЦИАН.Аналитика» по данным ЦБ РФ.

НОВОСТРОЙКИ ДЕРЖАТСЯ

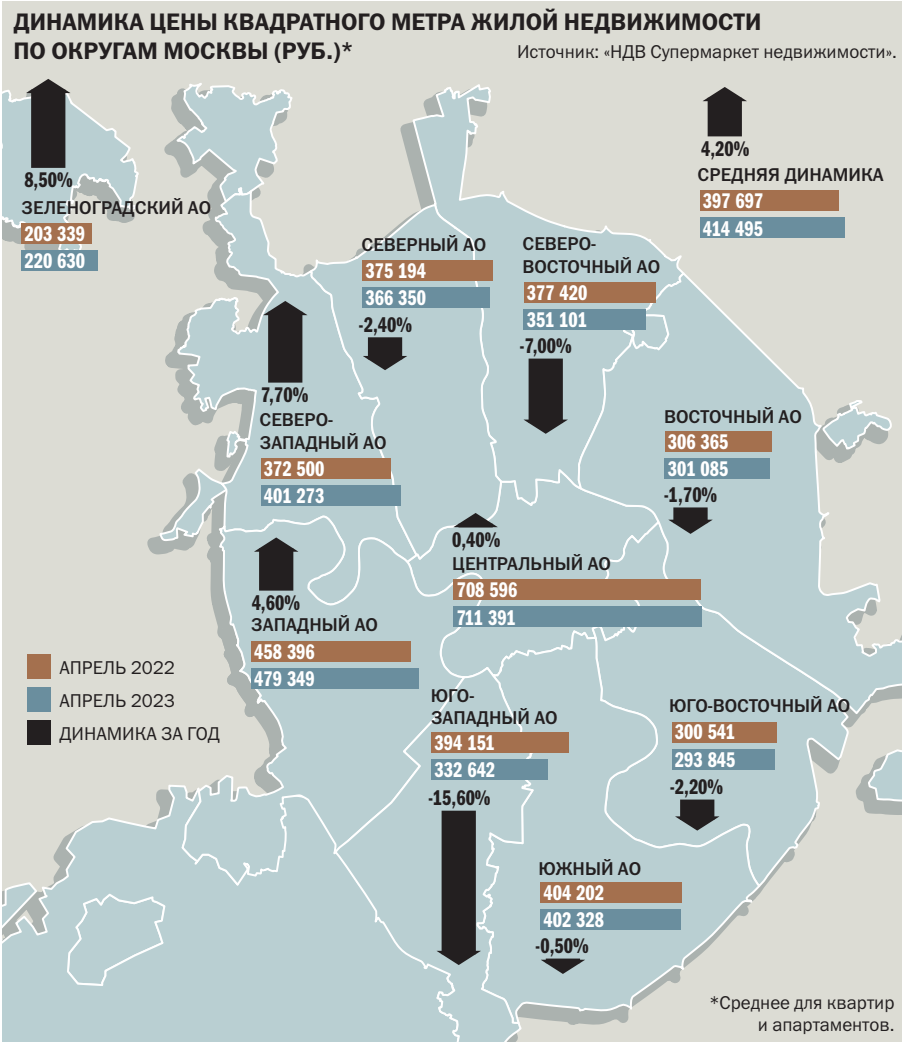
ЦЕНЫ СТАГНИРУЮТ НА ФОНЕ РОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И НЕСТАБИЛЬНОСТИ СПРОСА

Заккрытие программ субсидированной ипотеки или существенное изменение их условий привели к падению спроса на кредиты на покупку жилья почти на 20% в начале года (данные «Циан.Аналитики»). Настолько глубоких скачков никогда раньше не было, но активность покупателей на первичном рынке столичного региона остается невысокой.

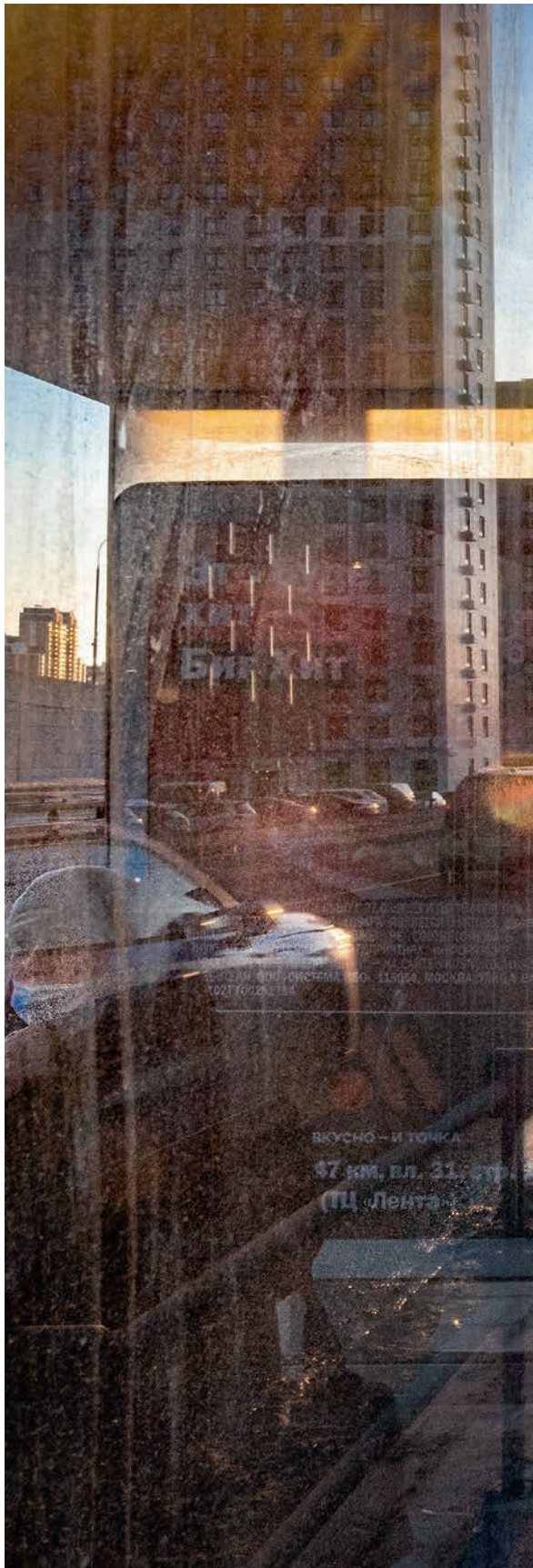


В апреле этого года на первичном рынке Московского региона заключено 11,5 тыс. договоров долевого участия (ДДУ). Относительно марта спрос ниже на 6%, но на 21% выше, чем в апреле прошлого года. «Это увеличение произошло относительно очень низких значений: в апреле 2022 года было заключено 9,5 тыс. ДДУ, на фоне внешней неопределенности спрос резко (почти в два раза) сократился после рекордно высоких показателей марта», — говорится в материалах «Циан.Аналитики». Особенно заметен рост предложения в Москве в старых границах (40%), тогда как в Новой Москве и Московской области динамика роста предложения сдержанная (4% и 6% соответственно).

Остальные показатели рынка пока не внушают оптимизма. Как только застройщики повысили ставки по своим программам субсидированной ипотеки, количество заемщиков начало снижаться. В апреле доля сделок с жильем



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**



с привлечением ипотеки в Московском регионе продолжила сокращаться на фоне ухудшения условий по ипотечному кредитованию: в Новой Москве показатель снизился с 84% до 81%, в Московской области — с 84% до 83%. В Москве в старых границах доля за месяц не изменилась (71%). По последним данным Центробанка (за март), средняя ставка в Москве составила 5,93%, в Московской области — 5,54%, притом что в конце 2022 года в Москве — 3,1%, в области — 2,8%.

За месяц средняя цена квадратного метра на первичном рынке Московского региона снизилась на 0,3% (до 260,9 тыс. руб.). Динамика кардинально не меняется и остается в годовом



тренде. На рынке продолжается стагнация: в Москве в старых границах и Московской области динамика слабopоложительная (+0,3% и +0,1% соответственно), в Новой Москве снижение почти на 2%. Относительно апреля прошлого года цены в регионе ниже на 1,1% (тогда средняя цена была 263,7 тыс. руб. за 1 кв. м).

После стабилизации объема предложения в декабре—марте выбор в апреле вновь увеличился до 116,8 тыс. лотов (+1,9% за месяц). Сейчас показатель находится на уровне 2017–2018 годов. Относительно апреля 2022 года выбор больше на 52%.

«Рынок продолжает адаптироваться к жизни без „нулевой“ ипотеки, все большую роль играет программа се-

мейной ипотеки. Для поддержания спроса застройщики идут на предоставление прямых скидок и выводят новинки рынка по более низким (чем в 2021–2022 годах) ценовым уровням», — комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».

Как только застройщики повысили ставки по своим программам субсидированной ипотеки, количество заемщиков начало снижаться

По словам директора по развитию компании «Метриум» Натальи Сазоновой, низкий спрос на фоне широкого выбора предложений сохраняется на протяжении нескольких месяцев и ожидания, что ситуация изменится к концу весны, не оправдались.

Цены на квартиры и апартаменты стабильны как относительно прошлого месяца, так и в годовом выражении. Изменения в структуре предложения связаны в основном с выходом новых объемов. «Спрос поддерживают скидочные и льготные ипотечные программы. Доля ипотечных договоров, хоть и начала снижаться с начала 2023 года, сохраняется на рекордно высоком уровне», — отмечает она.

Сейчас 52% кредитной задолженности россиян приходится на ипотеку. Это максимальная доля за всю историю ипотечного рынка, пишут эксперты «Циан.Аналитики». Суммарный объем задолженности по ипотеке (первичный и вторичный рынок) составляет 14,4 трлн руб. ●

«МЫ СТАЛКИВАЕМСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ, НО РЕШАЕМ ИХ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ»

ПОДМОСКОВЬЕ К 2030 ГОДУ ГАЗИФИЦИРУЮТ ПОЧТИ НА 100%



ПАВЕЛ ПОПОВ

Последние два года по поручению президента Владимира Путина в РФ реализуется программа по бесплатному подведению газа до границ земельных участков жителей в уже газифицированных населенных пунктах. О том, что уже сделано в ее рамках в Московской области, и планах на будущее «Деньгам» рассказал министр энергетики региона Александр Самарин.



Каковы итоги социальной газификации в Московской области на текущий момент?

— С июля 2021 года наш региональный оператор «Мособлгаз» по программе социальной газификации на безвозмездной основе подвел газ более чем к 115 тыс. домовладений, расположенных в 2805 населенных пунктах, возможность провести газ в свой дом получили 300 тыс. человек. Программа на 2022 год выполнена на 100%. Социальная газификация региона стала не только самым масштабным проектом по газификации в России, но также за всю историю Подмосковья.

— Что запланировано в рамках программы на 2023 год?

— С 1 марта 2023 года эта программа стала бессрочной. Губернатор региона Андрей Воробьев поставил задачу в этом году догазифицировать еще 36 населенных пунктов, на 2024 год — еще 15, расположенных на особо охраняемых природных территориях. В Подмосковье будут созданы условия для подключения дополнительно 12,7 тыс. домовладений, в которых проживает более 33 тыс. жителей. За прошедший и текущий год мы создали развернутые газовые сети в населенных пунктах. В основном работа будет заключаться в технологическом присоединении потребителей к уже построенному газопроводу.

— Какие социальные льготы действуют в Подмосковье на подключение к газу, и кто может ими воспользоваться?

— С этого года на льготное подключение к газу может рассчитывать еще больше жителей Московской области: Мособлдума внесла соответствующие изменения в закон МО №12/2022–03. Особые условия распространяются теперь на многодетные семьи; ветеранов боевых действий; членов семей военнослужащих, погибших в СВО и в контртеррористических операциях, а также членов семей лиц, проходящих службу в нацгвардии и погибших в СВО. Также на соцгазификацию можно направить средства материнского капитала.

Помимо этого увеличен минимальный критерий по доходу для предоставления дополнительной меры поддержки: с 1 до 1,5 величины прожиточного минимума. Дополнительная мера поддержки включает бесплатные работы внутри участка и газовое оборудование стоимостью до 80 тыс. руб.

— А сколько стоит подключение газа внутри участка?

— В среднем стоимость таких работ с учетом приобретаемого набора газового оборудования может колебаться от 80 тыс. до 170 тыс. руб. Сумма зависит от протяженности сетей внутри участка и от производителя газового оборудования.

Чтобы подтвердить статус льготника, жителям необходимо подать заявку через Региональный портал государственных услуг <https://uslugi.mosreg.ru/>. После проверки заявитель сможет заключить договор с «Мособлгазом». Помимо перечисленных выше, на сегодняшний день льготами могут воспользоваться: семьи, получающие пособия на ребенка до 16 лет, одиноко проживающие пенсионеры и семьи из пенсионеров. Кроме того, на них могут рассчитывать труженики тыла; участники ВОВ, вдовы (вдовцы) участников ВОВ, не вступившие в повторный брак; бывшие несовершеннолетние узники концлагерей, гетто ВОВ, а также обладатели знака «Жителю блокадного Ленинграда» и «Житель осажденного Севастополя».

Но следует подчеркнуть, что дополнительная мера поддержки предоставляется при первичной газификации и только при подаче заявки на заключение договора на догазификацию с учетом мер социальной поддержки через «Госуслуги».

— Как выбираются объекты для газификации? Есть ли какие-то ограничения?

— Подключение в рамках догазификации осуществляется в населенном пункте, в котором уже проложены газораспределительные сети и осуществляется транспортировка газа. Для газификации отдельного домовладения жителю необходимо зарегистрировать права собственника на него и земельный участок. А жителям, попадающим под данные критерии, нужно подать заявку в «Мособлгаз» любым удобным для него способом: через портал госуслуг, сайт «Мособлгаза», МФЦ, единый портал газификации, филиалы «Мособлгаза».

— Есть ли сложности в реализации программы социальной газификации?

— Сотрудники «Мособлгаза» и подрядных организаций оперативно производят согласование проектов производства работ с различными условиями рельефа местности, производство трудоемких работ, связанных со строительством сети газоснабжения через водные преграды и железнодорожные / автомобильные дороги. Со всеми трудностями мы справляемся.

Проект масштабный, и, конечно, мы сталкиваемся со сложностями, которые решаем в процессе реализации. Это в первую очередь проблемы с подключениями к частным газопроводам, решение земельно-правовых вопросов с правообладателями земельных участков, размещение газопроводов на землях, имеющих особый статус использования — охранных зон объектов культурного наследия, памятников природы и водных объектов.

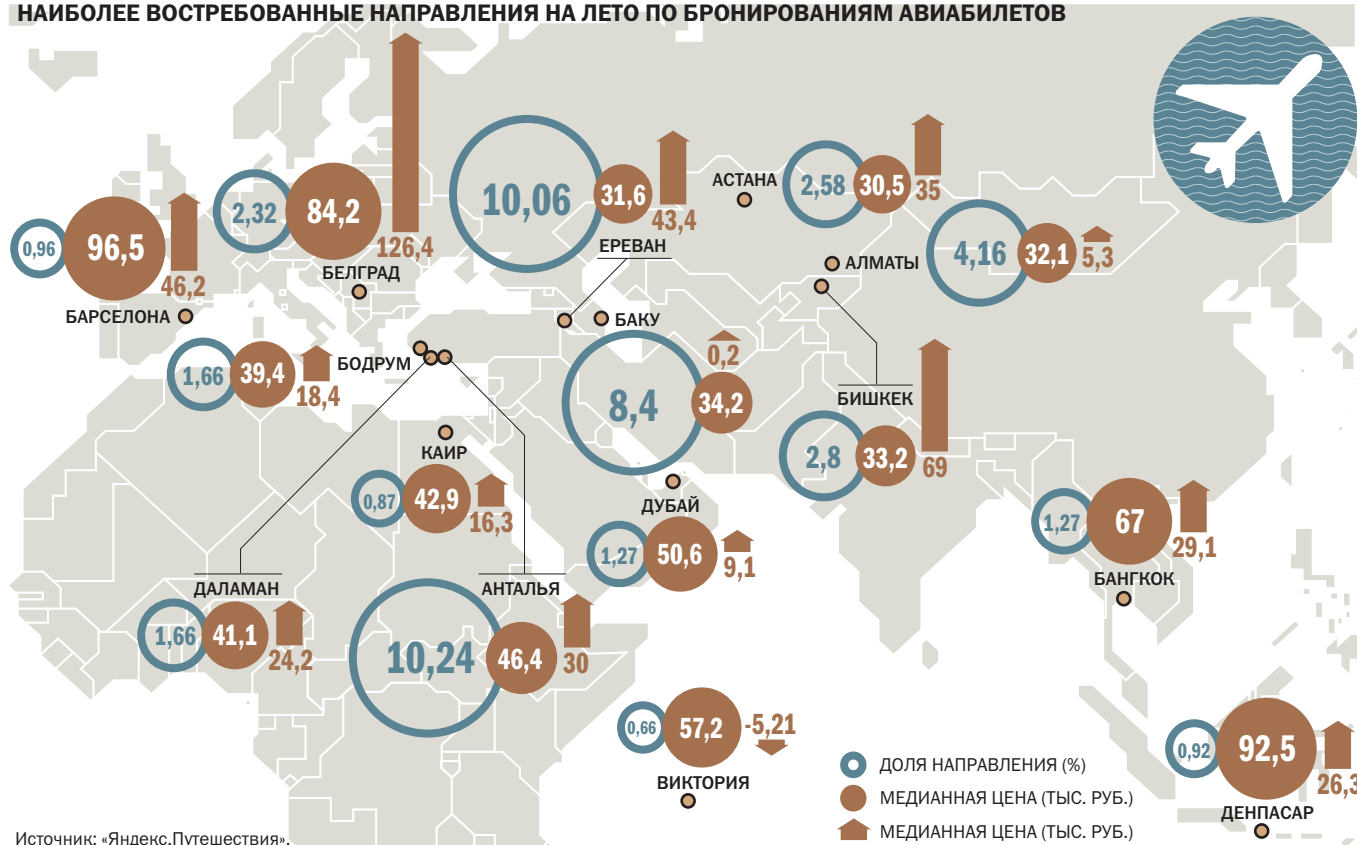
Также в условиях экономических санкций «Мособлгаз» подстраивается под сегодняшние реалии и ведет импортозамещение оборудования и материалов для возможности реализации задачи в полном объеме в заданный срок. Сейчас все для реализации проекта — отечественного производства. Ежедневно ход реализации программы, включая проблематику, рассматриваем на региональном штабе социальной газификации.

— Каким образом финансируется программа?

— В 2022 году финансирование программы в Подмосковье составило 17 млрд руб. Общее финансирование программы до 2030 года запланировано в 35 млрд рублей, газ придет в дома более 395 тыс. жителей региона. Московской области удалось сократить сроки строительства газовой инфраструктуры вдвое, а стоимость проектных работ — на 15–20%.

— Какой эффект ожидается от реализации программы?

— В Подмосковье реализуется сразу несколько программ по газификации. По итогам проделанной работы к 2030 году мы планируем повысить уровень газификации региона до 99,6% ●



ОТПУСК СО СТЫКОВКОЙ

ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ РОССИЯНАМ ОТДЫХ В ЕВРОПЕ

Логистические сложности не мешают российским туристам путешествовать по излюбленным европейским направлениям. «Деньги» выяснили, как, куда и за какие деньги продолжают летать на отдых за рубеж российские туристы.

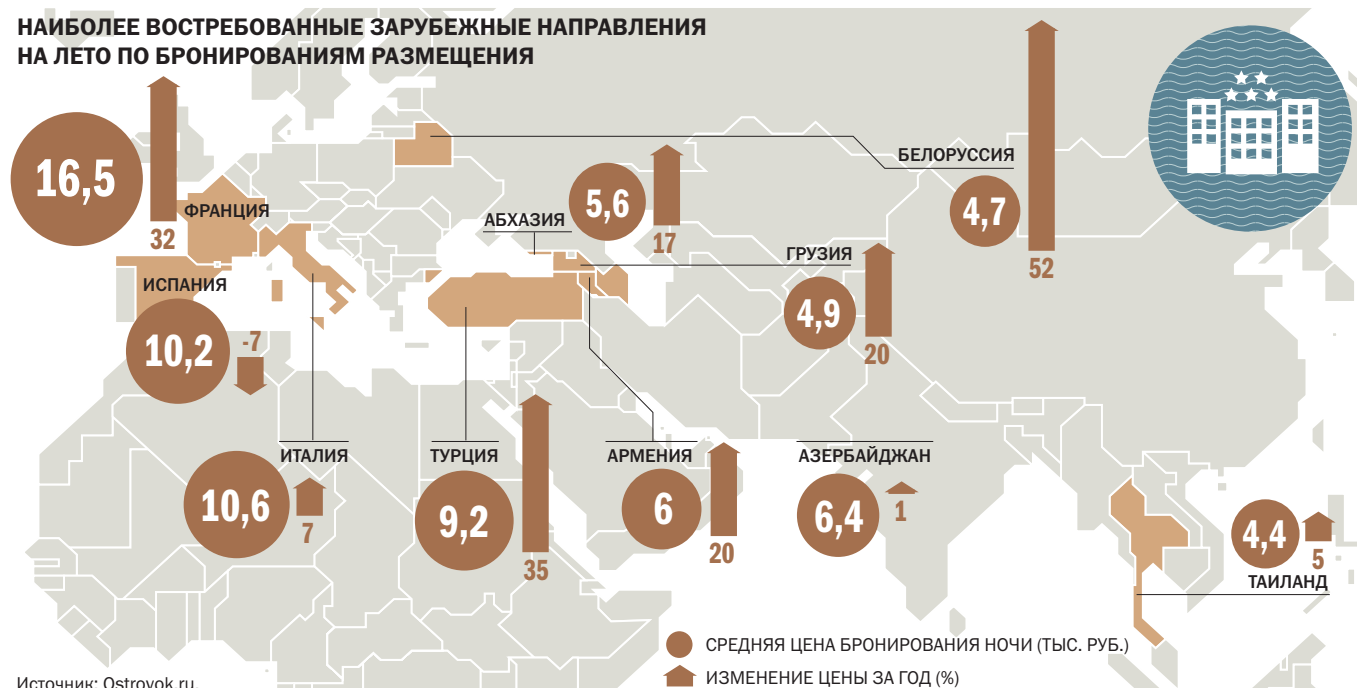


Только по апрельским подсчетам «Яндекс.Путешествий», на европейские направления пришлось 1,3% бронирований авиабилетов, относительно аналогичного периода прошлого года продажи подобных туров выросли на 11–12%. Из расчетов OneTwoTrip следует, что на зарубежные страны в целом сейчас приходится 24,6% продаж отелей, доля в них стран Евросоюза — 25,8%. В Ostrovok.ru долю европейских направлений в общей структуре зарубежных бронирований средств размещения в апреле оценивали в 12%.

По подсчетам «Яндекс.Путешествий», 2,32% продаж на июнь—июль формируют билеты, приобретенные из России в Белград. Сербия — единственное европейское направление,

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НА ЛЕТО ПО БРОНИРОВАНИЯМ РАЗМЕЩЕНИЯ



до которого путешественники могут добраться на прямых рейсах местного перевозчика. Медианную цену при бронировании перелета туда-обратно в «Яндекс.Путешествиях» оценивают в 84,2 тыс. руб. За год показатель вырос более чем в два раза.

В число наиболее востребованных на лето, по подсчетам «Яндекс.Путешествий», также вошли авиаперелеты из России в Барселону, формирующие почти 1% от общего объема продаж. Добраться до города путешественники сейчас могут со стыковками в третьих странах. Испания — одно из немногих государств, продолжающих сравнительно активно выдавать визы российским туристам. Проблем с записью для их получения, по словам визовых агентов, практически нет. Медианная цена бронирования перелета из России в Барселону и обратно на лето, по подсчетам «Яндекс.Путешествий», составляет 96,5 тыс. руб. Относительно аналогичного периода прошлого года это дороже на 28,4%. Средняя цена бронирования ночи в Испании на лето, по подсчетам Ostrovok.ru, составляет 10,2 тыс. руб. — за год она даже сократилась на 7%. В OneTwoTrip среднюю цену бронирования с размещением в Барселоне в объекте «три звезды» на лето оценили в 15,7 тыс. руб. за ночь. За год показатель вырос на 7,5%.

В число наиболее востребованных европейских направлений у самостоятельных туристов входят Италия и Франция, которые продолжают выдавать россиянам туристические визы. По подсчетам OneTwoTrip, средняя цена бронирования ночи в отеле категории «три звезды» в Париже этим летом составляет 16,3 тыс. руб., что на 3,8% дороже, чем в прошлом году. В Ostrovok.ru средний показатель для Франции оценивают в 16,5 тыс. руб. за ночь, и это на 32% дороже, чем годом ранее. В Италии средний рост — 7% за год, до 10,6 тыс. руб. за ночь. Эксперты OneTwoTrip оценивают цену бронирования ночи в отеле категории «три звезды» в Риме в 9,9 тыс. руб., в Милане — в 10,3 тыс. руб.

Предложения европейского отдыха сейчас есть и в линейках туроператоров, в этом случае речь идет преимущественно о пакетных турах по востребованным пляжным направлениям. Недельные туры, к примеру, в Грецию с вылетом 19 июня в системах бронирования в середине мая были доступны по цене от 247 тыс. руб. на двоих за неделю отдыха. Аналогичные туры на Кипр на те же даты были доступны по цене от 139 тыс. руб. на двоих, перевозка в этом случае осуществляется с остановкой в Кувейте. Активно развивают туроператоры и безвизовые европейские направления. Черногория, по словам представителя «Интуриста», сейчас входит в топ-10 наиболее продаваемых стран на лето. Туры на июнь в мае были доступны по цене от 226 тыс. руб. на двоих.

ТУРЫ ПО ДЕЛАМ

СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Спрос на посещение Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) в этом году оказался высоким, несмотря на заметный рост цены размещения и сопутствующих расходов. Но ПМЭФ — далеко не единственный деловой форум, который активно привлекает российский бизнес. «Деньги» выяснили, почему бизнес стал активнее участвовать в деловых мероприятиях и сколько это теперь стоит.



В прошлом году, согласно данным Росконгресса, в ПМЭФ приняли участие более 14 тыс. человек из 131 страны, включая Россию, поучаствовавшие в 214 деловых мероприятиях. В этом году вряд ли стоит ждать менее впечатляющих цифр, по крайней мере, исходя из данных предварительного спроса. Руководитель отдела по продажам и работе с клиентами Continent Express Алла Ручкина называет интерес к ПМЭФ в этом году стабильным, поясняя, что активнее всего проявляют себя банки, финансовые организации, аудиторские и консалтинговые компании. Управляющий директор компании «Аэроклуб», специализирующейся на деловом туризме, Юлия Липатова говорит о хорошем спросе со стороны флагманских клиентов, работающих в добывающей промышленности, нефтегазовом секторе, металлургии, телекоммуникациях. «Для таких компаний важны всесторонние контакты с органами власти на разных ее уровнях, а также с сообществом инвесторов, возможность участия в национальных проектах, которые курируются правительством и лично президентом», — рассуждает она.

Косвенно об интересе к ПМЭФ можно судить и исходя из данных об общем числе забронированных мест размещения. Согласно оценкам «Ostrovok.ru Командировки», количество продаж на конец мая было на 24% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Данные «Аэроклуба» в тот же период свидетельствовали о росте числа гостиничных бронирований в Санкт-Петербурге на период проведения ПМЭФ на 50% год к году. А в Nikoliers не исключали, что объекты категорий «четыре звезды» и «пять звезд» могут показать динамичный рост загрузки до 85–100%.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Антон Белицкий, Глеб Щелкунов**



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

Организационные расходы

По данным на официальном сайте ПМЭФ, базовая цена участия в мероприятии на 1 июня составляла 1,14 млн руб., на старте продаж в январе сумма была заметно меньше — 720 тыс. руб. Но оплатой регистрационного взноса расходы на мероприятие не заканчиваются. На официальном сайте РЖД на 1 июня минимальная цена билета на «Сапсан» с отправлением 14 июня составляла 5,7 тыс. руб. Уехать обратно 17 июня можно было от 4,1 тыс. руб. Минимальная цена перелета из Москвы в Санкт-Петербург 14–17 июня в поисковой выдаче Aviasales составляла 6,4 тыс. руб.

Согласно оценкам «Аэроклуба», 68% сотрудников клиентов компании при этом собирались разместиться в отелях категории «четыре звезды», 20% — «три звезды», а для 7% выбирали объекты, не прошедшие классификацию (квартиры, апартаменты и проч.). «Пятерки» резервировали только для 5% сотрудников. В среднем отели бронировали на две ночи, платя за каждую из них 24 тыс. руб., подсчитывали в «Аэроклубе». Последний показатель, по данным компании, даже снизился — годом ранее он доходил до 33 тыс. руб. Хотя

АНТОН БЕЛИЦКИЙ





участники рынка приводят разные данные. Например, по оценкам Continent Express, за год цена номеров наиболее популярных категорий «стандарт» и «супериор» на период проведения ПМЭФ в Санкт-Петербурге выросла на 40%. Подобный разрыв — привычная картина при сборе предварительной статистики. Получить объективные оценки у рынка часто можно лишь после завершения мероприятия.

Партнер Commonwealth Partnership Марина Смирнова напоминает, что тариф на размещение в отелях в период ПМЭФ обычно резко увеличивается в сравнении с традиционными летними выходными, особенно — в высокобюджетных средствах размещения. Эксперт вспоминает 2019 год, года тариф в гостиницах уровня luxury в Санкт-Петербурге на период ПМЭФ вырос на 68%, до 52 тыс. руб. за ночь. Казалось, существенно, но в 2021 году этому показателю удалось достичь рекордного уровня за последние пять лет наблюдений — 86 тыс. руб. за ночь. Средний по городу тариф в этом году, по мнению госпожи Смирновой, вероятно, зафиксируется на уровне 18–20 тыс. руб. за ночь, после 17 тыс. руб. в период проведения форума годом ранее.

Альтернативные направления

Алла Ручкина среди наиболее востребованных у бизнеса в этом году мероприятий вспоминает проходивший в Шанхае Российско-китайский бизнес-форум: на него часто ездили представители банковского сектора и добывающей промышленности. Юлия Липатова констатирует, что в части международных отраслевых мероприятий фокус бизнеса вполне ожидаемо сместился на страны постсоветского пространства, Африку и Ближний Восток. В числе приоритетных направлений эксперт выделяет Казахстан, Узбекистан и ОАЭ. Пока, согласно существующим анонсам, в этих странах запланированы преимущественно отраслевые события.

Например, в Алматы в октябре пройдет Международная стоматологическая выставка (Cadex), но регистрация на мероприятие пока не открыта. В ОАЭ в конце июня будет проходить World Vape Show, вход на мероприятие предполагается свободный. Здесь же в октябре запланирована посвященная информационным технологиям GITEX Global.

В Китае российский бизнес, помимо отраслевых мероприятий, тради-

ционно привлекает Кантонская ярмарка экспортных и импортных товаров (Canton Fair). Очередной этап мероприятия запланирован на предстоящие октябрь—ноябрь. Но цена участия на официальном сайте события пока не приводится. Альтернативным вариантом может стать посещение в ноябре China International Import Expo в Шанхае.

Активность бизнеса сохраняется высокой и вокруг деловых событий внутри страны. Так, Алла Ручкина рассказывает, что в популярных отелях Москвы были раскуплены практически все номера на период проведения 24–25 мая II Евразийского экономического форума. Участие в этом мероприятии, согласно публикациям на его официальном сайте, было бесплатным. Традиционно крупным деловым мероприятием внутри страны остается и Восточный экономический форум (ВЭФ), который в этом году будет проходить во Владивостоке 12–15 сентября. В прошлом году в мероприятии участвовали 7 тыс. человек из 68 стран. Базовая стоимость участия в период до 15 августа составляет 330,6 тыс. руб., а затем, согласно заявленному графику, вырастет до 400 тыс. руб.

Камерные встречи

Хотя не всегда интерес бизнеса сконцентрирован именно на масштабных мероприятиях. Управляющий партнер Magnum Hunt Executive Search Юлия Крижевич обращает внимание на то, что в последнее время все большую значимость для бизнеса приобретают отраслевые практические мероприятия. «Компаниям в первую очередь нужна площадка для профессионального общения, и уже во вторую — для решения имиджевых задач», — рассуждает она. Эксперт считает, что у многих представителей бизнеса в моменте происходит перестройка и часть задач пока не имеет единых мнений: руководители и специалисты компаний заинтересованы в возможности встретиться с коллегами в одном месте, обсудить, у кого что происходит, обменяться мнениями, наладить новые связи и получить новые контакты. Именно эти функции лучше всего выполняют отраслевые мероприятия, считает госпожа Крижевич.

Мнение эксперта подтверждается успешным началом года в сегменте MICE-мероприятий в целом, большая часть из которых сформирована отраслевыми встречами и семинарами. Так, согласно подсчетам «Аэро-клуб Тура», в первом квартале суммарная стоимость реализованных событий выросла на 20% год к году, незначительную позитивную динамику удалось зафиксировать и относительно допандемийного 2019 года. В «Випсервисе» фиксировали рост на 30–35% год к году по количеству состоявшихся событий. Рост числа проводимых мероприятий на 50% за год ранее отмечали и отельеры: в период весеннего делового сезона они происходили фактически ежедневно и свободных мест в популярных отелях не было. Достаточно высокая активность, судя по всему, сохранится и в период осеннего делового сезона.

Уверенный спрос на рынке преимущественно связывали с реализацией отложенного спроса и общего завершения для сегмента периода пандемийных потрясений, по крайней мере — в настроениях бизнеса. Согласно наблюдениям отельеров, оживление в части спроса на мероприятия чувствуется фактически во всех отраслях. Такая активность вполне может быть продиктована стремлением российского бизнеса как найти новых партнеров взамен ушедших из страны игроков, так и занять ниши, освободившиеся после сокращения присутствия в стране международных компаний ●

СДАЧИ НЕ НАДО

КОГДА РОССИЯНЕ ГОТОВЫ ОСТАВЛЯТЬ ЧАЕВЫЕ



Ознакомившись с результатами опроса Финансового университета и компании «БиТуби Групп», «Деньги» выяснили, сколько обычно в сфере услуг оставляют россияне выше счета, за что готовы отблагодарить деньгами, а когда платить не готовы.

«Культура чаевых в разных странах различается кардинально», — отмечает CEO Tanuki Family Алла Бондаренко. Она приводит в пример сложную систему правил в Японии, где в некоторых заведениях чаевые социально неприемлемы, в других для них оставляют специальные конверты, а где-то достаточно фразы «сдачи не нужно». Есть там и непривычная для нас практика «кокородзукэ», когда чаевые дают авансом. Во Франции, по словам госпожи Бондаренко, дополнительные 15% обычно включены в счет, но хорошим тоном считается оставить еще пару евро сверху. В США официанту положено давать минимум 15–20% от заказа, за хороший сервис — 25%, оставляя же менее 10%, вы буквально выражаете свое возмущение и недовольство сервисом.

Русский чай

«Культура чаевых в России сложилась давно: для части гостей это способ поблагодарить за хорошее обслуживание, для других — правило посещения ресторана», — считает директор бренда итальянских ресторанов «IL Патио» Элла Нистратова.

«Недавно мы совместно с исследовательским центром „БиТуби Групп“ проводили опрос на тему чаевых», — рассказывает руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета Александр Цыганов. — «Общий вывод: чаевые оставляют, не всегда с радостью, но воспринимают как правильное поведение, показывающее достаток и понимание».

«Стандартный размер» чаевых, в представлении большинства, 10%. 39% респондентов, согласно опросу, оставляют 6–10%, но второй по популярности ответ — 1–5% от суммы счета. «В России у многих посетителей ресторанов и кафе даже бытует убеждение, что „стандартные“ 10% уже включены в счет, хотя это не так», — делится наблюдениями Алла Бондаренко. На ее взгляд, в последний год уровень чаевых снижается — это предсказуемая реакция на кризисные периоды: «Те, кто раньше оставлял больше, зафиксировались на уровне в 10%. Кто оставлял 10%, отказались от чаевых вовсе или сократили их размер». По мнению Бондаренко, если раньше можно было получить чаевые даже за низкий уровень сервиса, потому что «так принято», теперь официантам, чтобы получить «на чай», нужно буквально превосходить ожидания клиентов.

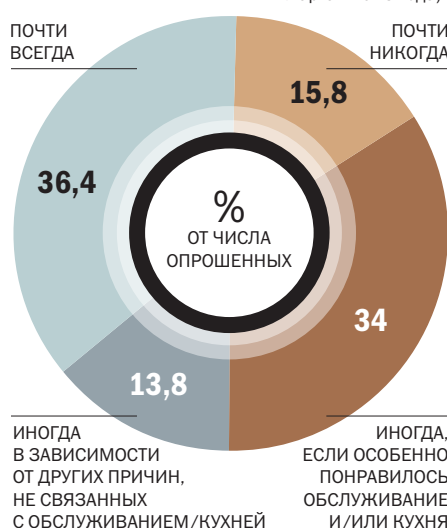
ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

Впрочем, если размер чаевых падает, то количество случаев, в которых официанты их получают, судя по опросу, растет: 44% россиян в минувший год стали оставлять чаевые чаще, лишь 30% — реже. Что же касается включения чаевых в счет, здесь позиция более определенная. Три

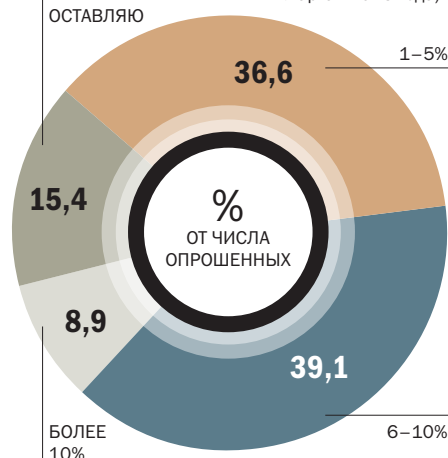
ОСТАВЛЯЕТЕ ЛИ ВЫ ЧАЕВЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ В РЕСТОРАНАХ?

Источник: опрос Финансового университета и «БиТуби Групп» (РФ, 1600 респондентов, I квартал 2023 года).



КАКУЮ СУММУ ЧАЕВЫХ ВЫ ОБЫЧНО ОСТАВЛЯЕТЕ (% ОТ СУММЫ СЧЕТА)?

Источник: опрос Финансового университета и «БиТуби Групп» (РФ, 1600 респондентов, I квартал 2023 года).



ЧАЩЕ ИЛИ РЕЖЕ ВЫ СТАЛИ ОСТАВЛЯТЬ ЧАЕВЫЕ В РЕСТОРАНАХ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД?

Источник: опрос Финансового университета и «БиТуби Групп» (РФ, 1600 респондентов, I квартал 2023 года).



КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ТОМУ, ЧТОБЫ ЧАЕВЫЕ ВКЛЮЧАЛИ В СУММУ СЧЕТА?

Источник: опрос Финансового университета и «БиТуби Групп» (РФ, 1600 респондентов, I квартал 2023 года).





четверти россиян относятся к этому отрицательно, констатирует Александр Цыганов: «Все-так чаевые — это добровольное дело, и принуждение к ним может вызвать раздражение и отсутствие желания оставлять что-то в принципе». Включение чаевых в счет, на его взгляд, может расцениваться как неуважение, мол, «мы тебя, жадину, знаем и поэтому отметим».

«Практика включения вознаграждения в счет в нашей стране, на мой взгляд, вряд ли укоренится», — считает Элла Нистратова. Клиентам, на ее взгляд, психологически некомфортно осознавать, что, во-первых, независимо от их удовлетворенности, они должны заплатить за сервис, а во-вторых — они лишены возможности регулировать сумму вознаграждения. «А у официантов будет меньше стимула стараться угодить гостю. Также стоит учитывать вопрос налогообложения чаевых в случае их включения в счет», — развивает мысль эксперт.

«В наших ресторанах мы никогда не включаем дополнительные 10% за обслуживание в чек. Исключение составляют банкеты», — говорит президент компании Novikov Group Диляра Макарова. Такая практика, на ее взгляд, может негативно сказаться

на госте, и велика вероятность, что он почувствует себя обманутым. Куда лучше, по ее мнению, обеспечить высококлассный сервис, вкусную еду, отличные напитки — гости сами с радостью оставят на чай. Тем более сейчас существует множество сервисов онлайн-чаевых, которые помогают перевести благодарность официанту за немением наличных.

Психология благодарности

Решение оставлять чаевые зависит от качества обслуживания — именно этот фактор ставят на первое место около трети россиян. Но есть и иные моменты, замечают исследователи. «Небольшие чаевые обычно оставляют во время ланча, особенно если в ресторане есть специальное меню для бизнес-ланча: суммы счета меньше, люди торопятся, больше нервничают, часто у них не оказывается с собой наличных или возможности перевести электронные чаевые», — рассказывает Элла Нистратова. Самые большие чаевые, по ее словам, у официантов, которые умеют «прочитать» гостя и «настроиться на его волну»: если надо — поболтать, если гость не в настроении — сделать все быстро, четко, незаметно.

«Если посетитель доволен, то скорее всего оставит на чай», — уверен Александр Цыганов. — Если сочтет, что это одобряется компанией, в которой принимает пищу, точно оставит. Однако при принуждении может воздержаться из принципа». По его наблюдениям, не оставляют чаевые в местах, которые не предполагают посещать второй раз, особенно в турпоездках.

«Гостю важен фактор человеческого общения, когда к хорошему сервису добавляется эмоциональная составляющая», — говорит Алла Бондаренко. По ее словам, это заметно по сервисам безналичных чаевых. Официанты могут с помощью этих сервисов писать, что копят на какую-то мечту. Гость, видя имя, фотографию и мечту официанта на странице сервиса, охотнее оставляет чаевые, когда считает цель стоящей и важной. Впрочем, как следует из данных опроса Финансового университета, дистанционные чаевые более половины россиян считают неудобными.

Регулярно оставляют чаевые чаще женщины, чем мужчины (почти 40% против 33%). Наиболее охотно благодарят официантов материально люди в возрасте 30–59 лет (38,5%), впрочем, условные «студенты» отстают несильно (32,5%), но там больше людей, дающих «на чай» меньше, или не дающих вовсе.

Семейные пары реже оставляют чаевые, часто ограничиваясь мелочью. Молодые парни, когда хотят произвести впечатление на девушку, оставляют больше и наличными: важен фактор визуализации. «Во время романтических свиданий чаевые традиционно оставляют чуть выше», — замечает Алла Бондаренко.

«Постоянные гости обычно самые щедрые. Они знают официантов, ходят к определенным», — уверена Элла Нистратова. — Но любой официант скажет вам, что на сто процентов определить, кто окажется щедрым, а кто после дорогого ужина ничего не оставит, невозможно».

Благодарить курьера чаевыми пока не стало социальной нормой, хотя доля заказов на доставку с чаевыми постепенно растет, говорят в «Яндексе». По данным исследования «Яндекс. Доставка», большинство отправителей посылок, оставляющих чаевые курьерам, делают это регулярно. Так, 66% пользователей, оставляющих чаевые, делают это каждый заказ, 17% — каждый второй заказ, 6% — каждый третий заказ. «Ночью чаевые курьерам дают реже, но размер чаевых в это время больше. Средний чек чаевых за заказ с часа ночи до 6 утра на 89% больше, чем чаевые в среднем за сутки. При этом вероятность получить чаевые ночью в 2,4 раза ниже, чем в среднем за сутки», — говорят в «Яндексе».

Кому это выгодно

Чаевые и их размер — не просто вопрос потребительских предпочтений, но фактор бизнес-планирования. «В бизнес-модель закладывается официальная заработная плата официанта», — признается Элла Нистратова. Работодатели понимают, что за вкусную еду и сервис гости отблагодарят официанта. В случае, если вдруг культура чаевых пропадет, это изменит финансовую модель. Есть рестораны, где делают большие ставки на ланчи с низким средним чеком и небольшими чаевыми (обычно это бывает в районах высокой деловой активности). Чтобы удержать персонал, компания обычно вводит более высокие оклады для официантов, так как в противном случае грозит текучка кадров и падение уровня сервиса. «Чаевые выгодны работодателю не только с точки зрения расходов на зарплату. В первую очередь это отличный стимул для официанта выполнять стандарты и стремиться сделать визит каждого гостя приятным», — поясняет она. «Чаевые — часть культуры ресторанного бизнеса, которая остается дополнительной мотивацией для персонала», — рассуждает Диляра Макарова. — Как правило, официанты, приходя на работу, уже знакомы с системой чаевых, они заинтересованы, чтобы их заработок зависел по большей части от них: от того, насколько добросовестно они подходят к работе, насколько внимательны к гостю, насколько им важны ценности заведения». «У сотрудников „Танки“ есть большая ставка на чаевые, потому что мы крупный бренд с долгой историей. Это всегда обговаривается на собеседовании: большую часть заработка у наших официантов составляют чаевые», — говорит Алла Бондаренко. С ее точки зрения, в ресторанах более высокого сегмента выше размер разовых чаевых, но меньше заполняемость залов и, соответственно, количество чеков за день. «Начинающим официантам мы бы советовали выбирать именно заведения, пользующиеся популярностью, где есть стабильный поток, а значит, возможность повышения заработка напрямую зависит от сервиса: это дополнительный стимул совершенствоваться в профессии и прямая мотивация. Мы даем каждому возможность зарабатывать больше за счет высокой проходимости», — заключает она.

При приеме на работу соискателям называют официальную ставку и средний размер чаевых в ресторане, куда он идет, говорит Элла Нистратова. «Для официантов вопрос чаевых, разумеется, главный. Это стимул побыстрее выучить меню, пройти стажировку, получить свои столы и повысить свой доход за счет чаевых», — резюмирует ресторатор ●

«СОТРУДНИЧЕСТВО ВЫГОДНЕЕ СОПЕРНИЧЕСТВА»



Зачем нужны бизнес-сообщества, почему от конкуренции до сотрудничества зачастую один шаг и как уровень доверия в обществе влияет на ВВП страны — рассказывает сооснователь «Клуба первых» Максим Карпов.

Сегодня по всему миру существует множество бизнес-клубов. Как появился тренд на объединение предпринимателей?

— Люди кооперируются всегда. Это встроено в нашу биологию, это основной способ адаптации к внешней среде. Есть такое понятие — транзакционные издержки. С незнакомцами общаться долго, дорого, сложно и непродуктивно. Поэтому, чтобы перестать быть незнакомцами, нужно познакомиться. Деловые клубы как раз удовлетворяют этот запрос на формирование близкого круга людей, которые могут быть полезными в реализации совместных проектов, как пример удачных управленческих решений, обмена опытом и даже как источники эмоциональной поддержки для тех, кто испытывает предпринимательское выгорание.

Клубы сейчас — это инструмент изменения сознания. Это способ сделать так, чтобы два успешных предпринимателя, которые в нормальных условиях конкурируют друг с другом, сняли бы свои социальные маски, нащупали точки соприкосновения и поняли, что сотрудничество интереснее и выгоднее соперничества.

— Можете привести пример, как это работает?

— Были два крупных представителя рынка недвижимости, которые воспринимали друг друга как жестких конкурентов на протяжении многих лет, и они не знали, что оба состоят в «Клубе первых». Во время одной из поездок за рубеж мы специально посадили их в один автобус. Когда они увидели друг друга, то мы практически услышали скрежет их зубов. Но к третьему дню в условиях этой магии проведения времени неформально они начали нормально общаться. К четвертому — начали говорить о возможности кооперации, а к пятому — думать, как могут совместно вести бизнес, не только не мешая друг другу, но и создавая ценности на взаимной основе. И подобных ситуаций у нас десятки.

— Сейчас в России поставлена задача по достижению экономического и технологического суверенитета. На ваш взгляд, такие объединения, как «Клуб первых», смогут в этом помочь?

— Согласно исследованию боннского Института экономики и труда, существует прямая взаимосвязь между уровнем доверия в обществе в целом и уровнем внутреннего валового продукта. Когда этот показатель высок, люди лучше взаимодействуют, больше склонны делиться информацией, поддерживать друг друга, из-за чего повышается скорость реализации проектов, качество принимаемых решений. Есть исследования, где говорится: если бы в России был такой же уровень доверия, как, к примеру, в Норвегии или в Дании, то наш внутренний валовой продукт был бы в 1,7 раза выше! Деловые клубы — катализатор изменения уровня доверия в бизнес-сообществе. Например, в «Клубе первых» более 800 участников, владельцев среднего и крупного бизнеса — людей, которые как раз и формируют значимую часть ВВП.

Создать атмосферу доверия помогают несколько особенностей. У нас в клубе принято общаться на равных, на «ты», независимо от возраста, но обязательно уважительно. Если разговор идет в неэтичном ключе, мы возвращаем членский взнос и прощаемся с этим человеком. Если к тебе кто-то обратился, в течение суток обратная связь — обязательна. Это тоже позволяет людям быстрее кооперироваться.

Форматы взаимодействия у нас разные — например, действуют более 40 тематических клубов: книжный, яхтенный, шахматный... Люди, казалось бы, не занимаются непосредственно бизнесом, играя, например, в гольф, но на самом деле для дела это даже более эффективно, потому что можно обсудить планы более открыто, быстро и в неформальной обстановке.

— Можно ли подсчитать, сколько полезных социальных связей получает участник «Клуба первых», например, за год?

— Мой опыт участия в конференциях говорит о том, что если создается официальная среда, то сколько бы визиток ты ни набрал, вероятность того, что без неформального общения произойдет конверсия в полезный контакт, очень низка. Из 200 визиток хорошо, если что-то завяжется в 2–3% случаев. Поэтому так важны площадки, где эта последовательность «контакт — его готовность помогать» уже заложена, а конверсия близка к 100%.

Конечно, у всех разная степень социальной активности. В среднем участник клуба получает порядка 150 полезных контактов, но кому-то требуется 10–20 для реализации своих целей, а кому-то больше. В любом случае представьте, сколько времени и усилий потребуется вне клуба



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «КЛУБА ПЕРВЫХ»

для того, чтобы добыть эти 10–20 контактов людей, добиться, чтобы они воспринимали тебя как товарища и готовы были поделиться информацией, как-то помочь? С клубом получается колоссальная экономия, причем речь идет о предпринимателях более чем из 20 стран.

— Вы говорили о тематических клубах, а какие еще форматы есть?

— Мы постоянно работаем над тем, чтобы транзакционных издержек стало меньше, а факторов сходства, вокруг которых объединяются люди, — больше. Бизнесы наших участников представляют 26 отраслей, для большинства из них созданы отраслевые объединения. Помимо этого, в клубе активно функционирует 19 форматов мероприятий: деловые, образовательные, lifestyle, привязанные к разным локациям, в том числе за рубежом, крупные конференции, небольшие рабочие группы и так далее. Я бы сравнил такую вариативность со швейцарским ножом и скальпелем. В первом представлены всевозможные инструменты, а второй вариант предназначен для специалиста, который точно знает, что ему нужно. Мы, в свою очередь, даем палитру возможностей и для тех, и для других.

— Насколько бизнесменам важно нарабатывать такую компетенцию, как расширение круга общения, и почему?

— Ее ценность очевидна. Еще Рокфеллер говорил: «Общение — это такой же товар, как кофе или сахар, но за него я готов платить наивысшую цену». Вопрос только в том, как заниматься нетворкингом. Я думаю, что в эпоху существования бизнес-клубов не быть их участником — это как в эпоху существования аспирина ходить в лес, отдиравать ивовую кору, замачивать в банке и потом пить отвар, потому что действующее вещество одно и конечный эффект будет таким же. Так тоже можно, но зачем? ●



АРТЕМ ПРЯХИН

ЗОДЧИЕ ИМПЕРИИ

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ ГЛАВНЫЕ АРХИТЕКТОРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Санкт-Петербург, построенный по велению Петра Великого, изначально не был похож на другие города России. По задумке императора, он должен был стать Северной Венецией, Новой Пальмирой, Новым Амстердамом. Неповторимый облик столицы Российской Империи и ее окрестностей складывался постепенно — петровское барокко, елизаветинское барокко, екатерининский классицизм. В правление Екатерины Великой (1762–1796) в России сформировалась своя школа архитектуры, лучшими представителями которой были как иностранные, так и российские зодчие.



Француз

1757 году фаворит императрицы Елизаветы Петровны камергер Иван Шувалов, двумя годами раньше ставший инициатором создания Императорского Московского университета, выдвинул проект создания нового учебного заведения — Академии трех знатнейших художеств (живописи, скульптуры, архитектуры). По распоряжению императрицы указом Правительствующего Сената от 6 (17) ноября 1757 года академия была учреждена. Шувалов был назначен ее первым главным директором. Академия числилась при Московском университете, но первоначально размещалась в особняке Шувалова на Садовой улице в Санкт-Петербурге. Занятия начались в 1758 году. Первыми профессорами академии стали иностранцы. Преподавателя архитектуры Шувалов нашел в Париже. Создатель архитектурной школы искусств Жак-Франсуа Блондель рекомендовал ему своего ученика и двоюродного брата — Жан-Батист-Мишеля Валлен-Деламота. Самому Блонделю Шувалов заказал проект здания Академии Севера. Его планировалось построить в Москве, но проект не был реализован.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Артем Пряхин,**
Fine Art Images/
Heritage Images/Getty
Images, РИА Новости,
Михаил Озерский/
РИА Новости, Уткин/
РИА Новости, Павел
Балабанов/РИА Ново-
сти, Алексей Алексеев,
Б.Манушин/РИА
Новости, П.Манушин/
РИА Новости

ЗАРАБОТКИ И ЦЕНЫ ЭПОХИ ЕКАТЕРИНЫ II

Согласно Книге штатов, жалованья гражданских служащих в 1763 году выглядели так. В Правительствующем Сенате сторож получал 24 руб. в год. У сенатских служащих были самые высокие жалованья: копиист — 150 руб., канцелярист — 300 руб., переводчик — 375 руб., секретарь — 750 руб., обер-прокурор — 2 тыс. руб. В коллегиях (центральные государственные учреждения, предшествовавшие министерствам) копиист получал 100–120 руб., канцелярист — 150–200 руб., переводчик — 225–300 руб., бухгалтер — 225–300 руб., секретарь — 375–540 руб., надворный советник (по рангу соответствует подполковнику) — 450–600 руб., коллежский советник — 600–750 руб., статский советник — 750 руб., президент — 1875–2250 руб.

В провинции уровень зарплат был ниже. В губерниях (кроме Санкт-Петербургской) губернатор получал 2250 руб. в год, его товарищи (заместители) — 750 руб., канцеляристы — 150 руб., копиисты — 100 руб. В уездных городах копиисту платили 60 руб., самым высоким было жалованье воеводы — 375 руб.

Плотник, кузнец, каменщик, стекольщик, извозчик, цирюльник могли зарабатывать 12–20 руб. в год. Лекарь на военной или гражданской службе мог получать до 400–600 руб. в год.

В 1773 году в Санкт-Петербурге фунт (410 г) сахара стоил 12,5 коп., аршин (71 см) ситца — 20 коп., пара шелковых мужских чулок — 3,67 руб., дамских — 2,08 руб., пара хлопчатобумажных мужских чулок — 72 коп., дамских — 50 коп. Сажень (около 9,7 куб. м) дров в 1774–1776 годах — 1,2 руб.

В 1793 году можно было снять трехкомнатную квартиру с конюшней за 8 руб. в месяц.

Валлен-Деламот в 1759 году подписал контракт на три года с жалованьем 1 тыс. руб. в год. Он должен был как преподавать зодчество в академии, так и выполнять архитектурные заказы. Отъезду в Россию поспособствовало событие личного характера: его возлюбленная Сюзанна Мария Скаль вышла замуж за его близкого друга.

Первым крупным проектом стала работа над зданием Большого Гостиного двора (после того как был отвергнут проект Растрелли). В недолгое правление императора Петра III Деламот был отстранен от работы. В 1762 году в результате дворцового

Портрет работы неизвестного художника, на котором предположительно изображен Валлен-Деламот. Во всяком случае, перед мужчиной на портрете лежат чертежи Деламота

переворота к власти пришла императрица Екатерина II. В 1763 году академия получает новое название — Императорская Академия художеств. Первоначальный бюджет академии составлял 6 тыс. руб. серебром в год. По восшествии Екатерины на престол он был увеличен до 26 тыс. руб. В 1764 году императрица даровала академии устав и штат с увеличением расходов академии до 60 тыс. руб. При Екатерине выросло и жалование Деламота: в 1763 году — до 1200 руб., а позднее — до 1500 руб. В 1765 году он стал членом Совета академии, в 1769 году — адъюнкт-ректором по архитектуре.

Деламот разработал проект нового здания Академии художеств. По заказу Екатерины он спроектировал здание Малого Эрмитажа с висячим садом и галереей для размещения художественных коллекций, пристроенное к Зимнему дворцу. По его проекту было начато строительство базилики святой Екатерины Александрийской на Невском проспекте. Петр Великий мечтал о Северной Венеции — и Деламот работает над роскошными дворцами на набережной Мойки. Его ответ венецианским палаццо — дворец вице-президента адмиралтейств-коллегии графа Ивана Чернышева (на его месте сейчас стоит Мариинский дворец), дом графа Андрея Шувалова (Юсуповский дворец, много лет спустя здесь убьют Григория Распутина), дворец президента Академии наук графа Кирилла Разумовского.

Вместо трех лет, согласно первоначальному контракту, архитектор пробыл в России шестнадцать. В 1775 году он уволился из Академии художеств с назначением ему пенсии в 400 руб. в год (во многих источниках указывается неправдоподобная сумма 40 тыс. руб.) и вернулся во Францию. После казни Людовика XVI в 1793 году Россия разорвала отношения с Францией, отставной архитектор перестал получать пенсию. В 1800 году он скончался в нищете.

Русский

В 1724 году при ведущих архитекторах России стали действовать «архитектурные команды». Уроженец Тобольска Александр Кокоринов начал учиться ремеслу именно в такой команде — московского архитектора Ивана (Иоганна) Бланка. В 1742 году в качестве архитектуры ученика он получал жалование 3 руб. в месяц



FINE ART IMAGES / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

Содержание чистого серебра в двух монетах было примерно одинаковым — соответственно 20,70 и 20,73 г. Поэтому можно считать, что скудо был примерно равен рублю

(сведения о его заработках здесь и далее приводятся по книге историка архитектуры Аркадия Крашенинникова «Архитектор Александр Кокоринов»). Вскоре Кокоринову как лучшему ученику жалование удвоили. В 1745 году после смерти Бланка Кокоринов перешел в архитектурную команду Ивана Коробова, одного из первых русских архитекторов, обучавшихся при Петре Великом за границей. В 1747 году Коробов обратился в Сенат с прось-



Дмитрий Левицкий.
Портрет А. Ф. Кокоринова

руб. в год (на этом посту он оставался вплоть до своей ранней смерти на 46-м году жизни в 1772 году).

Итальянец

Граф Кирилл Разумовский, на которого работали и Деламот, и Кокорин, пригласил в Россию и Антонио Ринальди. К моменту приезда в Россию в 1752 году Ринальди был уже маститым архитектором. Он был учеником Луиджи Ванвителли, участвовал в работе над многими проектами своего учителя, в том числе самого большого здания XVIII века — Королевского дворца в Казерте. Согласно заключенному с итальянцем контракту, тот поступал на службу «с жалованьем по 1200 скудрии римских на каждой год. 300 скудрии той же монеты на проезд из Рима до Санкт Петербурга, и столько же на Ево возврат, ког-

бой увеличить Кокоринову жалование с 72 до 120 руб. в год. Просьбу удовлетворили частично: новое жалование составляло 80 руб. в год. При этом большинство учеников получали тогда от 12 до 48 руб. в год. В 1749 году Кокоринов получил звание гезеля, дающее право самостоятельно разрабатывать проекты и брать частные заказы. Жалование выросло до 250 руб. в год.

Одним из частных заказчиков был президент Академии наук граф Кирилл Разумовский, пожелавший благоустроить свое подмосковное имение Петровское (Петровское-Разумовское). В 1754 году Кокоринов переехал в Санкт-Петербург и был произведен в унтер-архитекторы. Он участвовал в строительстве особняка Ивана Шувалова, сотрудничал с Деламотом в работе над зданием Большого Гостиного двора, дворца Разумовского, здания Академии художеств. По заказу Великой княгини Екатерины Алексеевны (будущей императрицы Екатерины II) спроектировал Увеселительный охотничий дом в окрестностях Ораниенбаума.

При основании в Академии художеств архитектурного класса, еще до приезда в Санкт-Петербург Деламота, Кокоринов был назначен преподавателем, получив звание архитектора, чин секунд-майора и жалование 700 руб. в год. В академии он сделал успешную карьеру: 1760 год — инспектор, 1761-й — директор, 1765-й — профессор архитектуры, 1769-й — ректор с окладом 1 тыс.



Михаил Озерский / РИА Новости

СЕРЕБРО И АССИГНАЦИИ

В 1769 году в Санкт-Петербурге был учрежден Ассигнационный банк, получивший исключительное право выпуска ассигнаций. До 1786 года сохранялся паритет серебряного рубля и ассигнационного рубля, после чего началось постепенное падение курса ассигнационного рубля. В 1787 году — 1,03 руб. ассигнациями за рубль серебром, в 1789 году — 1,09 руб., в 1791 году — 1,23 руб., в 1796 году, последнем году правления Екатерины Великой, — 1,42 руб.

Поскольку жалование выплачивалось ассигнациями, то в реальном выражении оно постоянно снижалось.

да окончат строения, которые Ему от его сиятельства приказаны будут. Обязуется же он смотреть и обучать потребных ему при том строении молодых людей». Папский скудо — денежная единица Папской области. В середине XVIII столетия серебряная монета достоинством 1 скудо весила 23,1 г. Серебряный рубль елизаветинской эпохи весил 25,85 г. При этом содержание чистого серебра в двух монетах было примерно одинаковым — соответственно 20,70 и 20,73 г. Поэтому можно считать, что скудо был примерно равен рублю.

Первое время итальянец занимался строительством только во владениях Разумовского (в Батурине, Глухове и Почепе).

В 1754 году Ринальди стал архитектором «малого двора», начал работать на наследника престола Великого князя Петра Федоровича (будущего императора Петра III) и его супругу Великую княгиню Екатерину Алексеевну (будущую императрицу Екатерину II). В Ораниенбауме Ринальди перестраивал Большой дворец, создал ансамбль Собственной дачи — с Китайским дворцом и павильоном Кательной горки, построил Оперный дом, Почетные ворота и малый дворец потешной крепости Петерштадт.

В то время, как видно из одного из его писем, он получал 1500 скудо в год, имел дом, карету, прислугу и «и великолепные подарки, в зависимости от обстоятельств».

В письме 1761 года Ринальди называл себя архитектором Великой княгини. После восшествия Екатерины на престол в следующем году он стал ведущим архитектором Санкт-Петербурга. Он закончил начатую Деламотом работу над Базиликой Святой Екатерины, начал строительство Князь-Владимирского собора и третьего Исаакиевского собора.

Степан Жукин. Портрет архитектора Ю. М. Фельтена

Бывший дворец Разумовского на Мойке. Строительство начал Кокоринов, а закончил Деламот

ра (собор Монферрана — четвертый по счету). На месте сгоревших деревянных зданий Тучкова буяна (складов пеньки) по его проекту было построено каменное здание. В Гатчине по его проекту для фаворита императрицы графа Григория Орлова был выстроен Большой Гатчинский дворец. В Ямбурге (современное название города — Кингисепп) построен Екатерининский собор. В парках Царского Села (современное название города — Пушкин) — Китайский театр, Китайская деревня, воинские мемориалы — Чесменская и Морейская роstralные колонны, Крымская колонна, Кагульский обелиск.

В 1768 году ведущий архитектор императрицы по ее заказу начал работу над Мраморным дворцом, который она намеревалась подарить графу Орлову за помощь в возведении на престол. Екатерина Великая лично приезжала смотреть, как продвигаются работы, награждала рабочих. Фаворит умер, не дожив до окончания стройки, продлившейся 17 лет.

В 1775 году по проекту Ринальди начали возводить здание Большого театра на Дворцовой площади. Незадолго до окончания строительства архитектор упал со строительных лесов, получив серьезные травмы, и работать больше не смог. Ему была назначена пенсия в размере 1 тыс. руб. в год. Так как подобные пенсии часто устанавливались в размере половины последней зарплаты, можно предположить, что в какой-то момент жалование Ринальди выросло с 1,5 тыс. до 2 тыс. руб.

В 1784 году он продал свой дом в Санкт-Петербурге и уехал в Рим. Поскольку там, в отличие от Франции, никаких революций в конце XVIII века не происходило, Ринальди до конца жизни (он скончался в 1794 году) получал пенсию через русского консула.

Немец

Судьба Георга Фридриха (на русский лад — Юрия Матвеевича) Фельтена с детства была связана с нововведениями Петра Великого. Георг родился в 1730 году в семье Матиаса Фельтена, эконома учрежденной по распоряжению Петра Академии наук в Санкт-Петербурге (предшественницы Российской академии наук). В составе академии действовали университет и гимназия. Матиас Фельтен отвечал за «пропитание» учеников, получая жалование 200 руб. в год.



Троюродный брат Матиаса Иоганн был обер-кухмейстером (поваром) Петра.

Матиас отдал в Академическую гимназию трех своих сыновей — Кашпера, Георга и Иоганна. Георг, проучившись с 1739 по 1745 год, уехал в Германию. Там он изучал математику и физику в Тюбингенском университете, в годы учебы увлекся архитектурой, прошел практику в 1747–1748 годах при начале строительства Нового дворца герцога Карла Евгения фон Вюртемберга в Штутгарте.

В 1749 году он вернулся в Санкт-Петербург. Двумя годами ранее был принят «Регламент Императорской Академии наук и художеств», в составе академии появились скульптурный и архитектурный классы. Правда, архитектурных учеников у архитектора академии Иоганна Якоба Шумахера первоначально было только двое — Юрий Фельтен и Рейнгольд Аш. В 1752 году Фельтен был зачислен в академию гезелем с жалованием 150 руб. в год. В 1754 году он начал за свой счет, не получая жалования, посещать Архитектурную школу при Канцелярии от строений. Там его преподавателем был обер-архитектор императрицы граф Варфоломей Варфоломеевич (Бартоломео Франческо) Растрелли. Ученик произвел большое впечатление на учителя. В 1756 году Фельтен был зачислен на должность чертежника-рисовальщика в мастерской



Растрелли при Зимнем дворце, в 1760 году произведен в архитекторы.

После воцарения Екатерины II обер-архитектор предыдущей императрицы отправляется в отпуск для лечения на год в Италию, а затем — на пенсию в размере 1 тыс. руб. в год. Фельтен становится главным архитектором Канцелярии от строений. В год прихода к власти императрица назначает Фельтена главным архитектором Комиссии о каменном строении Санкт-Петербурга и Москвы. Комиссия разрабатывает план застройки столицы империи, формирования архитектурных ансамблей главных площадей. Пушкинские строки из «Медного всадника» «В гранит оделась Нева» — это об одном из дел комиссии. По указу императрицы де-

Мраморный дворец на Дворцовой набережной Невы. Построен по проекту Антонио Ринальди

ревянная набережная Невы была заменена каменной. Работы длились 18 лет. Кстати, и «Медный всадник», который не поэма, а памятник работы Фальконе, также напрямую связан с Фельтеном: он определял место, где будет стоять памятник Петру Великому на Сенатской площади, и доводил до окончательного вида Гром-камень, на который была установлена конная статуя.

Даже неполное перечисление зданий и сооружений, созданных в Граде Петровом по проектам Фельтена и при его участии, поражает воображение: Малый Эрмитаж (совместно

с Деламотом) и Большой Эрмитаж, Мещанское училище при Смольном институте благородных девиц, Воспитательный дом на Миллионной улице, Гранильная мельница в Петергофе, Чесменский путевой дворец и Чесменская церковь по дороге в Царское Село, Башня-руина и Скрипучая беседка в Царском Селе, Каменноостровский дворец, церкви — лютеранские, православные, реформатская, армянская. В Петергофе Фельтен перестраивает интерьеры залов Большого дворца, созданные Растрелли.

В 1772 году в Академии художеств Фельтен был произведен в профессора архитектуры. В 1775 году он — старший профессор (во многих источниках указывается, что его жалованье составляло 600 руб. в год, хотя по штату он должен был получать 700 руб.). В 1785 году — исполняющий обязанности адъюнкт-ректора. В 1789 году — адъюнкт-ректор. С 1789 по 1794 год — директор Академии художеств.



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВ

«В настоящее время я увлечена мистером Камероном, архитектором, шотландцем по происхождению, якобитом и по убеждениям, и по природе... Великий рисовальщик, он известен своим трудом об античных банях...»

**Скрипучая беседка
в Царском Селе.
Архитектор Ю. М. Фельтен**

В 1769 году происходит реорганизация Канцелярии строений. Сильно сокращается штат, в нем остаются всего два архитектора. Фельтен — один из них, вторая штатная единица не занята. Вместо положенного по штату оклада 600 руб. он получает 800 руб., но в 1772 году просит членскую прибавку к жалованью до 1200 руб. в год, чтобы получать, выражаясь современным языком, две ставки. В 1774 году просьба была удовлетворена.

Британский палладианец и итальянский палладианец

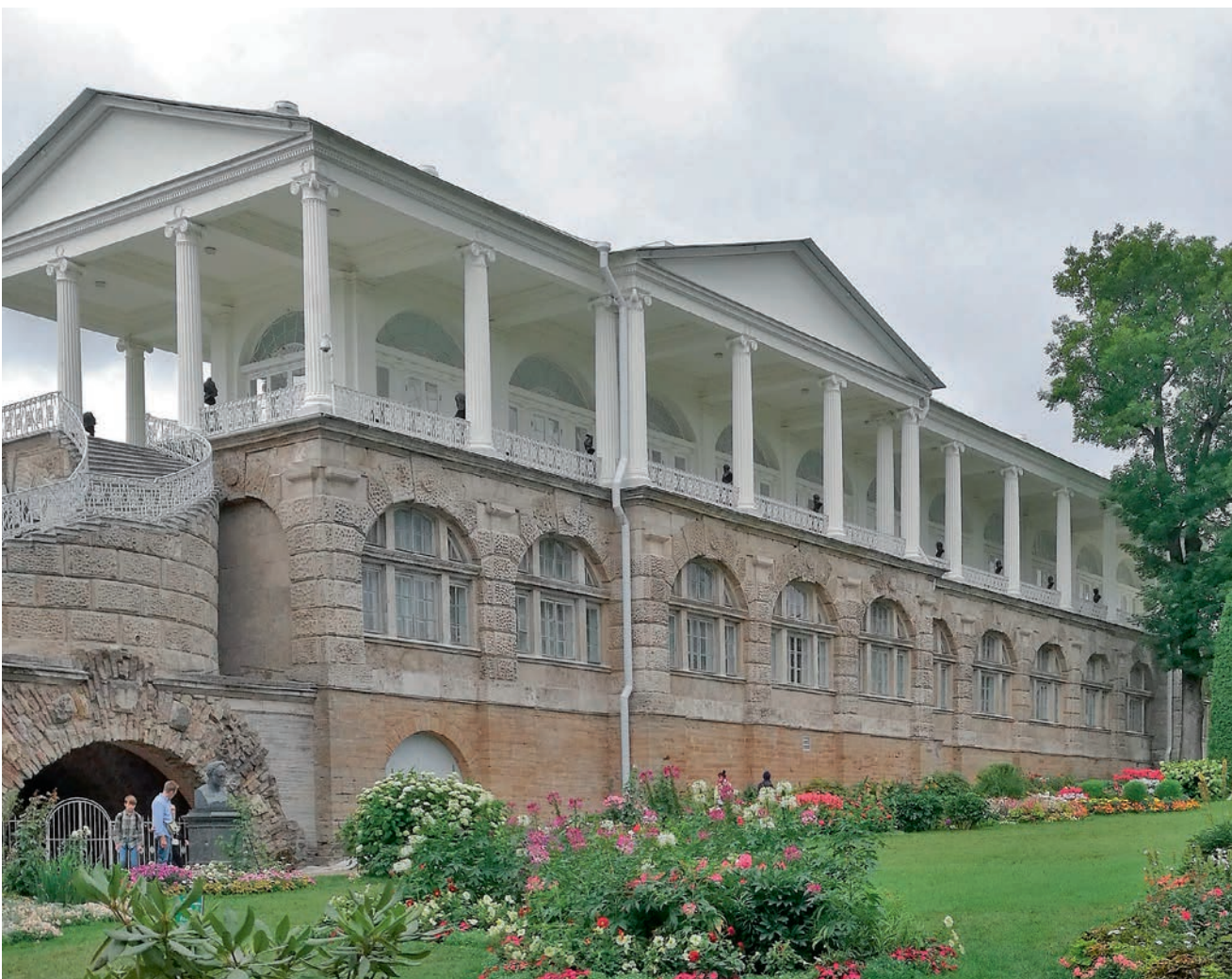
Ранняя биография Чарльза Камерона известна плохо. Родился он, скорее всего, в 1745 году. Или в 1740 году. Воспитывался в семье лондонского плотника Уолтера Камерона, который, возможно, был его отцом. При этом Чарльз утверждал, что принадлежит к главной ветви древнего горного шотландского клана Камерон. Чарльз учился у Уолтера плотницкому делу, а у архитектора Исаака Уэра — архитектуре. Уэр перевел на английский «Четыре книги по архитектуре» итальянского архитектора Андреа Палладио, основоположника палладианства — течения в архитектуре европейского классицизма, основанного на переосмыслении античных традиций. После смерти Уэра Камерон продолжил начатую наставником работу по изданию книги по архитектуре Древнего Рима и для этого отправился в Италию. По возвращении в Лондон Камерон издал в 1772 году книгу «Римские бани с пояснениями и иллюстрациями, в реконструкции Палладио, исправленной и улучшенной» (книгу часто называют просто «Термы римлян»).

В Россию Чарльз Камерон (здесь его стали называть Карлом Карловичем) прибыл в 1779 году. Ему было назначено жалованье «и на квартиру и экипаж ежегодно по 1800 руб.» (первоначальный контракт действовал три года, после чего он неоднократно продлевался, жалованье увеличивалось, дойдя до 3 тыс. руб.). В 1880 году он женился на дочери придворного садовника Иоганна Буша. Тесть помогал зятю советами по садово-парковому искусству. Одним из первых

**Арка Валлен-Деламота.
Остров Новая Голландия**



УТИКИН / РИА НОВОСТИ



Камеронова галерея
в Екатерининском парке
Царского Села



Ворота Летнего сада.
Архитекторы Ю. М. Фельтен
и П. Е. Егоров

заказов Камерона был проект концертного зала на острове Большого озера в Царском Селе. Преподнесла императрице в дар богатое издание своей книги «Термы римлян», Камерон предложил построить в Царском Селе термы, подобные римским.

Из писем Екатерины барону Фридриху Мельхиору Гримму: «В настоящее время я увлечена мистером Камероном, архитектором, шотландцем по происхождению, якобитом и по убеждениям, и по природе... Обучался в Риме на античности, долгие годы жил там. Великий рисовальщик, он известен своим трудом об античных банях...

Мы мастерим здесь с ним сад в виде террасы с банями внизу и галереей наверху. Тут будет столько красоты, столько красоты...

В Екатерининском парке по его проекту был создан архитектурный ансамбль — построенный по образцу римских тем павильон «Холодные бани» с Агатовыми комнатами, Камеронова галерея (это название появилось через столетие после постройки) и пандус. Другие его работы в Царском Селе — перестроенные после Растрелли парадные апартаменты и личные комнаты императрицы Екатерины в Большом дворце, Китайская деревня в Александровском парке, Пирамида в Екатерининском парке.

В селе Павловском (в настоящее время — город Павловск) в рези-

В отличие от Камерона, Кваренги не попал в опалу при Павле I, продолжая весьма плодотворно работать и при нем, и при Александре I

денции наследника престола Павла по проекту Камерона началось строительство Большого дворца, имевшего облик хрестоматийной палладианской виллы (до того как при Павле I его перестроил Винченцо Бренна). В Павловском парке по чертежам Камерона были построены Храм

Дружбы, Вольер, Колоннада Аполлона, Павильон трех граций.

После воцарения Павла I Чарльз Камерон лишился заказов, дома в Царском Селе, помощников и учеников, находившихся у него на казенном содержании. Справедливость была восстановлена только при Александре I.



Здание Смольного института благородных девиц. Построено по проекту Джакомо Кваренги

В 1812 году Александр, узнав о смерти архитектора, назначил его вдове пенсию в размере 1500 руб. в год.

Через несколько месяцев после Камерона в Россию приехал еще один архитектор-палладианец — уроженец Бергамо Джакомо Антонио Доменико Кваренги. Его императрице порекомендовал барон Гримм. Его трехлетний контракт предусматривал жалование в размере 2360 руб. в год и казенную квартиру. По мнению самого Кваренги, это были «почетнейшие (для почти безработного римского архитектора) условия».

Здание Императорской Академии наук и художеств, Эрмитажный театр, Государственный ассигнационный банк, дом графа Николая Салтыкова, дворец князей Юсуповых, Малый Гостинный двор, Английский дворец в Петергофе, усадьба княгини Воронцовой-Дашковой «Кирияново» — все это было построено Кваренги в екатерининскую эпоху.

В письме Гримму, датированном 1785 годом, Екатерина писала: «Этот Кваренги делает нам восхитительные вещи; весь город уже полон его постройками, он строит банк, биржу, множество складов, лавок и частных домов, и его постройки так хороши, что лучших и быть не может».

В отличие от Камерона, Кваренги не попал в опалу при Павле I, продолжая весьма плодотворно работать и при нем, и при Александре I ●

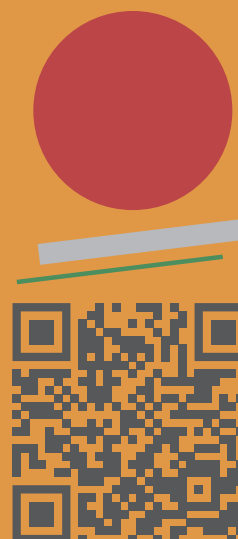


ФИНАНСОВЫЙ КОНГРЕСС БАНКА РОССИИ

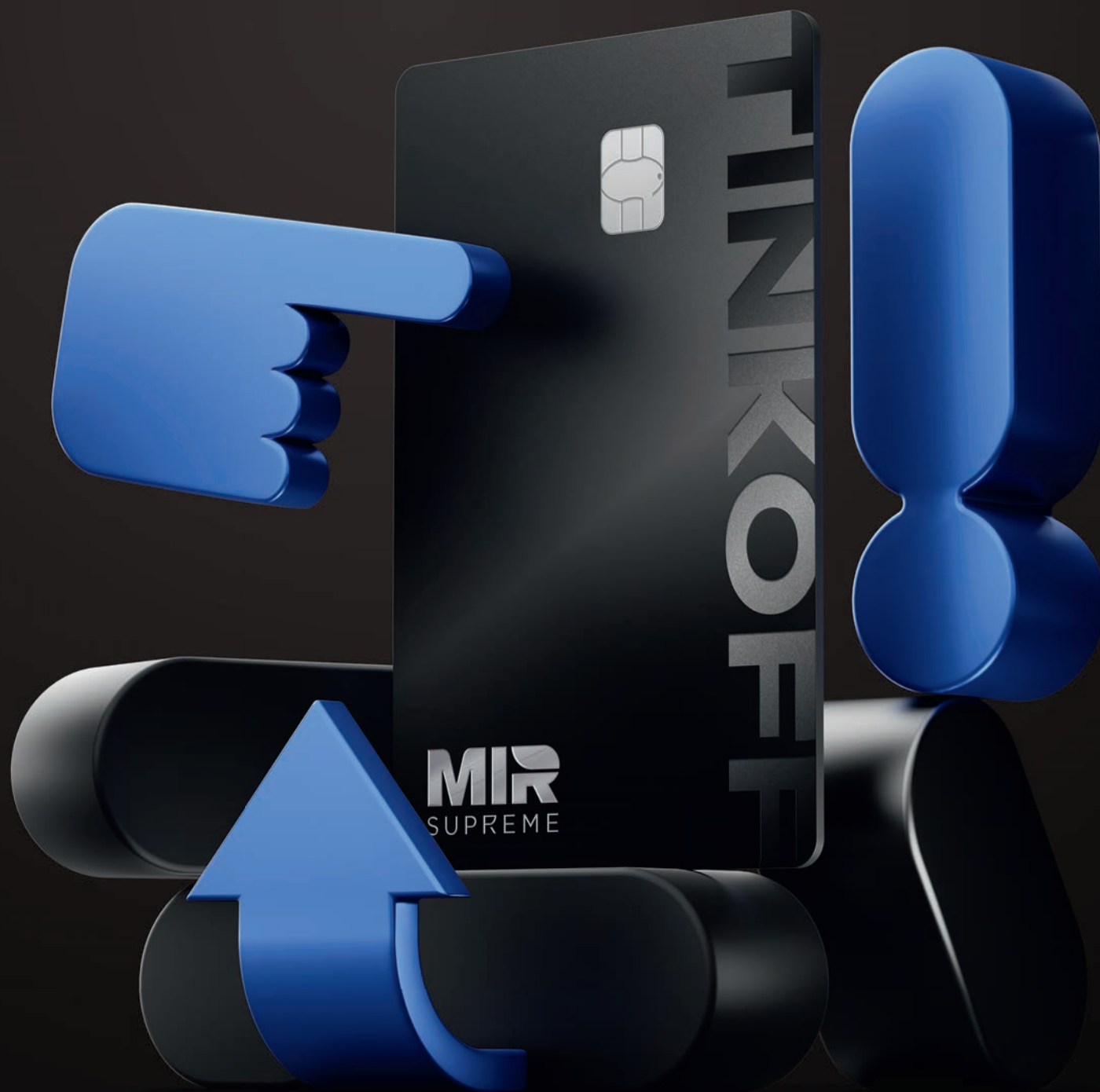
ГЛАВНАЯ ТЕМА:
СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВЫХ
РЫНКОВ

6-7 ИЮЛЯ 2023
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- НОВАЯ СЦЕНА
МАРИИНСКОГО ТЕАТРА
- IFCONGRESS.RU



TINKOFF
PREMIUM



**Все знаки ведут
в Tinkoff Premium**