



ЛЮДИ БРИКС

ЧТО ОБЪЕДИНИТ НОВЫЙ СОЮЗ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ
ГОСУДАРСТВ

8

ГАДАЕМ НА ДОЛЛАР

ПРОБЬЕТ ЛИ ПОТОЛОК
В 100 РУБЛЕЙ

10

ИЩЕМ ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ

СТАРЫХ И НОВЫХ
ЧЛЕНОВ БРИКС

19

ОТКЛАДЫВАЕМ НА СТАРОСТЬ

ПО НОВОМУ
ПЕНСИОННОМУ ЗАКОНУ

27

УЧИМСЯ У ДЖЕРАЛЬДА САЯ

НЕ УНЫВАТЬ,
КОГДА ВСЕ ПОТЕРЯНО

42

КЛАДЕМ НА ДЕПОЗИТЫ

ПОКА СТАВКИ РАСТУТ БЫСТРО

54

СКОЛЬКО ДАДУТ ЗА ЛИСУ И ЛОСЯ

ИНТЕРЕСУЕМСЯ
У СТРАХОВЩИКОВ

57

СОБИРАЕМСЯ В ПУТЕШЕСТВИЕ НА АВТО

ПОКА ДЕНЬГИ ЕСТЬ
И ПОГОДА НЕ ИСПОРТИЛАСЬ

Как не попасться на уловки мошенников?

Читайте «Кибрарий» — библиотеку
знаний по кибербезопасности

Перейти
к материалам





С НОВЫМ
УЧЕБНЫМ ГОДОМ!



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

VIII Восточный экономический форум, что с 10 по 13 сентября проходит во Владивостоке, поднимает проблемы самые разные: от финансовой устойчивости регионов до школьного образования, от северного завоза до искусственного интеллекта, от экономического сотрудничества с Китаем до развития курортов российского Дальнего Востока. Для участников панельных дискуссий это возможность себя показать и многому научиться у коллег. Символично, что на этот раз ВЭФ предшествовал саммит БРИКС, где, как и на форуме, Россия обозначила свои экономические интересы в мире, очертив круг своих друзей, с которыми готова сотрудничать и делиться опытом. Учиться и делиться опытом есть экономический повод и у тех, кто не участвует в Восточном форуме. Резко подняв ставку в августе, ЦБ фактически простимулировал смену экономического поведения граждан, которые поняли, что в этой ситуации выгоднее сберегать, а не покупать. Поползли вверх ставки по банковским вкладам и кредитам. Инвесторы начали пересматривать свои стратегии на бирже. Следуя конъюнктуре, стали создаваться новые ПИФы. Даже метраж продаваемых квартир сжимается, как бы чувствуя финансовые возможности граждан. Желание сэкономить на зарубежном отдыхе может привести к новым открытиям — придаст стимул за меньшие деньги познакомиться с осенними пейзажами по ходу не авиа-, но автопутешествия по стране. При желании можно добраться и до красот Дальнего Востока.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ» («ДЕНЬГИ»)	
ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР	АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ: 123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д. 10 БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ	УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»	ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262	СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019
МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ , ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР	ТИПОГРАФИЯ: ООО «ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» РОССИЯ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. КРАСНОГОРСК, П/О «КРАСНОГОРСК-5», ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ 4-ЫЙ КМ
	ТИРАЖ: 51000 БЕСПЛАТНО 16+

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ, AP, ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ, ДМИТРИЙ АЗАРОВ,
ADRIANO MACHADO / REUTERS, LUCAS JACKSON / REUTERS

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **СТАВКИ НА ПОВЫШЕНИЕ**
РЕГУЛЯТОРЫ НАСТРОЕНЫ НА УЖЕСТОЧЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

ТРЕНД

8 **АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ**
ЧТО ПРОИСХОДИТ С РОССИЙСКИМ РУБЛЕМ

ТЕМА НОМЕРА

10 **АЛЬЯНС РАЗВИВАЮЩИХСЯ**
БРИКС ПРИРАСТАЕТ НОВЫМИ ЧЛЕНАМИ И ПЕРСПЕКТИВАМИ ТОРГОВЛИ В ПРЕЖНИХ ВАЛЮТАХ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **НОВЫЙ ПОБЕГ ИЗ США**
ИНВЕСТОРОВ БЕСПОКОИТ ЖЕСТКОСТЬ ФРС И ДОРОВОВИЗНА АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

16 **«РЫНОК СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛСЯ, ПРЕЖНИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ УЖЕ НЕАКТУАЛЬНЫ»**
СЕО БАНКА «ТОЧКА» АНДРЕЙ ЗАВАДСКИХ ОБ АДАПТАЦИИ БАНКОВ К ЗАПРОСАМ РЫНКА

18 **«КАЖДАЯ КРЕДИТНАЯ СДЕЛКА — ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»**
СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО
О ТОМ, КАК МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ЗАНИМАЕТ НОВЫЕ НИШИ ЭКОНОМИКИ

19 **РОССИЯНАМ ДОБАВЯТ НА ПЕНСИЮ**
ГОСУДАРСТВО ПОБУЖДАЕТ ГРАЖДАН АКТИВНЕЕ КОПИТЬ НА СТАРОСТЬ

20 **«ИНВЕСТОРУ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ЛИЧНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К РИСКУ»**
НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ ГАЗПРОМБАНКА АРТЕМ ЗОТОВ
О ТОМ, КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ НАКОПЛЕНИЯ

22 **РЫНОК НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ**
ЛИДЕРОВ РОСТА И АУТСАЙДЕРОВ ИЗУЧИЛИ «ДЕНЬГИ»

26 **«МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАС РАБОТОЙ И СОЦИАЛЬНЫМИ ГАРАНТИЯМИ»**
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТОРГОВЫЙ ДОМ РУСТ-95» КОНСТАНТИН САМСОНОВ
О ПРАКТИКАХ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И О ПОДГОТОВКЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

27 **ИМПУЛЬСИВНЫЙ ИНВЕСТОР**
КАК УРОЖЕНЕЦ ШАНХАЯ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ АМЕРИКАНСКИМ ФИНАНСИСТОМ

СВОИ ДЕНЬГИ

34 **ЛИДЕРЫ ТЕ ЖЕ**
«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В АВГУСТЕ

36 **«ЛЮДИ ЛЮБЯТ ПЛАТИТЬ БЕСКОНТАКТНО, И МЫ УЖЕ РАЗРАБАТЫВАЕМ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ»**
РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, РУКОВОДИТЕЛЬ БЛОКА «ТРАНЗАКЦИОННЫЙ БАНКИНГ В2С» СБЕРБАНКА ДМИТРИЙ МАЛЫХ

38 **ПИФАМ ПЕРЕПАЛО НА ПОДЪЕМЕ**
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ

41 **«МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАПРОСОВ БИЗНЕСА»**
РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА АЛЕКСАНДР ГАРАНКИН

42 **ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ**
ИЗ КРЕДИТОВ БЫСТРЕЕ ВСЕГО ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА

45 **СТАНДАРТЫ ОБЩЕНИЯ**
КАК КОМПАНИЯМ ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С АУДИТОРИЕЙ

46 **«ТАКУЮ ГЛУБИННУЮ И БЕСШОВНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ НИКТО НЕ УМЕЕТ ДЕЛАТЬ НА РЫНКЕ»**
РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПАРТНЕРСКОЙ АВТОРИЗАЦИИ TINKOFF ID СПАРТАК ГРИГОРЬЕВ

48 **КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ**
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКИХ НОВОСТРОЙКАХ СОКРАТИЛАСЬ

50 **ТРУДНОСТИ СТОЛИЧНОГО СЪЕМА**
СПРОС НА БЮДЖЕТНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР ВДВОЕ ВЫШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

51 **УМНЫЙ ПОДХОД К НАБЛЮДЕНИЮ**
КАК НЕЙРОСЕТЬ VIJU ПОМОГАЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ОТСЛЕЖИВАТЬ ЧП В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

52 **ПОДДЕЛКАМ СГОНЯЮТ РЫБИЙ ЖИР**
ЧЕМ ОПАСЕН НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК БАДОВ И КАК ЕГО ПОБОРОТЬ

54 **БАЙКИ ИЗ ЛЕСА**
САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ИСТОРИИ ОТ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ

56 **АВТОБИЗНЕС ПРОБЕГАЕТ КРИЗИС**
ЗАЧЕМ ОДНОМУ ИЗ ГЛАВНЫХ ИГРОКОВ ВТОРИЧНОГО АВТОРЫНКА ПОНАДОБИЛИСЬ ФРАНЧАЙЗИ

57 **УДАРИЛИ АВТОПРОБЕГОМ**
АВТОТУРИЗМ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ МАССОВЫМ

61 **ПЕРЕЛЕТ НА ВОСТОК**
СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК НА БЕРЕГАХ ОХОТСКОГО И БАРЕНЦЕВА МОРЕЙ

62 **В ОТПУСК ЗА ЗОЛОТОМ ОСЕНИ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПОЕЗДКА В САМЫЕ КРАСИВЫЕ УГОЛКИ МИРА



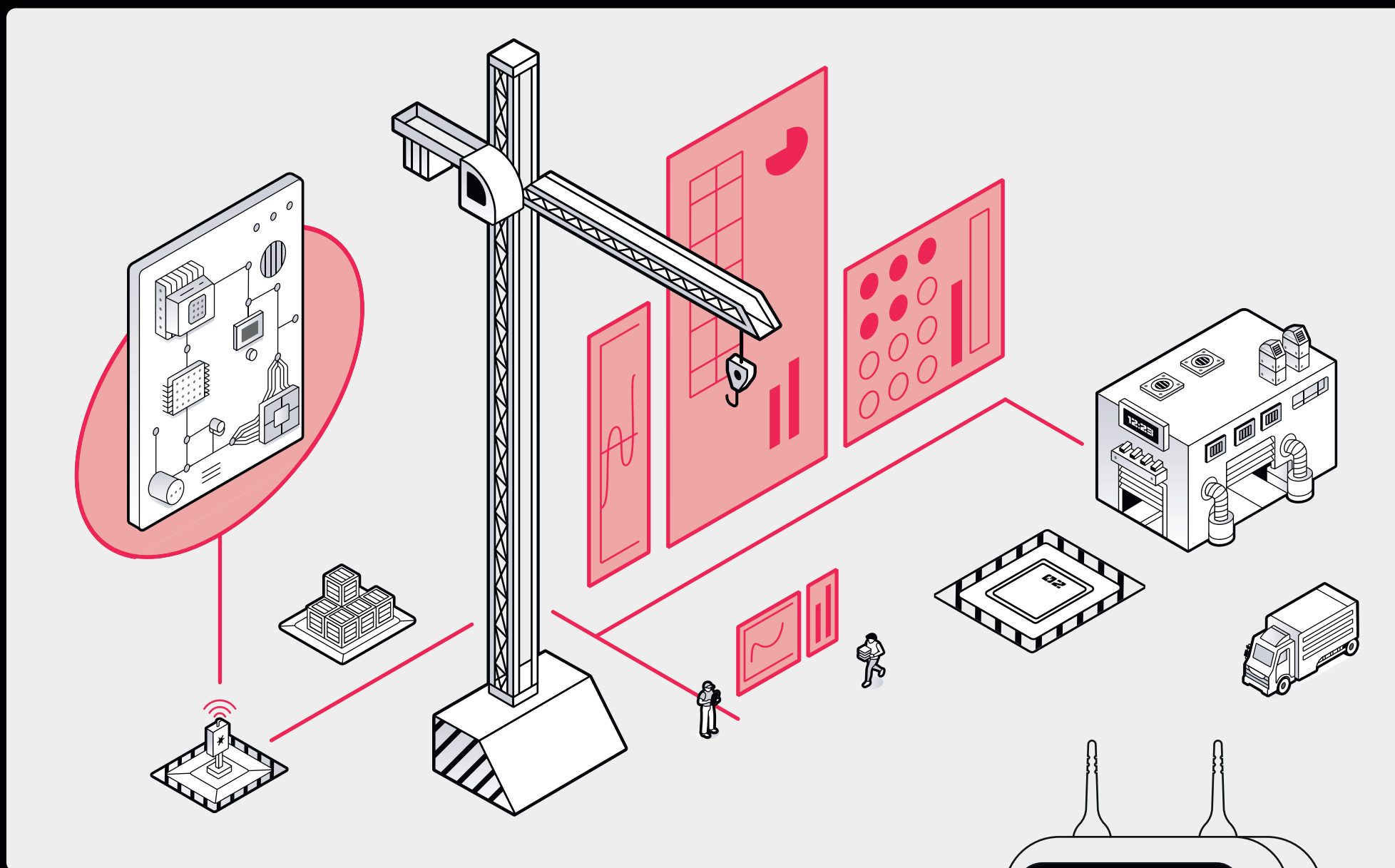
проектные цифровые
решения для снижения
финансовых затрат



мониторинг
и удалённое
управление



проектные цифровые
решения на AI
и нейросети



города



ЖКХ



строительный сектор



транспорт



производства



склады



здания



магазины, ритейл сети



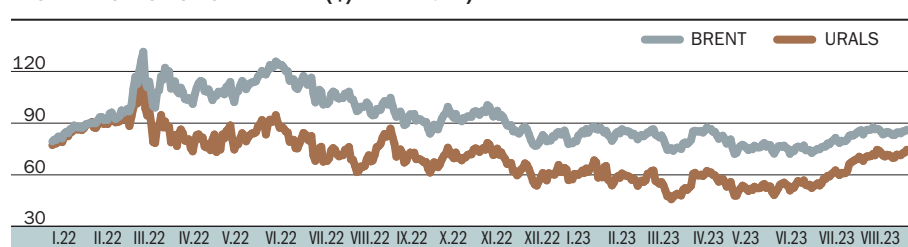
FMCG сектор



СТАВКИ НА ПОВЫШЕНИЕ

Отсутствие значительных геополитических встрясок в августе сконцентрировало внимание финансового мира на риторике и действиях национальных регуляторов. По обе стороны Атлантики центробанки дали понять, что собираются жестко бороться с разогнавшейся еще после пандемии инфляцией. «Федеральная резервная система США не закончила борьбу с высокой инфляцией и может снова повысить процентные ставки в случае необходимости», — заявил 25 августа на экономическом форуме в Джексон-Хоуле глава ФРС Джером Пауэлл, пообещав, «если понадобится», поднять ставку снова. С марта 2022 года ФРС повысила ставку с нулевого уровня до 5,25–5,5%. Следующее заседание пройдет 19–20 сентября, рынок с двадцатипроцентной вероятностью прогнозирует тогда подъем ставки на 25 б. п. Очередное заседание совета директоров ЦБ России пройдет 15 сентября. Накануне глава регулятора Эльвира Набиуллина не исключила дальнейшего роста ставки, выступая на конференции «10 лет мегарегулятору: вчера, сегодня, завтра». И это после внепланового повышения 15 августа ставки до 12% •

ДИНАМИКА ЦЕНЫ РОССИЙСКОЙ НЕФТИ URALS И СЕВЕРОМОРСКОЙ BRENT (\$/БАРЕЛЬ)



URALS ПРОБИЛА ПОТОЛОК

В июле российская нефть марки Urals пробила мнимый потолок в \$60 за баррель, которым страны Запада хотели ограничить российский нефтяной экспорт. В августе же цена Urals превысила \$70 за баррель впервые с осени минувшего года и приблизилась к отметке \$75 к 1 сентября, следует из данных Минфина России. Средний показатель за период мониторинга с 15 июля по 14 августа составил \$70,33 за баррель.

КАК ЦЕНА НЕФТИ ВЛИЯЕТ НА КУРС РУБЛЯ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ» НА СТРАНИЦЕ 8.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПОМОЩНИК ПРЕЗИДЕНТА РФ
МАКСИМ ОРЕШКИН
(НАПИСАЛ В КОЛОНКЕ ДЛЯ ТАСС)

«ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ОСЛАБЛЕНИЯ РУБЛЯ И УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ — МЯГКАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ОБЛАДАЕТ ВСЕМИ НЕОБХОДИМЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ, ЧТОБЫ НОРМАЛИЗОВАТЬ СИТУАЦИЮ УЖЕ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ И ОБЕСПЕЧИТЬ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ КРЕДИТОВАНИЯ ДО УСТОЙЧИВЫХ УРОВНЕЙ».

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ
РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН
(ЖУРНАЛИСТАМ В САМОЛЕТЕ ПО ВОЗВРАЩЕНИИ ИЗ ВЕНГРИИ)

«В СЕНТЯБРЕ ПРОЙДЕТ ВСТРЕЧА „БОЛЬШОЙ ДВАДЦАТКИ“ В ИНДИИ И ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ ООН В США. ЕСЛИ МЫ НАЙДЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ В ЭТОЙ ЗАГРУЖЕННОЙ ОБСТАНОВКЕ, МЫ ВСТРЕТИМСЯ И ПОГОВОРИМ С ГОСПОДИНОМ ПУТИНЫМ ЛИЦОМ К ЛИЦУ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН
(В ХОДЕ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ И НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ)

«ПРАВИТЕЛЬСТВУ И БАНКУ РОССИИ НЕОБХОДИМО АКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИМЕЮЩИЕСЯ ИНСТРУМЕНТЫ, ДОНАСТРАИВАТЬ ИХ С УЧЕТОМ ОБЪЕКТИВНОЙ СИТУАЦИИ. И ЗДЕСЬ НАДО РАБОТАТЬ В ТОМ ЧИСЛЕ И НАД ОГРАНИЧЕНИЕМ НЕПРОДУКТИВНОГО, СПЕКУЛЯТИВНОГО СПРОСА В ЭКОНОМИКЕ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ОТТОК КАПИТАЛА, МОНИТОРИТЬ ПОВЕДЕНИЕ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА».

14 августа

**КУРС ДОЛЛАРА
ВЫРОС НА 0,54%,
ДО 100,38 РУБ./\$**

↗

21 августа

**ЦЕНА ПШЕНИЦЫ
СНИЗИЛАСЬ
НА 2,3%,
ДО 5,98 \$/БУШЕЛЬ**

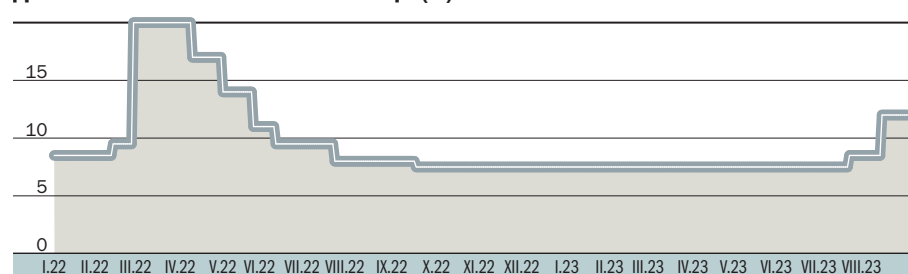
↘

22 августа

**КУРС ДОЛЛАРА
СНИЗИЛСЯ НА 0,4%,
ДО 94,14 РУБ./\$**

↘

ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ (%)



СТАВКА СДЕЛАНА

15 августа Центробанк на внеочередном заседании повысил ключевую ставку сразу на 3,5 п. п., до 12%. Как отметил ЦБ, решение принято в целях ограничения рисков для ценовой стабильности. По оценке на 7 августа, показатель годовой инфляции вырос до 4,4%. При этом в среднем за последние три месяца рост цен с поправкой на сезонность составил 7,6% год к году. Такой же показатель базовой инфляции увеличился до 7,1%.

КАК ДЕЙСТВИЯ ЦБ ОТРАЖАЮТСЯ НА ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПИФЫ ДЕРЖАТ ЛИДЕРСТВО» НА СТРАНИЦЕ 34.

ПРЕЗИДЕНТ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО БАНКА БОСТОНА

СЬЮЗЕН КОЛЛИНЗ

(В ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ FINANCIAL TIMES)

«Я ПОКА НЕ ВИЖУ ТОГО ОСЛАБЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ, КОТОРОЕ, ПО МОЕМУ МНЕНИЮ, ДОЛЖНО БЫТЬ ЧАСТЬЮ УСТОЙЧИВОГО ТРЕНДА, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ ДОБИТЬСЯ ВОЗВРАТА ИНФЛЯЦИИ В США К 2% В РАЗУМНЫЕ СРОКИ. ЭТА УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ФЕДРЕЗЕРВУ, ВОЗМОЖНО, НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ».



J. SCOTT APPLEWHITE / AP

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ СИМПОЗИУМЕ В ДЖЕКСОН-ХОУЛЕ)

«МЫ ГОТОВЫ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ ПОВЫШЕНИЮ СТАВОК В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ И НАМЕРЕНЫ УДЕРЖИВАТЬ ДКП НА ОГРАНИЧИТЕЛЬНОМ УРОВНЕ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ УБЕДИМСЯ, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ УСТОЙЧИВО ДВИЖЕТСЯ ВНИЗ К НАШЕЙ ЦЕЛИ».

ПРЕЗИДЕНТ ФРАНЦИИ

ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН

(В ТРАНСЛЯЦИИ В X (БЫВШИЙ TWITTER) НА КОНФЕРЕНЦИИ ПОСЛОВ)

«МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ ДИПЛОМАТИЧЕСКУЮ, А ЕСЛИ БУДЕТ РЕШЕНО, ТО И ВОЕННУЮ АКТИВНОСТЬ ЭКОВАС».



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР

АЛЕКСАНДР НОВАК

(НА СОВЕЩАНИИ ПРЕЗИДЕНТА С ЧЛЕНАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС ПРЕЗИДЕНТА О ДОГОВОРЕННОСТИ С ПАРТНЕРАМИ ПО ОПЕК+ О СОКРАЩЕНИИ ПОСТАВОК НЕФТИ)

«ДА, ДОГОВОРИЛИСЬ. НО ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ МЫ ОЗВУЧИМ НА СЛЕДУЮЩЕЙ НЕДЕЛЕ ПУБЛИЧНО».

МИНИСТР ФИНАНСОВ РФ

АНТОН СИЛУАНОВ

(ВЫСТУПАЯ НА КОНФЕРЕНЦИИ ЦБ)

«РАНЬШЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК БЫЛ ОЧЕНЬ ЖЕСТКИМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕМ ОТСТАИВАНИЯ ТЕМЫ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ. МЫ — НАОБОРОТ. МИНФИН БОЛЕЕ ЛИБЕРАЛЬНЫЙ. СЕЙЧАС ПОМЕНАЛОСЬ — МЫ ЗА БОЛЕЕ ЖЕСТКИЕ МЕРЫ В ОТНОШЕНИИ КОНТРОЛЯ ЗА (ВАЛЮТНЫМИ.— „ДЕНЬГИ“) ПОТОКАМИ. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ЗДЕСЬ БОЛЬШЕ ЗА ЛИБЕРАЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ».



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(В КУЛУРАХ КОНФЕРЕНЦИИ ЦБ)

«СНИЖЕНИЕ СТАВКИ НА БЛИЖАЙШИХ ЗАСЕДАНИЯХ МАЛОВЕРОЯТНО. МЫ СНИЖАТЬ СТАВКУ МОЖЕМ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА УВИДИМ УСТОЙЧИВОЕ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ЦЕН».

24 августа

25 августа

28 августа

31 августа

1 сентября

ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС DXU (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВАЛЮТ) ВЫРОС НА 0,5%, ДО 104,25 ПУНКТА

ИНДЕКС S&P 500 ПРОСЕЛ НА 0,28%, ДО 4364 ПУНКТОВ

НИГЕРИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС NSE ALL SHARE ВЫРОС НА 0,3%, ДО 66,151 ТЫС. ПУНКТОВ

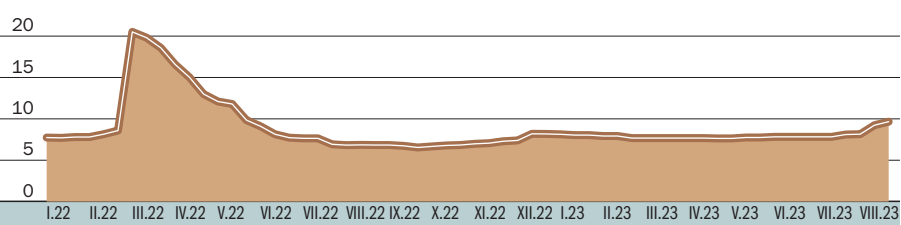
ЦЕНА НОЯБРЬСКОГО ФЬЮЧЕРСА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,5%, ДО \$86,28 ЗА БАРЕЛЬ

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО 95,76 РУБ./\$

ДОХОДНОСТЬ ПЯТИЛЕТНЕГО ВЫПУСКА ОФЗ ВЫРОСЛА НА 3 БАЗИСНЫХ ПУНКТА, ДО 11,16%

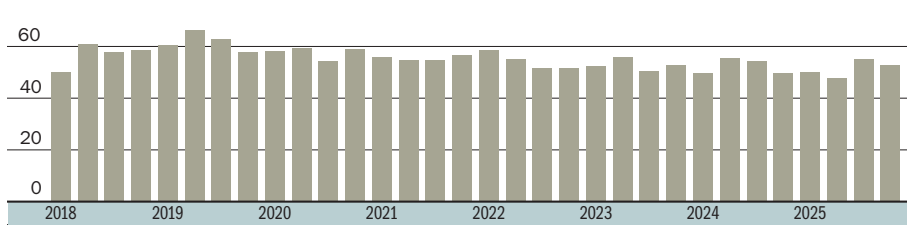
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ МАКСИМАЛЬНОЙ СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ДЕПОЗИТАМ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ (%)

Источник: Банк России.



ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ (КВ. М)

Источник: «ЦИАН.Аналитика».



ВКЛАДЫ ДОРОЖАЮТ

Средняя максимальная ставка по рублевым депозитам крупнейших банков России в третьей декаде августа выросла до 9,661%, следует из данных ЦБ. После того как Банк России 15 августа внепланово поднял ключевую ставку сразу на 3,5 процентного пункта (п. п.), до 12%, банки оперативно стали переоценивать стоимость кредитов и депозитов. В случае последних крупнейшие банки, занимающие большую долю рынка, повысили ставки в диапазоне 0,3–4,2 п. п., свидетельствуют данные аналитической компании Frank RG.

КВАРТИРЫ СЖИМАЮТСЯ

В третьем квартале 2023 года средняя площадь продаваемых новых квартир в Москве составит 50,6 кв. м, тогда как в начале 2022 года была 58,6 кв. м, подсчитали эксперты «ЦИАН.Аналитики». Девелоперы уменьшают среднюю площадь квартир, чтобы снизить бюджет покупки. За десять лет квартиры стали меньше на 10 кв. м, говорят эксперты. По их мнению, это не всегда помогает: если спрос высокий, цены все равно растут опережающими темпами, осложняя покупку для клиентов.

ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ УСЛОВИЙ ПО ВКЛАДАМ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ» НА СТРАНИЦЕ 42.

О ЦЕНАХ НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ» НА СТРАНИЦЕ 48.

АМЕРИКАНСКУЮ ВАЛЮТУ ЗАКАЗАЛИ

ЧТО ПРОИСХОДИТ С РОССИЙСКИМ РУБЛЕМ



В августе власти обозначили новый уровень, выше которого движение курса доллара не приветствуется, — 100 руб./\$. Августовская попытка закрепиться выше этого уровня была пресечена резким повышением ставки ЦБ и активной продажей валюты экспортерами. Пока из-за дисбаланса спроса и предложения рубль продолжает терять позиции, аналитики не исключают новых мер поддержки.

Август традиционно считается не самым успешным месяцем для российской валюты. За последние двадцать лет курс доллара поднимался в России в этот месяц 15 раз, в среднем на 2,8%. Тренд связан с сезонным снижением экспорта, ростом импорта и высоким спросом на валюту со стороны населения в связи с отпускным периодом. В последние годы в этот период увеличиваются и геополитические риски, что ведет к росту спекулятивного спроса на валюту.

Этот год не стал исключением. После непродолжительного затишья по достижении верхней границы ценового коридора 80–90 руб./\$, обозначенного первым вице-премьером России Андреем Белоусовым как комфортный для экономики, курс доллара резко пошел вверх сразу по завершении июльского налогового периода. Уже в конце месяца он достиг 92,5 руб./\$, а в начале августа рост ускорился: за две недели доллар прибавил 9 руб. и 14 августа впервые с марта 2022 года преодолел уровень в 100 руб./\$.

Для этого роста были как фундаментальные, так и спекулятивные причины. К первым стоит отнести перекося в балансе предложения и спроса валюты. Из-за санкций единственными поставщиками валюты на рынке стали экспортеры, которые, в свою очередь, активно уходят во внешнеэкономической деятельности от токсичных валют, заменяя их рублем и валютами дружественных стран. По данным ЦБ, в июле объем экспорта в долларе и евро составил суммарно около \$10 млрд, что более чем вдвое меньше показателя конца минувшего года и в четыре раза — значений полуторагодовой давности. Теперь на эти валюты приходится только треть всего экспорта (до начала СВО было почти 90%), на юани — 25% и 42,4% на рубль. В импорте доля токсичных валют тоже снизилась, но менее значительно, с 65% до 32%, при этом доля рубля осталась 30%, доля юаня выросла с 4% до 34%. «Рост доли рубля в расчетах привел к тому, что основу профицита сформировал именно рубль, тогда как по валютному каналу приток был едва видимым, и даже отрицательным в июле (данных за август не видели, ждем от ЦБ)», — сказал «Деньгам» директор офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка Евгений Кошелев.

Возрос отток капитала из-за сделок иностранных компаний, которые продают свой бизнес в России, а также операций российских компаний, выкупающих свои акции у иностранных инвесторов. «Сделки подобного рода довольно велики для текущей ликвидности рынка», — отмечает Евгений Кошелев. Руководитель инвестиционной стратегии и аналитики Экспобанка Полина Хвойницкая напоминает еще и о сезонном спросе на валюту среди населения на фоне периода отпусков.

В сложившихся условиях регулятор был вынужден прибегнуть к новым мерам поддержки российской валюты. 15 августа на внеплановом заседании ЦБ повысил ключевую ставку с 8,5% до 12%. «Отметка 100 не имеет эксклюзивной экономической ценности для политики Банка России и правительства. Возможно, регулятор начал опасаться рисков финансовой нестабильности и попытался предотвратить конвертацию рублевых депозитов в валюту», — размышляет Евгений Кошелев.

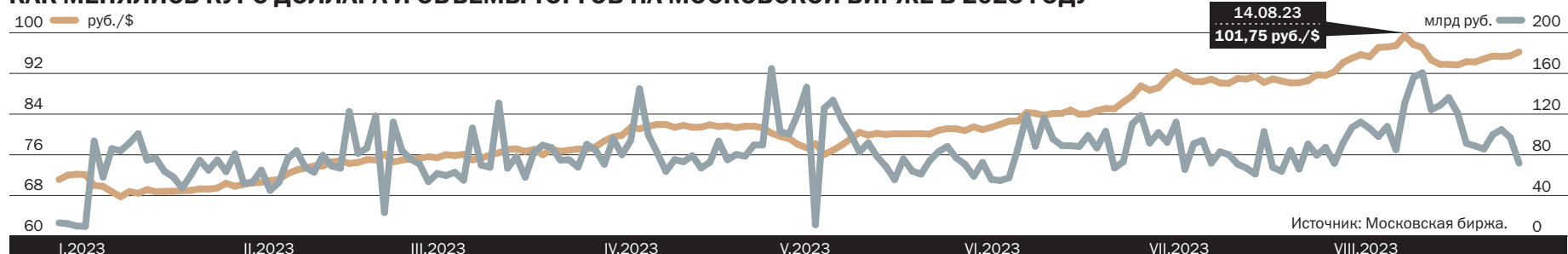
Аналогичные меры регулятор применял в кризисные периоды 2014 и 2022 годов, правда, только в первом случае ее было достаточно для пусть и кратковременного, но разворота курса. В декабре 2014 года ставка была повышена на 6,5 процентного пункта, до 17%, после чего за две недели курс упал с 85 руб./\$ до 52,5 руб./\$. В конце февраля 2022 года ЦБ повысил ставку сразу на 10,5 п. п., до 20%, но курс начал снижаться только со второй декады марта на фоне падения импорта после введения других мер поддержки, включающих требования о продаже валюты экспортерами и ограничение на движение капитала.

Эффект от текущего решения ЦБ по ставке был недолгим. Во время утренней сессии 15 августа курс доллара опускался до 92,6 руб./\$, но закрыл основную сессию на 97,09 руб./\$. Как и полтора года назад, шаг ЦБ не решал ключевой проблемы рынка — это высокий интерес к валюте при недостатке ее предложения. Поэтому почти сразу после подъема ставки на рынке заговорили о том, что власти рассматривают возможность обязать экспортеров продавать валюту по примеру прошлого года. В итоге о таком решении формально не было объявлено, но, по данным источников «Интерфакса», с 21 августа экспортеры начали еженедельно отчитываться перед профильными ведомствами об объ-



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Юрий Мартянов**

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРС ДОЛЛАРА И ОБЪЕМЫ ТОРГОВ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ В 2023 ГОДУ





ЮРИЙ МАРТЫНОВ



ПОВОДОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ В ЭТОМ ГОДУ НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ

ВЛАДИМИР ЕВСТИФЕЕВ,
начальник аналитического
управления банка «Зенит»

Ключевым событием августа для локального финансового рынка стало решение 15 августа на внеочередном заседании совета директоров ЦБ РФ поднять размер ключевой ставки сразу на 3,5 п. п. — до 12% годовых. Это произошло спустя 25 дней после того, как ключевая ставка была повышена на 1 п. п., до 8,5% годовых на плановом июльском заседании. Что заставило Банк России столь резко ужесточить денежно-кредитную политику?

Инфляция за июль ускорилась с 0,5% м/м до 0,8% м/м. В терминах сезонно сглаженных аннуализированных темпов (SAAR) рост потребительских цен превысил 10%, тогда как еще в июне он находился ближе к 6%. Ускорение инфляции происходило на фоне стремительного ослабления рубля, что повышало риски еще более значительного

разгона инфляционных процессов и ожиданий. Вторым по значимости фактором могло стать ускорение темпов роста объема кредитного рынка. Объем выданных корпоративных кредитов в июле вырос до 1,4 трлн руб., или на 2,1% м/м, что почти вдвое выше среднемесячного темпа в первом полугодии. Схожая картина наблюдалась и в розничном кредитовании, где рост составил 1,8% м/м. Помимо ускорения инфляции, ослабления рубля и перегретого рынка кредитования можно выделить и менее формальные причины для резкого внепланового повышения ключевой ставки. Это карт-бланш на повышение со стороны властей. Центральный банк де-юре — независимый институт, принимает решения самостоятельно, однако в сложных условиях геополитических вызовов требуется координация по всем направлениям монетарной и финансовой политики. Ситуация схожа с 2014 годом, когда в декабре, спустя пять дней после очередного заседания совета директоров, ЦБ поднял ключевую ставку с 10,5% до 17%. Причины ужесточения были похожие — падение мировых цен на нефть, резкое ослабление рубля и ухудшение геополитического фона. Высокий уровень ставки тогда продержался менее двух месяцев, и в начале февраля ЦБ запустил цикл смягчения денежно-кредитной политики. Среди ключевых отличий от прежней ситуации — ЦБ РФ не поддерживает валюту интервенциями, в стране действует контроль за движением капитала, минимизирую-

щий спекулятивную активность нерезидентов. Масштаб повышения ключевой ставки значительно меньше. Текущие процессы вызваны скорее внутренними дисбалансами, накопившимися в период трансформации экономики и ухода от кооперации с «недружественными» странами. Рубль слабеет преимущественно из-за фундаментальных причин. Это замедление экспорта и усиление дефицита валюты, спровоцированного ограничениями, быстрым ростом импорта, оттоком валюты за рубеж в процессе выхода нерезидентов и переводов физлиц, необходимостью обслуживать внешние долги. Кредитная активность растет благодаря бюджетному импульсу в корпоративном сегменте и льготной ипотеке — в розничном. Слабый рубль и перегретый кредитный рынок являются основными причинами более жесткой монетарной политики. С учетом лага трансмиссионного механизма после изменения размера ключевой ставки в 1–3 квартала вероятность сохранения повышенного уровня внутренних процентных ставок на протяжении полугода остается высокой. Среднесрочная вилка прогнозов по ключевой ставке выглядит с пересечением сценариев сохранения жестких монетарных условий. В базовом сценарии при проявлении признаков стабилизации инфляционного давления и обменных курсов рубля размер ключевой ставки может остаться на текущем уровне в 12% годовых как минимум до начала 2024 года. С учетом того что ставка была поднята не так значи-

тельно, как в декабре 2014 года или марте 2022 года, дополнительный эффект от шоковой ситуации отсутствует. Это было заметно по динамике рубля, который минимально отреагировал на решение ЦБ и продолжил слабеть до вербальной поддержки, проявленной позже властями. Тем не менее на горизонте действия трансмиссионного механизма в 1–3 квартала эффект от повышения ключевой ставки будет постепенно проявляться в росте привлекательности рублевых вложений и усилении сберегательной модели поведения потребителей. В более жестком сценарии ЦБ РФ может поднять ставку до 13–15% годовых к концу года. Это может произойти в случае дальнейшего ослабления рубля в сторону минимумов 2022 года, что в очередной раз будет угрожать ценовой стабильности. Стоит отметить, что текущая пауза ослабления рубля выглядит ненадежной. Поддержка нацвалюты исходит лишь от проявленной решительности властей в недопущении более высоких значений обменных курсов. Высокие цены на нефть, складывающиеся в августе, минимизируются падением физических объемов экспорта, а также отсутствием полноценной статистики по внешней торговле РФ. Фундаментально показатели платежного баланса выглядят слабо, при этом у властей не так много рыночных механизмов поддержки рубля, а лишь регуляторные меры. На долгосрочном горизонте любое экстраординарное повышение размера ключевой ставки — это возможность зафиксировать на годы

ПАО «Промсвязьбанка» Евгения Локтюхова, исправить дисбаланс спроса на валюту может ужесточение ограничений по конвертации и выводу капитала, в первую очередь нерезидентами, а также разрешение проблемы возврата валюты, зависшей в дружественных юрисдикциях.

В октябре давление на курс рубля ожидаемо снизится вместе с ростом объемов экспортной выручки, поступающей в страну на фоне роста цен на нефть. В августе, по оценкам «Денег», основанным на данных Profinance и Investing.com, средняя цена российской нефти Urals составила почти \$72 за баррель, что на \$10 выше показателя июля. «Ожидаем плавного повышения профицита торгового баланса, начиная с октября, что позитивно отразится на курсе национальной валюты», — говорит Полина Хвойницкая. В среднесрочной перспективе при сохранении роста цен на сырье на мировых рынках курс доллара, по ее мнению, может снова вернуться в диапазон 85–90 руб./\$ ●

АЛЬЯНС РАЗВИВАЮЩИХСЯ

БРИКС ПРИРАСТАЕТ НОВЫМИ ЧЛЕНАМИ
И ПЕРСПЕКТИВАМИ ТОРГОВЛИ В ПРЕЖНИХ ВАЛЮТАХ



На саммите стран БРИКС, прошедшем в августе в южноафриканском Йоханнесбурге, было объявлено о расширении альянса — к нему присоединятся Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран, Эфиопия, Египет и Аргентина, при этом аббревиатура из пяти букв не изменится. Экспертов не пугает разнообразие новых членов БРИКС — рост торговли ожидается как минимум из-за эффекта низкой базы. Перспективы же появления единого платежного инструмента, альтернативного доллару США, осложнены низким уровнем экономической интеграции стран.

а прошедшем в ЮАР саммите глав стран БРИКС было принято решение о расширении объединения за счет Саудовской Аравии, ОАЭ, Ирана, Эфиопии, Египта и Аргентины. Эти шесть стран станут полноправными членами блока с 1 января 2024 года, а следующий саммит БРИКС пройдет в Казани уже в расширенном формате. Не исключено, что в следующем году рассмотрят перспективы присоединения и других развивающихся стран.

Напомним, об объединении четырех стран (Бразилии, России, Индии и Китая) в качестве неформального клуба было объявлено в 2006 году, в 2011 году к четверке примкнула ЮАР, и БРИК превратился в БРИКС. Формально страны содружества не связаны какими-либо экономическими преференциями — они торгуют на прежних условиях (все страны являются членами ВТО), не являются частью единого таможенного союза (как страны ЕАЭС) или валютной зоны (как страны, входящие в зону евро). При этом все страны основной «пятерки» открыли в 2015 году Новый банк развития, кредитующий проекты, направленные на улучшение инфраструктуры и развитие зеленой экономики.

Торг уместен

Оборот российской торговли как со старыми, так и с новыми членами БРИКС активно растет. В прошлом году объемы российского экспорта увеличивались на фоне роста цен на энергетические товары, в этом году динамика прямо противоположная, однако оборот продолжает увеличиваться, в том числе за счет более активного импорта. Так, товарооборот России и Индии в первом полугодии 2023 года увеличился почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до \$33,5 млрд, а товарооборот России и Китая за полгода вырос в годовом исчислении на 40,6%, до \$114,6 млрд, в том числе экспорт из Китая в РФ — на 78,1% (до \$52,3 млрд), а импорт российских товаров и услуг вырос на 19,4%, до \$62,3 млрд. В Африку же растет экспорт пшеницы, Египет лидирует по ее закупкам — в августе в страну было отправлено 600 тыс. тонн, отмечалось в данных мониторинга Рос-

ТЕКСТ **Татьяна Едовина**
ФОТО **Reuters**



REUTERS

сийского зернового союза. Появились и поставки в другие африканские страны и страны Латинской Америки — в августе прошлого года этих стран в числе покупателей не было.

Бизнес действительно стремится выходить на новые рынки, подтверждали „Ъ“ российские торгпреды сразу в нескольких азиатских странах. Экспортеров уже не пугают ни расстояния, ни проблемы с логистикой и расчетами: части компаний приходится работать с новыми посредниками, другим — искать прямых покупателей и местных партнеров. Член комитета по денежно-кредитной политике «Деловой России» Алексей Порошин отмечает, что оборот со странами ЮВА вырос в прошлом году на 30%, с Ираном — на 15%, компании России активно смотрят на рынки арабских стран, в первую очередь Саудовской Аравии.



**ВЛАДИМИР
ПУТИН,**

президент России
(в ходе выступления
на саммите БРИКС)

«...государства БРИКС усиливают взаимодействие, и наша совместная работа по обеспечению экономического роста и устойчивого развития приносит конкретные, осязаемые результаты: сообща запускаются все новые инфраструктурные и инвестиционные проекты, растут товарные обмены, расширяются отраслевые контакты».



**ЛУИС ИНАСИУ
ЛУЛА ДА СИЛВА,**

президент Бразилии
(о единой валюте БРИКС,
выступая накануне саммита)

«Всем известно, что я выступаю за создание собственной валюты для торговли между нашими странами. Почему мы должны использовать доллар в торговле с Аргентиной или Китаем, когда можно делать это в наших валютах? Почему страны, в которых проживает почти половина человечества, не могут обсудить это между собой?»



**СИ
ЦЗИНЬПИН,**

председатель КНР
(на церемонии закрытия
саммита БРИКС)

«Реальность постоянно изменяется. В настоящее время коллективный подъем стран с формирующимся рынком и развивающихся стран в лице участниц БРИКС кардинально изменяет мир. За прошедшие 20 лет их вклад в рост мировой экономики составил 80%, а доля в мировом ВВП за прошедшие 40 лет увеличилась от 24% до более чем 40%».



По мнению руководителя Российского центра компетенций и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС Антонины Левашенко, расширение БРИКС для российских экспортеров открывает возможности по освоению новых рынков, так как любое объединение стран — это площадка для регулярных переговоров. Есть и перспективы появления формальных договоренностей об упрощении взаимной торговли, полагает эксперт. Инвесторы также получают вполне четкий политический сигнал к освоению новых рынков, а одно из ключевых требований для любого инвестора — стабильность, добавляет Антонина Левашенко. На ее взгляд, если рассматривать расширение БРИКС как последовательный процесс, то для инвестиций это позитивное явление. Очередной толчок может получить и давняя идея о создании арби-

тража БРИКС для рассмотрения инвестиционных споров, а также достижение более «тонких» решений в области климатической повестки, которая зачастую используется в качестве обоснования для введения барьеров в торговле, ожидает эксперт.

Управляющий директор по международному многостороннему сотрудничеству и интеграции РСПП, исполнительный секретарь Делового совета ЕАЭС Сергей Михневич отмечает, что решение о расширении БРИКС имеет в первую очередь политическое обоснование, а экономического базиса в нем не так много. При этом у Саудовской Аравии и ОАЭ уже есть развитые связи с другими странами БРИКС. С Эфиопией, напротив, российские поставки лишь немногим превышают \$300 млн, но в стране реализуются крупные инфраструктурные проекты

с участием китайских компаний. Также Эфиопия может стать примером для других стран Африки, демонстрирующим, что они могут участвовать в формировании новых «правил игры» на глобальном уровне, в том числе — в международной торговле.

Важным является и то, что новый БРИКС объединяет страны, на которые приходится 80% мировой добычи нефти, что делает объединение исключительно важным игроком в мировой энергетике, добавляет Сергей Михневич, — при этом в объединении есть как крупнейшие производители, так и потребители энергоресурсов. В дальнейшем же постепенное развитие связей может стимулировать инфраструктурные и инвестиционные проекты, а также рост торговли, особенно с учетом эффекта низкой базы. Важным аспектом может стать и изменение

ИСТОРИЯ БРИКС

Акроним БРИКС (BRICS) придумал экономист банка Goldman Sachs Джим О'Нил в аналитической записке Building Better Global Economic BRICs («Строим лучшую мировую экономику БРИКС») в ноябре 2001 года. Акроним родился из аббревиатуры первых букв названий развивающихся стран — Бразилии, России, Индии и Китая, чьи экономики, по мнению ученого, за счет потенциала и низкой базы будут расти быстрее остальных в мире.

Последовательность букв в слове имеет скрытый смысл: BRICs звучит как английское bricks — «кирпичи». Таким образом автор подчеркивал, что эти страны станут основанием и определяют направление развития мировой экономики в новом веке. Ассоциация с кирпичами сохраняется не только в английском: в Китае БРИК — это тоже был «кирпич» (磚, читается как «чжуань»), а позднее — как «золотые кирпичи» (金砖国家, читается как «цзиньчжуань гуодзя»).

БРИК как содружество государств было фактически основано в июне 2006 года на полях Петербургского экономического форума с участием министров экономики Бразилии, России, Индии, Китая. С 2009 года главы стран ежегодно встречаются на официальных саммитах. В 2011 году к содружеству присоединилась ЮАР (South Africa Republic), превратив BRICs в полноценный BRICS. Общая площадь стран БРИКС составляет 39 746 220 кв. км, а общая численность населения оценивается примерно в 3,41 млрд человек, что составляет около 26,7% мировой поверхности суши и 41,6% мирового населения. На 15-м саммите БРИКС в ЮАР 22–24 августа было заявлено о присоединении к организации в 2024 году шести новых членов — Аргентины, Ирана, Саудовской Аравии, Египта, Эфиопии и ОАЭ. По словам министра иностранных дел России Сергея Лаврова, название организации после этого менять не будут.



АНТОНИУ ГУТЕРРИШ,

генеральный секретарь ООН
(выступая на саммите БРИКС)

«Я прибыл в Йоханнесбург с простым посланием: в разделенном мире, охваченном кризисами, альтернативы сотрудничеству попросту нет. Мы должны немедленно восстановить доверие и активизировать принцип многосторонности в XXI веке. Это требует готовности к компромиссам ради общего блага».



ДЖОН КИРБИ,

координатор по стратегическим коммуникациям Белого дома
(заявил на онлайн-брифинге)

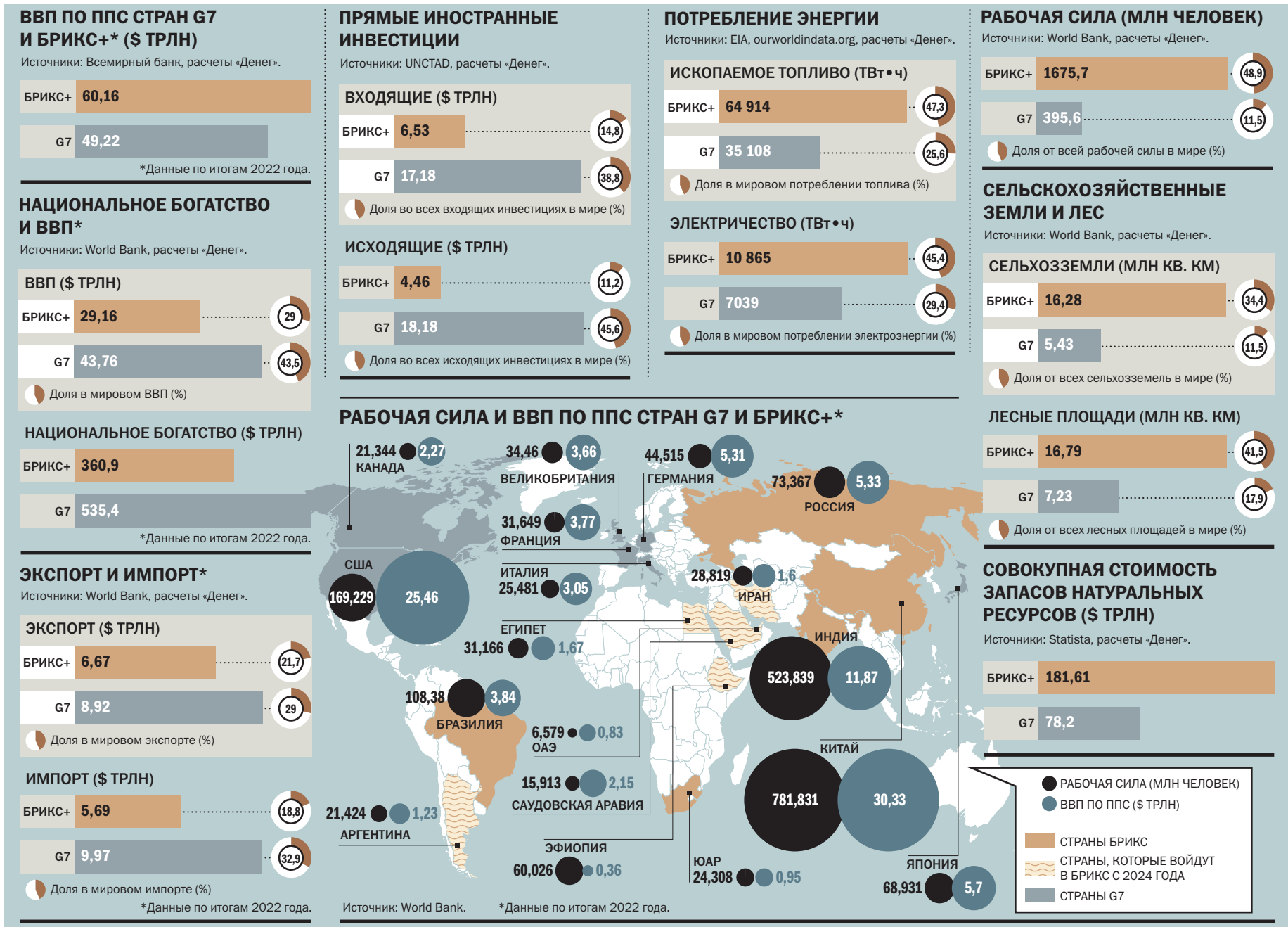
«Мы не рассматриваем БРИКС в качестве некой антиамериканской коалиции или враждебной структуры, выступающей против наших интересов в области национальной безопасности... Со многими членами так называемого БРИКС у нас есть двусторонние отношения, очень хорошие двусторонние отношения, поэтому мы не рассматриваем их как некую угрозу».



ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН,

президент Франции
(на ежегодной конференции послов республики)

«Расширение БРИКС демонстрирует намерение построить альтернативный глобальный порядок существующему, который считается слишком западным. Все это происходит в условиях продолжающейся конфронтации между США и Китаем, которая также нарушает международное право и принятый порядок в сфере международной торговли».



цепочек добавленной стоимости, которые сейчас зачастую завязаны на другие страны. Тогда как «более прямая» торговля может убрать посредников и снизить транзакционные издержки, максимизируя благосостояние членов объединения. Определенным ориентиром для БРИКС может выступить АСЕАН. На момент создания ассоциации ее участники были жесточайшими конкурентами друг для друга во многих отраслях экономики, и решение об объединении носило политический характер. Однако накопленный опыт взаимодействия позволил отстроить и экономические отношения, что нашло отражение в создании одного из крупнейших рынков в мире, поясняет господин Михневич. В дальнейшем БРИКС может стать «зонтиком», включающим страны, которые сами выступают драйверами интеграционных процессов в своих регионах, например, ЕАЭС — для России, не исключает эксперт.

Валютный вопрос

Одним из самых важных вопросов на повестке остается появление какого-либо общего механизма для проведения расчетов. Эти дискуссии ведутся не первый год, однако пока носят

преимущественно теоретический характер — даже для развития торговли в нацвалютах требуется относительно сбалансированная торговля двух стран. Тем не менее БРИКС может стимулировать использование таких валют, и возможно, страны смогут прийти к созданию единой платежной системы в будущем, прогнозирует Антонина Левашенко.

Главный макроэкономист УК «Ингосстрах-Инвестиции» Антон Прокудин настроен более скептически. На его взгляд, пока члены БРИКС даже в текущем формате являются странами, отделенными не только логистически (что разрывает уровень цен между ними), но и по типам экономики: ЮАР, Бразилия, Россия активно экспортируют сырье, а Индия и Китай являются быстрорастущими несырьевыми экономиками, поэтому появление единой валюты стран БРИКС (по типу евро), по мнению эксперта, не выглядит реалистичным, тогда как создание аналога специальных прав заимствования (СДР) для международных расчетов — возможно, как и увеличение роли таких валют, как юань и дирхам, уже популярных у российского бизнеса.

«Новые члены объединения также обладают рядом особенностей. Арген-

тина — страна с проблемной финансовой системой, при этом она нуждается во внешней валюте для расчетов в том числе внутри страны. Иран отрезан от SWIFT, но активно торгует с другими странами — этой стране также полезно иметь стабильную валюту для внешней торговли. Египет и Эфиопия — менее развитые страны, которые, скорее всего, рассчитывают на приток инвестиций и туристов», — полагает Антон Прокудин. В Саудовской Аравии курс риала привязан к доллару США уже много лет, причем currency board (крайняя форма жесткой привязки курса) работает в этой стране вполне успешно, но отношения с США ухудшаются, поэтому Эр-Рияд может рассмотреть и переход в привязке к юаню. ОАЭ же это страна со специфической небольшой экономикой, она более развита, чем Индия и Китай, и ее курс привязан к доллару, поэтому, по мнению господина Прокудина, ОАЭ могут выступить в роли своеобразной «Швейцарии» для остальных стран БРИКС — несмотря на религиозные ограничения, там есть процентные ставки и рынок fixed income, поэтому их банки вполне могут использоваться для хранения средств представителями финансовых систем стран

объединения. К тому же дирхам — это устойчивая валюта с большим активным сальдо, которая еще долго может быть привязана к доллару США, полагает эксперт. Причем восприниматься дирхам, на его взгляд, будет именно как аналог американской валюты, что очень удобно.

Директор дирекции инвестиционной аналитики «БКС Мир Инвестиций» Кирилл Чуйко полагает, что при добавлении новых стран ценность объединения растет, увеличивается объем товарооборота, но перспективы «ухода от доллара» различны для России, где товарооборот в долларах США и евро уже сильно снизился и это произошло вынужденно, и других стран, которые, скорее, будут искать возможности для диверсификации способов расчетов: доллар не безрисковая валюта, есть риски перекредитованности экономики, высокого госдолга. В целом, по мнению господина Чуйко, если политические выгоды от расширения БРИКС могут оказаться быстрыми, то экономические — это игра в долгую, а перспективы запуска единой валюты ограничены: юань сложно «переплюнуть», создание же единой экономической зоны, как в случае с евро, на его взгляд, сложно



RADISSON COLLECTION

PARADISE RESORT & SPA SOCHI

RADISSON COLLECTION PARADISE RESORT & SPA SOCHI

Отдых на вилле с 4-мя спальнями,
круглогодично подогреваемым бассейном
и террасой для принятия солнечных ванн
станет отличным решением для семьи
или компании до 8 человек.

A COLLECTION OF OUR FINEST HOTELS
КОЛЛЕКЦИЯ НАШИХ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ОТЕЛЕЙ
radissonhotels.com/collection

Краснодарский край, ПГТ Сириус, ул. 65 лет Победы 50
Бронирование номеров: +7 862 243 33 54

НОВЫЙ ПОБЕГ ИЗ США

ИНВЕСТОРОВ БЕСПОКОИТ ЖЕСТКОСТЬ ФРС И ДОРОВОИЗНА АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ

Надежды на смягчение денежно-кредитной политики ФРС США не оправдались, и глобальные инвесторы начали распродавать акции американских компаний. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц клиенты фондов американских акций забрали свыше \$14 млрд, максимальный объем за неполные полгода. Фонды развивающихся стран, экономики которых продолжают расти темпами выше среднемировых, наращивают привлечения. Продолжаются притоки и в российские фонды акций, но меньшими темпами, чем ранее, поскольку рынок уже не так уж и дешев, да и облигации стали интереснее на фоне подъема ключевой ставки Банком России.



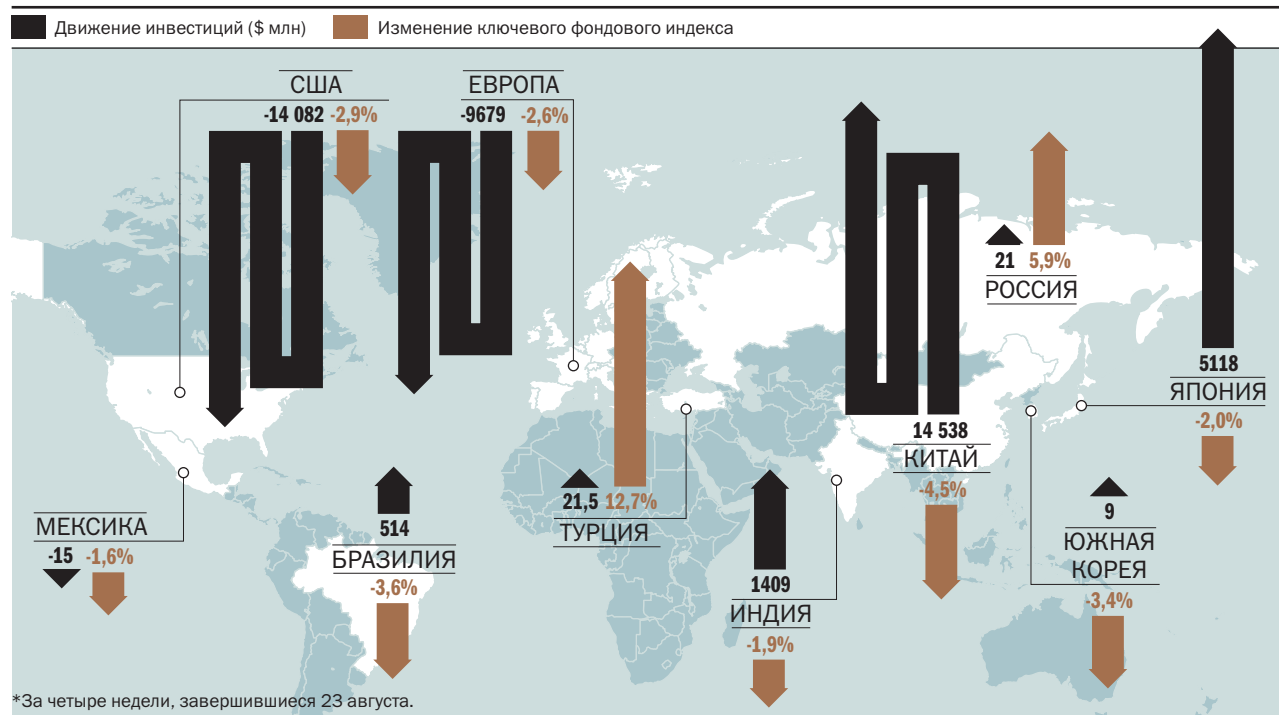
В августе американский фондовый рынок столкнулся с сильнейшей за полгода распродажей акций. Об этом свидетельствуют отчеты Bank of America (BoFA, учитывающие данные EPFR). По оценке «Денег», по итогам четырех недель, завершившихся 23 августа, клиенты фондов, ориентированных на американские акции, забрали из них свыше \$14 млрд. Это на \$3,9 млрд меньше средств, инвестированных месяцем ранее (\$17,9 млрд), и первый результат со знаком минус с апреля. Большой объем инвесторы забирали из таких фондов в середине первого квартала, когда на фоне разразившегося в США банковского кризиса было выведено более \$27 млрд.

Международные инвесторы продолжают массово сокращать вложения на европейском рынке акций. За отчетный период суммарный отток из европейских фондов составил \$9,7 млрд, что сопоставимо с оттоком месяцем ранее (\$9,2 млрд). В целом все фонды developed markets потеряли в августе \$23,3 млрд, и это сильнейший отток в этом году. В исключительном положении среди страновых фондов остаются фонды Японии, чистый приток в которые в августе превысил \$5 млрд, но его было недостаточно для компенсации более сильных потерь в Европе и США.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **AP**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BoFA, Midlincoln Research, Investfunds.



Ставкой не вышли

Снижение интереса международных инвесторов к акциям американских и европейских компаний подтверждает последний опрос глобальных портфельных менеджеров, проведенный BoFA. В августовском анкетировании приняли участие 247 управляющих фондами с суммарными активами \$635 млрд. По данным опроса, число управляющих, у которых уровень вложений в акции американских и европейских компаний был ниже индикативного уровня, на 22% и 12% превысило число тех, у кого он был выше. За месяц число пессимистов в отношении фондовых рынков увеличилось на 12 и 11 процентных пункта (п. п.) соответственно.

Снижение аппетита у международных инвесторов к американскому риску связано с не оправдавшимися ожиданиями относительно денежно-кредитной политики ФРС США. В апреле на фоне банковского кризиса, одной из причин которого стали высокие ставки, каждый третий опрошенный BoFA портфельный менеджер не исключал, что к концу 2023 года американский регулятор пойдет на снижение ключевой ставки. В ожидании ответного роста прибыли компаний международные инвесторы с мая по июль вложили в американские фонды почти \$50 млрд.

По мере ослабления банковского кризиса и улучшения макроэкономической статистики в США ожидания по ставке ФРС изменились. По итогам второго квартала американская эконо-



мика выросла на 2,4% кв/кв: аналитики ожидали роста, но только на уровне 1,8% кв/кв. В июле Федрезерв, не видя рисков для экономики, повысил ставку на 25 п. п., до 5,25–5,5% годовых. По итогам заседания глава ФРС Джером Пауэлл заявил, что регулятор не принимал никаких решений относительно следующих заседаний и планирует ориентироваться на оперативную макростатистику. При этом отметил, что до конца года понижения ставки ждать не стоит.

«Отсутствие замедления экономики США и сильный рынок труда позволяют ФРС действовать более гибко и удерживать ставку на высоком уровне дольше», — отмечает аналитик «КСП Капитал УА» Михаил Беспалов. Это, по его мнению, может отрицательно сказываться на рынке акций. С задержкой в несколько месяцев высокие ставки окажут давление на экономику страны, что приведет к снижению прибыли компании и дивидендов, на которые могут рассчитывать акционеры.

«Комбинация всех факторов создает не самый привлекательный профиль доходности и риска рынка акций относительно облигационных инструментов», — полагает управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов. Нетипично высокий уровень доходности по казначейским облигациям, которые по коротким бумагам до года закрепились выше уровня 5%, по его мнению, является хорошей альтернативой акциям «дивидендных аристократов», которые предлагают меньшую дивидендную доходность.

В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года достиг отметки 3200 пунктов, прибавив с начала года более 45%

Акции несут риски заметного снижения цены на фоне высоких мультипликаторов, на которых они торгуются после роста с начала года. По данным главного аналитика УК «Тринфи-ко» Максима Васильева, на текущий момент мультипликатор P/E (отношение стоимости акций к прибыли на акцию) для индекса S&P 500 составляет 18,6, в то время как для периода с 2010 года до начала пандемии 2020 года значение мультипликатора не превышало 18. «Важно отметить, что высокий мультипликатор по рынку наблюдается в период низких или околонулевых ставок, в то время как сейчас доходности по облигациям находятся на уровнях 2008 года — периода, когда оценка рынка опускалась до 10%», — отмечает господин Васильев.

Роста ставок инвесторы ждут и в Европе, даже несмотря на более слабые, чем в США, экономические показатели. По данным Евростата, совокупный ВВП стран Евросоюза во втором квартале 2023 года вырос на 0,5% в годовом выражении, а в квартальном — продемонстрировал нулевую динамику.

Кварталом ранее годовой показатель вырос на 1,1%, а в квартальном выражении снизился на 0,2%. Несмотря на слабые экономические данные, инфляция, с которой борется ЕЦБ, остается на уровне более чем вдвое выше того, на который он ориентируется (2%). Поэтому регулятор выступает за дальнейшее повышение ставки.

Быстроразвивающиеся

На фоне высоких рисков дальнейшего подъема ставок в США и Европе инвесторы охотно покупают акции компаний развивающихся стран. По оценкам «Денег», приток средств в фонды emerging markets за месяц составил \$15,6 млрд. Это на \$4,7 млрд больше июльского показателя и восьмой результат со знаком плюс в этом году. Всего с начала года инвесторы вложили в такие фонды почти \$90 млрд, что в полтора раза больше объема инвестиций, поступивших за весь минувший год.

По мнению Дмитрия Терпелова, некоторых инвесторов в развивающихся странах может привлекать от-

ми, опережающими среднемировой. В июне Всемирный банк прогнозировал рост ВВП КНР в 2023 году на уровне 5,6%, ВВП Индии — на уровне 6,3%. Для сравнения, экономика США, по мнению экспертов Всемирного банка, вырастет в текущем году на 1,1%, еврозоны — на 0,4%. По итогам августа фонды Китая привлекли почти \$14,5 млрд, что на четверть выше показателя июля. В фонды Индии инвесторы вложили \$1,4 млрд. «На привлекательность Индии оказывает влияние демографический фактор и способность обеспечивать рост экономики выше 6% в год», — отмечает Михаил Беспалов.

ЦБ меняет конъюнктуру

Интерес к фондам акций сохраняется и у российских инвесторов, но и он претерпел заметные изменения. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за месяц, завершившийся 23 августа, все фонды российских акций привлекли немногим более 2 млрд руб. (\$21 млн при среднем курсе доллара в июне 94,23 руб./\$). Это в два с половиной раза меньше привлечений июля.

Чистые притоки инвестиций отмечались лишь у трети фондов, тогда как по остальным преобладали продажи. В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года достиг отметки 3200 пунктов, прибавив с начала года более 45%, что могло вынудить часть инвесторов зафиксировать прибыль. Тем более что Банк России приступил к резкому ужесточению денежно-кредитной политики. В августе регулятор повысил ключевую ставку сразу на 3,5 п. п., до отметки 12%. Следом ставки по депозитам повысили все крупные банки, что сделало инвестиции в акции менее привлекательными.

На фоне ужесточения ДКП ЦБ выросли ставки и на долговом рынке. В частности, доходности коротких ОФЗ сроком обращения 1–3 года выросли за месяц на 1,5–2 п. п., до 10,8–11% годовых. «С учетом значительного роста котировок акций с начала года ожидаемая дивидендная доходность индекса Мосбиржи в следующем году в 10% остается привлекательной с исторической точки зрения, но решение инвестировать в акции уже не столь очевидное для обычных инвесторов, большинство из которых находятся в ожидании какой-то распродажи на рынке для удачного входа», — считает управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Виталий Промадин. Повышение ключевой ставки остановило ослабление рубля. «Слабый рубль благоприятно сказывался на прогнозах финансовых доходов сырьевых экспортеров в индексе, а соответственно, и на ожидаемых дивидендах», — считает эксперт ●

«РЫНОК СЕРЬЕЗНО ИЗМЕНИЛСЯ, ПРЕЖНИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ УЖЕ НЕ АКТУАЛЬНЫ»



«Точка» всегда позиционировала себя как банк для предпринимателей. Что сейчас может предложить «Точка» для самой многочисленной категории — малого и среднего бизнеса?

— Глобальная миссия «Точки» — делать мир удобным для предпринимателей. Поэтому при разработке нового продукта или сервиса команда «Точки» проверяет, насколько идея соответствует нашей миссии. В 2023 году выбор банка зависит прежде всего от качества сервиса и клиентоориентированности — это те области, где мы стремимся быть первыми.

В последние несколько лет у нас появилось много нефинансовых сервисов, для пользования которыми не обязательно иметь счет в банке. Сейчас мы развиваем несколько бизнес-линий: «Точка Реклама», «Точка Нетворк» и «Точка Маркетплейсы». Всего у нас около 60 сервисов, которые облегчают жизнь предпринимателей. Вскоре мы представим сервис «Точка Навыки» — короткие прикладные курсы для бизнеса, которые можно пройти за несколько часов и получить при этом бесплатную консультацию эксперта. В каждом курсе мы даем инструменты для решения конкретных задач — для составления финансовой модели или выхода из кассового разрыва.

Еще один блок инструментов мы предусмотрели, чтобы разгрузить предпринимателя от рутинных задач и сэкономить его время: например, «Онлайн-бухгалтерия» автоматизирует сдачу отчетности в ФНС. Недавно мы внедрили в сервис «Витрина» (b2b-маркетплейс) полный цикл сделки — инструмент помогает предпринимателю найти контрагента, заключить с ним договор, быстро и безопасно провести оплату и завершить сделку с закрывающими документами.

— Российский бизнес привык к цифровым сервисам — к этому стимулирует и государство, и конкуренция в финансовом секторе. Какие технологии применяет «Точка»?

— Сейчас у нас десятки технологичных решений, которые позволяют автоматизировать разные процессы не только внутри «Точки», но и на стороне клиентов. Это и предсказательная аналитика, и чат-боты, и ML-модели, то есть модели машинного обучения. Весной мы стали первым российским банком, который «вшил» ChatGPT в поисковую строку интернет-банка. Теперь клиент может в одном интерфейсе найти ответы на важные бизнес-вопросы: когда платить налог на прибыль или как придумать маркетинговые акции для повторных покупок клиентов — все, что нужно предпринимателю, теперь в одной строке.

ИИ-технологии помогают нашим клиентам и по другим бизнес-направлениям. Внутри сервиса «Точка Маркетплейсы» нейросеть помогает продавцам создавать описание карточки товара и формулировать ответы на отзывы с онлайн-площадки. Сотрудники «Точки» тоже применяют ИИ-технологии — команда поддержки использует ML-модель, чтобы определить эмоции предпринимателя в момент его обращения в чат и как менялось настроение клиента во время общения с сотрудником банка. Так мы понимаем, на какие моменты в общении с клиентами стоит обратить внимание и что можно улучшить в коммуникации. С помощью ИИ-технологий мы учимся сегментировать клиентов и типы их бизнесов, чтобы предоставлять наиболее релевантный для них сервис.

— В этом году «Точка» получила собственную банковскую лицензию — удалось ли сделать удобным и бесшовным переход клиентов на нее?

— И да, и нет. Переход клиентов на новую лицензию — долгий и сложный процесс, который потребовал участия всей команды банка. Сопоставимых по масштабу кейсов в истории российских компаний не было. Мы упростили процесс, насколько это возможно: все данные, деньги, истории автоматически переехали, но клиентам нужно было уведомить партнеров о новых реквизитах, внести новые данные в системы CRM и 1С. Чтобы упростить процесс, мы создали механизм зеркальных счетов, когда предыдущий номер счета клиента соответствовал новому. Поменять нужно было только БИК и корреспондентский счет.

Для наших сотрудников переезд тоже стал вызовом, тогда мы впервые столкнулись с трехкратными нагрузками на все системы и «железо». Дело в том, что переезд совпал с сезонными всплесками активности по уплате налогов и взносов. Высокая нагрузка легла на службу поддержки — сотрудники получили десятки тысяч обращений от клиентов по поводу будущего их счетов. В итоге мы справились: 98% работающих клиентов перешли на лицензию «Точки» и новые реквизиты. Мы «переехали» на собственную лицензию всего за три месяца, хотя предполагали, что процесс займет не менее полугода.

— Банки сегодня стали одним из главных источников данных о международной активности компаний, которые активно перестраивали свою работу на внешних рынках. Расскажите, как меняется импорт и экспорт в этом году?

— В первом полугодии 2022 года рынок импорта практически замер — оно и понятно, бизнес попал под санкции. Из-за этого предпринимателям-импортерам пришлось отказаться от работы в привычных долларах и евро и искать другие варианты. Но уже в начале этого года мы увидели, что



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ТОЧКИ»

предприниматели смогли перестроиться и не «просесть» в показателях.

По нашим данным, в сравнении с досанкционным 2021 годом объемы импорта выросли на 13%, количество импортеров среди ИП выросло в 1,5 раза. Такой эффект мы связываем с развитием маркетплейсов. Кроме того, почти в четыре раза выросло количество компаний, участвующих в длинных цепочках: импорт из Китая — Россия — экспорт в страну ближнего зарубежья. Примерно половину от общего числа импортеров составляет бизнес старше пяти лет, но «малышей» тоже немало — предпринимателей, которые зарегистрировали бизнес менее двух лет назад, среди импортеров около 30%.

— С какими сложностями сталкиваются МСП при выходе на внешние рынки?

— Внешнеэкономическая деятельность сильно отличается от внутри-страновых закупок с точки зрения документооборота и процессов. Есть ряд сложностей, с которыми придется столкнуться начинающему импортеру, но все они решаемы. Первое и главное — найти надежного поставщика. На этом этапе предпринимателей пугает, что поставщик окажется недобросовестным и обманет. Еще один страх — товар будет худшего ка-

чества, соответственно, продать его будет сложнее. Чтобы избежать таких «сюрпризов», мы рекомендуем лично знакомиться с поставщиками. Например, на профильных выставках, как зарубежных, так и в РФ.

Вторая сложность — международная логистика. Чаще всего наши клиенты из числа МСП, закупая товар за границей, не набирают его на целый контейнер, а значит, им нужен сборный груз: это дороже и сложнее, нужно найти, с кем объединиться, подобрать сочетающиеся грузы. Но есть варианты, о которых забывают: импортеры часто используют морские контейнерные перевозки, но доставить груз можно и по земле, и по небу. Третий пункт — это документооборот по ВЭД и риски штрафов. Чтобы избежать проблем, бизнес закупает импортные товары через посредников с профильной экспертизой, которые берут связанные с доставкой риски на себя, но эти задачи можно решить и в «Точке» — у нас есть специальные продукты для поиска поставщика и таможенное оформление. Другая сложность — это финансирование, потому что импортная поставка чаще всего предполагает 100% предоплаты за товар и за логистику. С учетом длительной доставки, порой до четырех месяцев, предприниматель на долгий срок теряет деньги из оборота. Мы

стали экспертами в ВЭД за последние несколько лет и готовы делиться знаниями с участниками рынка. Вскоре мы проведем конференцию, где на реальных кейсах разберем вопросы международных платежей, закупок, логистики и поищем решения.

— В каких валютах сейчас происходят расчеты бизнеса? Сократились ли долларовые расчеты?

— Доля доллара и евро по рынку с 2021 года снизилась почти в полтора раза от общего объема валютных платежей. Среди клиентов «Точки» в 2021 году на доллары и евро приходилось 95% платежей, в этом году этот показатель снизился до 20%. Количество стран, с которыми предприниматели могут рассчитываться в этих валютах, сильно сократилось. Главная валюта, в которой работают предприниматели сейчас, — это китайский юань. «Точка» и ранее была ориентирована на Китай, но бизнес чаще рассчитывался с партнерами из этой страны в долларах, а сейчас — в юанях. Именно поэтому доля предпринимателей, работающих в юанях, среди наших клиентов выше, чем в целом по рынку. По нашим данным, 66% от общего объема трансграничных платежей происходят в этой валюте. Для сравнения, всего пару лет назад этот показатель составлял 2,8%.

В целом рынок за последние два года перестроился на работу в нацвалютах. Популярность набирают казахстанские тенге, турецкие лиры, грузинские лари, сербские динары. Сейчас топовые направления для импорта — это Китай и Гонконг, Ближний Восток и страны СНГ, которые занимают 61% от общего объема зарубежных поставок. В досанкционный период на эти страны приходилось всего 29% от общего объема импорта, а лидером были страны ЕС, занимавшие 35% от рынка. Некоторые страны готовы принимать платежи за товар, который отправится в РФ, в рублях. Поэтому тренд последнего года в «Точке» — трансграничные рублевые платежи. Например, 42% трансграничных платежей в рублях уходит в Белоруссию, такие платежи принимают Турция, Киргизия, Казахстан и Армения.

— Вслед за перестройкой рынков изменился ли запрос малого бизнеса к вам как к проводнику ВЭД — или эти потребности стандартные?

— Сейчас главный запрос отечественного бизнеса — беспрепятственный перевод платежей в другие страны. Наши клиенты продолжают работать с зарубежными партнерами, но с поправкой на то, что теперь расчеты происходят в валютах «дружественных» стран. Мы сопровождаем расчеты в китайских юанях, казахстанских тенге, турецких лирах, армянских драмах, грузинских лари, сербских динарах и даже индийских рупиях. Доллары у нас тоже есть, но «ходят» они только в восточные страны и СНГ.

Расширение перечня «рабочих» валют — не единственное, что мы делаем как банк, помогающий бизнесу строить международные бизнес-отношения. В последний год мы сфокусировались на создании сервисов, которые помогают клиентам организовать зарубежную доставку — от выбора поставщика и до растаможки товара. Мы запустили сервис, который помогает выстроить цепочку поставок из Китая, подобный сервис есть и для предпринимателей, которые работают с Турцией и Ближним Востоком. У нас есть таможенный калькулятор для расчета таможенных сборов, пошлин и НДС. Недавно запустили сервис по «ловле» курса: как следует из названия, с ним предприниматель может купить валюту по наиболее выгодному курсу.

За последние полтора года рынок серьезно изменился, прежние правила игры уже не актуальны. Но мы гибкий банк и стараемся быстро перестраиваться под запрос клиента, чтобы наши сервисы оставались одними из самых удобных и понятных на рынке ●

«КАЖДАЯ КРЕДИТНАЯ СДЕЛКА — ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»



Руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко накануне ВЭФ-2023 рассказал о том, как малый и средний бизнес занимает новые ниши экономики и какую поддержку банк может ему в этом оказать на Дальнем Востоке.

то происходит на рынке кредитования СМБ? Какие тренды и факторы определяют его развитие в этом году?

— За первое полугодие клиенты заключили с нами более 17,3 тыс. кредитных сделок. Это в три раза выше показателя за аналогичный период прошлого года. У нас действует 50 тыс. сделок с предпринимателями. Рост их кредитной активности — устойчивый тренд, который начался еще в прошлом году, несмотря на все изменения макроэкономических условий, а в этом продолжается даже более динамично. Портфель кредитов среднего и малого бизнеса ВТБ с начала года вырос на 16% и сегодня превышает 2,28 трлн руб.

Что обеспечивает такой рост? Прежде всего, госпрограммы, реализация отложенного спроса, устойчивый курс на импортозамещение и развитие отечественного производства.

Самыми востребованными продуктами в массовом сегменте выступают небольшие экспресс-кредиты на развитие бизнеса. Это быстрые и, как правило, цифровые решения. Клиенты верхнего сегмента и средние предприятия интересуются более сложными продуктами инвестиционного кредитования, зачастую на льготных условиях с господдержкой.

Мы рассчитываем на дальнейший рост портфеля во втором полугодии, в том числе за счет цифровизации кредитного процесса и новых скоринговых разработок. В сентябре в три раза — до 30 млн руб. — повысили максимальный размер экспресс-кредита. Сегодня мало кто на рынке может предложить предпринимателям такие суммы по упрощенной процедуре. К заявке достаточно приложить бухгалтерскую отчетность за последний квартал.

— Могли бы вы привести примеры проектов развития СМБ с финансовым участием ВТБ, которые кажутся вам знаковыми?

— Любая кредитная сделка — вклад в развитие экономики региона. Это расширение производства, новые рабочие места, поступления в бюджет.

Клиенты среднего и малого бизнеса выходят из режима перенастройки, возвращаются к отложенным планам и запускают новые проекты импортозамещения. Освободившиеся товарные ниши становятся для них стимулом увеличивать объемы продукции и модернизировать производственную базу. Например, Южно-Сахалинский хлебокомбинат в этом году за счет нашего финансирования приобрел новое оборудование. Коллеги расширили ассортимент и в целом повысили эффективность предприятия.

На качественно новый уровень выходит сельское хозяйство. Растет число инвестпроектов с использованием передовых технологий. Мы профинансировали строительство молочной фермы нового поколения в Амурской области, на которой созданы прекрасные условия для работы сотрудников. Запущена первая очередь, и предприятие планирует развиваться дальше. Нельзя не сказать о рыбной отрасли, с которой мы тоже активно работаем по всем направлениям. Один из новых проектов с нашим участием — строительство завода по разведению лососевых в устье реки Баклановка Сахалинской области.

— Бизнес ведет постоянный поиск новых зарубежных партнеров. Какие направления популярны у клиентов и как вы помогаете им в работе за пределами страны?

— У нас были опасения, что объемы этого бизнеса могут снизиться. Но ничего подобного не произошло — предприниматели переориентировались на Восток и Азию, благодаря чему не только восстановили, но и увеличили объем внешней торговли. В этом году мы видим кратный рост расчетов в национальных валютах. Основной объем приходится на Китай, но повышается интерес к расчетам со странами СНГ, Вьетнамом, Индией. Кстати, Индия вышла на первое место по росту объема переводов — почти в шесть раз во втором квартале по сравнению с предыдущим. За последние полтора года мы выстроили систему расчетов в национальных валютах и продолжаем ее развивать за счет ресурсов дочерних банков и отношений с банками-корреспондентами дружественных стран.

ВТБ всегда отличали сильные компетенции ВЭД. Мы понимаем, насколько важны для клиентов новые продукты, оперативный валютный контроль, скорость прохождения платежа, выгодный курс конверсии, наш опыт и знания в этой области. В этом году мы запустили центр экспертизы и поддержки для участников ВЭД, который помогает опытным и начинающим предпринимателям в работе на международном рынке в новых условиях.

— На Восточном экономическом форуме подводят итоги десяти лет работы по развитию Дальнего Востока. В каких еще проектах ВТБ удалось поучаствовать за это время? Какие у вас планы по развитию в регионе?

— Дальний Восток — регион с уникальными ресурсами, с огромными возможностями для развития логистики. За последние десять лет мы выросли здесь с очень скромных показателей до 190 млрд руб. кредитного портфеля. Наибольший объем приходится на Камчатский, Хабаровский и Приморский края, Магаданскую область и Бурятию.



В рыбной отрасли профинансировали приобретение шести судов, строительство двух рыболовных супертраулеров, четырех перерабатывающих заводов. В сфере недропользования с нашей поддержкой запущены три фабрики. И это только за последние три-пять лет.

Активно работаем в жилищном строительстве: наш банк финансирует застройщиков в восьми из одиннадцати регионов Дальнего Востока. Приняли участие в возведении ряда сухих портов в Приморье, в том числе контейнерного терминала в Артеме, сейчас финансируем строительство порта в бухте Суходол, планируем продолжать инвестиции в развитие Восточного транспортно-логистического узла.

— Вы уже начали применять свои практики поддержки СМБ для клиентов банка «Открытие»?

— Да, и новые возможности для финансирования — это одно из преимуществ, которые получают клиенты среднего и малого бизнеса «Открытия» от объединения банков. У нас уже есть успешный опыт сделок с клиентами «Открытия», реализованных на базе финансовых решений ВТБ.

— Как в целом проходит процесс интеграции «Открытия» в ВТБ в сегменте среднего и малого бизнеса?

— Мы уже начали миграцию клиентов, объединили все финансовые продукты и нефинансовые сервисы двух банков. Проанализировали наши продуктовые предложения и вывели лучшие из них на цифровую единую платформу для всех клиентов среднего и малого бизнеса группы, число которых превышает 1,3 млн юрлиц и предпринимателей. Основная задача платформы — обеспечить бесшовный переход клиентов и предложить им, с одной стороны, все привычные сервисы, с другой — новые возможности. Это более 80 продуктов и услуг для бизнеса любого масштаба ●



РОССИЯНАМ ДОБАВЯТ НА ПЕНСИЮ

ГОСУДАРСТВО ПОБУЖДАЕТ ГРАЖДАН АКТИВНЕЕ КОПИТЬ НА СТАРОСТЬ

Президент России Владимир Путин дал старт новой Программе долгосрочного сбережения. В рамках этой программы граждане смогут со следующего года рассчитывать на ежегодное софинансирование со стороны государства до 36 тыс. руб. В особенностях новой программы разбирались «Деньги».



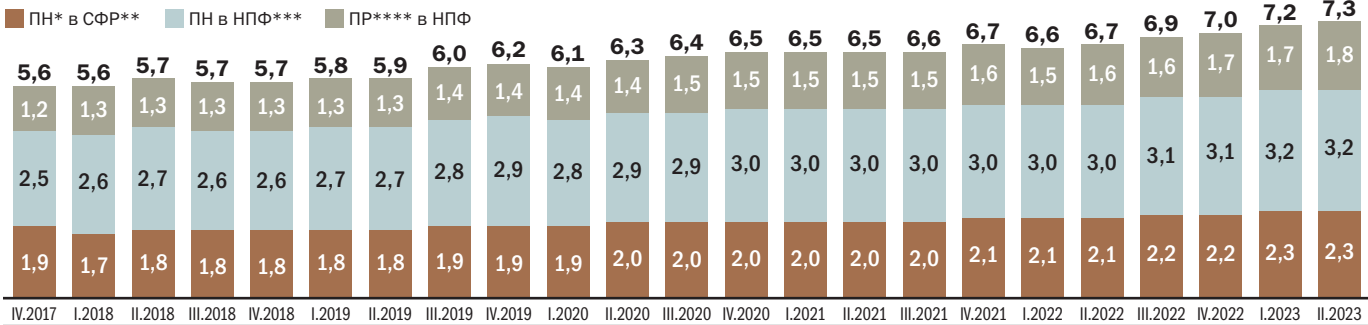
1 января 2024 года в России заработает новая Программа долгосрочного сбережения, закон о ее запуске 10 июля подписал президент России Владимир Путин. Согласно этому документу, любой гражданин добровольно сможет накопить долгосрочные сбережения на старость как за счет собственных взносов, так и за счет средств государства, которое поможет ему в этом деле. Взносы может вносить и работодатель. Для участия в программе нужно будет заключить специальный договор с негосударственным пенсионным фондом, который будет инвестировать средства.

Госпрограмма софинансирования пенсионных накоплений в стране уже действовала с октября 2008 года. В данной программе могли участвовать зарегистрированные в системе ОПС граждане и в течение десяти лет перечислять 2–12 тыс. руб. в год на пенсионное обеспечение, а государство удваивало взносы. Вступить в нее можно было с 2009 года до конца 2014 года. Последние средства со стороны государства поступят по данной системе в мае 2026 года.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**

КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ ПЕНСИОННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ (ТРЛН РУБ.)

Источник: Банк России.



Новая программа масштабнее предыдущей, в ее рамках максимальный размер софинансирования собственных взносов граждан — до 36 тыс. руб. в год в течение трех лет после вступления гражданина в программу. К тому же он может рассчитывать на специальный налоговый вычет — до 52 тыс. руб. ежегодно при уплате взносов до 400 тыс. руб. Однако в отличие от прошлой программы размер софинансирования будет определяться не только суммой уплаченных взносов, но и размером среднемесячного дохода, полученного гражданином и учтенного в ФНС. При доходе до 80 тыс. руб. на 1 руб. взносов государство начислит 1 руб. софинансирования; при доходе от 80 тыс. до 150 тыс. руб. — 1 руб. софинансирования, но на 2 руб. взносов. Если же ежемесячный доход превышает 150 тыс. руб., то гражданин может рассчитывать на 1 руб. софинансирования только на каждые 4 руб.

Накопленные таким образом сбережения граждане смогут получить через 15 лет участия в программе либо по достижении 60 лет мужчинами и 55 — женщинами. В зависимости от желания выплаты могут быть пожизненными или срочными (на срок не менее десяти лет). В рамках новой программы предусмотрена возможность единовременной выплаты в случае, если ее размер составит менее 10% прожиточного минимума пенсионера. В рамках закона предусмотрена возможность досрочного использования средств накопленных сбережений без расторжения договора. Но это можно сделать только в определенных особых жизненных ситуациях, к которым отнесена оплата дорогостоящего лечения или потеря кормильца. Перечень дорогостоящего лечения, на которое можно снять деньги, будет установлен постановлением правительства России.

Минфин рассчитывает, что в программе примет участие как минимум 2 млн человек, в результате рассчитывается привлечь сумму в размере 300 млрд руб. В прошлой программе софинансирования приняло участие 15,9 млн россиян, но только 2,5 млн сделали хотя бы один взнос. За время ее действия общий объем добровольных взносов россиян только на конец 2021 года составил более 71 млрд руб., государственные отчисления составили 68,8 млрд руб. Таким образом участники накопили на своих счетах свыше 140 млрд руб. (сумма без учета инвестиционного дохода) ●

«ИНВЕСТОРУ НЕОБХОДИМО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ЛИЧНЫМ ОТНОШЕНИЕМ К РИСКУ»



Начальник департамента инвестиционно-страховых продуктов Газпромбанка **Артем Зотов** в интервью «Деньгам» рассказал о том, как защитить сбережения в условиях роста инфляции, поделился прогнозами по курсу рубля и оценил перспективы российского фондового рынка.

отребительская активность россиян растет, однако обеспечивать защиту сбережениям в условиях более высокой инфляции и ослабления рубля становится сложнее. Как эти изменения влияют на поведение инвесторов?

— Потребительская активность растет за счет того, что население боится обесценения денег и спешит их быстрее потратить. Поэтому на рынке мы наблюдаем рост спроса на недвижимость, рост потребительских и автокредитов. Охлаждающим фактором является повышение ставки Банка России, которое предполагает рост ставок по депозитам. Это может стимулировать население активнее сберегать. Все большее число клиентов начинает инвестировать в инструменты фондового рынка, в частности, покупать облигации, которые дают более высокую доходность в сравнении с депозитами.

— Как вы видите динамику курса рубля? Какие факторы будут определяющими?

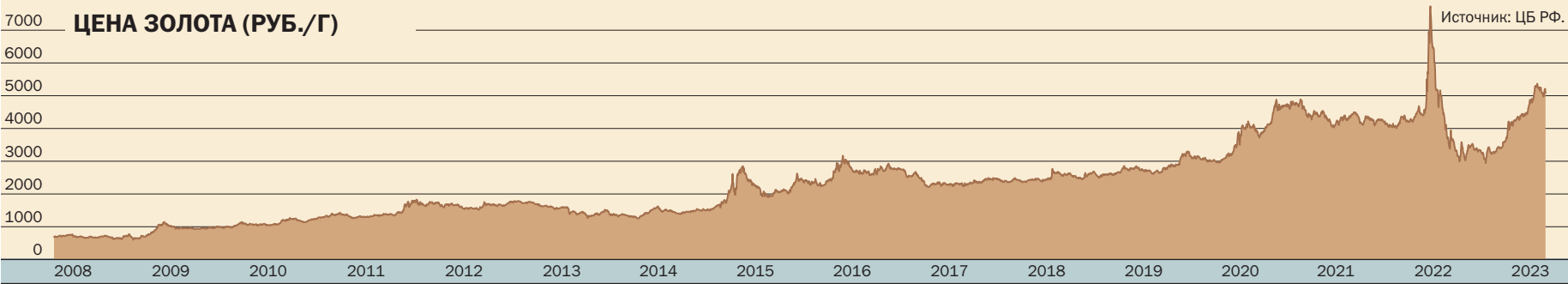
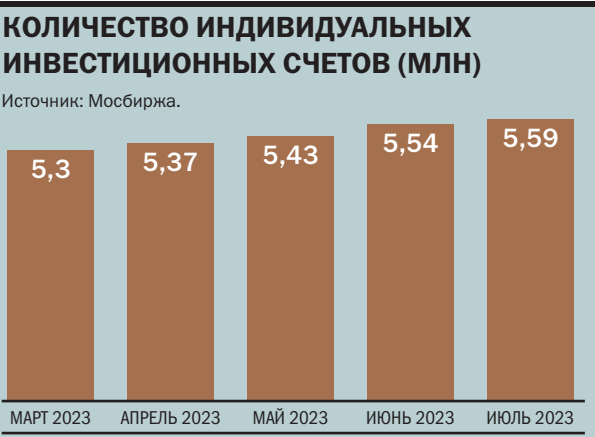
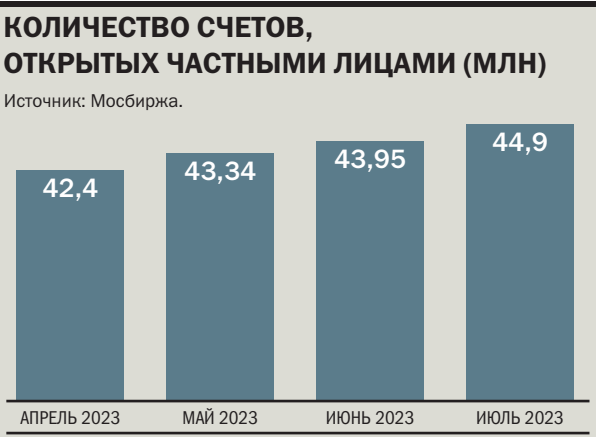
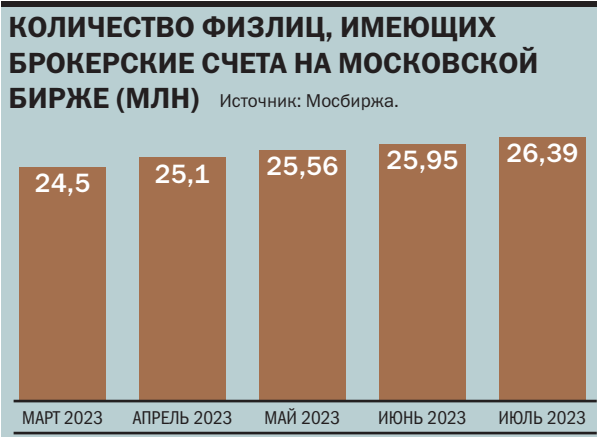
— На текущий момент в базовом сценарии (исключая внешние риски и факторы «черных лебедей») мы ожидаем стабилизацию курса валют между 90 и 100 руб. за доллар, а также укрепление отечественной валюты ниже 90 руб. к концу года. Этому может помочь продажа экспортерами валютной выручки. Если же курс будет выше 100 руб., могут потребоваться активные действия со стороны властей — как возврат к принудительной продаже выручки со стороны Минфина, так и дальнейшее повышение ключевой ставки Банком России. При высокой волатильности

сти и росте курса население начинает активно интересоваться дальнейшей судьбой валюты и переживать за свои накопления. После резкого подъема ключевой ставки стало очевидно, что регулятор пристально следит за курсом рубля и готов принимать меры для предотвращения ослабления национальной валюты.

— Как вы оцениваете перспективы фондового рынка с учетом глобальной конъюнктуры и значительной доли акций компаний-экспортеров? Какие сектора выглядят наиболее перспективными?

— Мы положительно смотрим на перспективы российского рынка из-за его по-прежнему низкой оценки и за счет значительной экспортной составляющей, которая дает определенную защиту инвесторам в случае ослабления рубля. При этом мы учитываем значительный рост рынка с начала года и считаем, что прошедшая девальвация рубля также частично отыграна. Поэтому мы ожидаем замедления роста рынка акций в текущем году.

ТЕКСТ **Наталья Ильина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
Газпромбанка





ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

Давление на рынок окажут повышение ключевой ставки и другие меры ЦБ, поскольку дивидендная доходность акций уже сопоставима с уровнем депозитных ставок и доходностью облигаций. Не исключено, что по прошествии периода публикации отчетности (конец августа) мы будем наблюдать частичную фиксацию прибыли в акциях, в первую очередь со стороны физических лиц, доля которых в общем объеме торгов превышает 80%.

Вероятно, в краткосрочном периоде акцент сместится на компании, ориентированные на внутренний спрос, а также компании, способные в ближайшее время объявить о редемпции. Это позволит компаниям-эмитентам снизить свои страновые риски, а также упростить процесс взаимодействия с инвесторами.

— Как сейчас выглядит оптимальный портфель? Какие инструменты способны снизить риски, свойственные вложениям в фондовый рынок?

— Снизить риски на фондовом рынке в любое время способны инструменты с фиксированной доходностью или с защитой капитала, такие как облигации и структурные продукты. В текущих условиях, учитывая высокую ин-

фляцию, потенциальная доходность облигаций снижена, но для инвесторов выглядит привлекательнее, чем банковский депозит. В сложившейся ситуации оптимальный портфель будет достаточно субъективным — инвестору необходимо определиться с личным уровнем отношения к риску и потенциальной доходности. Чем больше в портфеле будет облигаций, тем меньше будет риск. Наблюдается интерес клиентов к покупке драгоценных металлов, в особенности золота как защитного актива.

— Какой может быть динамика облигаций с учетом различных ожиданий по ставке?

— Рынок закладывает ожидания по ставке рефинансирования в цену облигации. Конечно, клиенты, имею-

щие в портфеле облигации, при повышении ставки получают отрицательную переоценку. При этом если не продавать бумаги, а держать их до погашения, клиент получит свою зафиксированную доходность.

— Какие страховые и стабилизационные продукты стоит выбрать?

— В текущих условиях среди страховых продуктов мы выделяем накопительное страхование жизни и инвестиционное страхование жизни, а также структурные продукты с защитой капитала. Газпромбанк предоставляет широкую линейку инвестиционных продуктов с защитой капитала и со страховой составляющей, которые позволяют получить доход в случае роста базового актива и при этом не потерять, если стоимость базового акти-

ва снизится. Поэтому консервативные инвесторы очень активно инвестируют именно в такие продукты.

— Золото считается специфическим активом для инвестиций, однако в условиях неопределенности спрос на него, как правило, растет. Какие у вас ожидания по этому продукту?

Важно понимать, что инвестиции в драгоценные металлы имеют длительный срок и не рассчитаны на краткосрочные вложения. За прошлый год был зафиксирован скачок стоимости золота в полтора раза в марте 2022 года, после чего цена так же резко снизилась. Исторически металлы растут достаточно медленно, при этом динамика за последние 15 лет показывает, что цена грамма золота выросла почти в десять раз, что крайне привлекательно для консервативных инвесторов, готовых совершать долгосрочные вложения с минимальными рисками.

Для того чтобы удовлетворить спрос со стороны разных клиентских групп, мы предлагаем как инвестирование на счета в драгоценных металлах в наших дистанционных каналах обслуживания, так и приобретение физических золотых и серебряных слитков в отделениях банка по всей стране. Как показывает практика, клиенты с удовольствием от покупки физического слитка переходят к инвестированию на счета в драгоценных металлах и наоборот. Данный инструмент понятен для клиентов и прост в работе и, как следствие, привлекает все большую клиентскую базу.

— Как динамика глобального рынка может повлиять на стоимость золота?

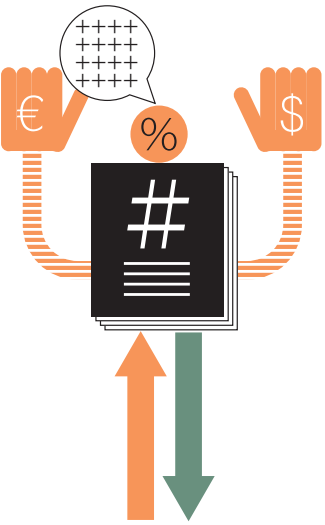
— Золото, как и любой платежный инструмент, зависит от глобальной динамики, однако исторически всегда показывает рост. Мы не ожидаем каких-то существенных всплесков стоимости по аналогии с прошлым годом, однако мы рассчитываем на стабильный уверенный рост на горизонте ближайших нескольких лет, поэтому чем раньше начинать инвестировать в данный инструмент, тем выше будет доходность ●

РЫНОК НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

ЛИДЕРОВ РОСТА И АУТСАЙДЕРОВ ИЗУЧИЛИ «ДЕНЬГИ»



Столь успешного года для российского финансового рынка не было лет пятнадцать. За восемь месяцев 2023 года индекс Московской биржи вырос почти на 50% и вернулся к значениям второй декады февраля 2022 года, до отметки 3200 пунктов. Основным локомотивом роста стали акции компаний нефтяной и финансовой отраслей, которые смогли подстроиться под новые условия работы. Участники рынка сохраняют оптимизм и не исключают подъема индекса в этом году и до 3600 пунктов при условии сохранения нейтрального геополитического фона.



Российскому фондовому рынку удалось адаптироваться к новым экономическим условиям и отыграть утраченные в прошлом году позиции. В середине августа индекс Московской биржи впервые за полтора года поднялся выше 3200 пунктов, достигнув отметки 3225 пунктов. Таким образом, он вернулся к уровням, предшествовавшим началу СВО. 30 августа индекс закрепился у отметки в 3213 пунктов, что более чем на 48% выше значений закрытия предыдущего года и на 66% выше локального минимума, установленного в начале октября 2022 года. Быстрее индекс восстанавливался только после финансового кризиса 2008 года. 14 лет назад за три квартала 2009 года индекс вырос более чем вдвое, превысив 1200 пунктов.

Санкции сплотили

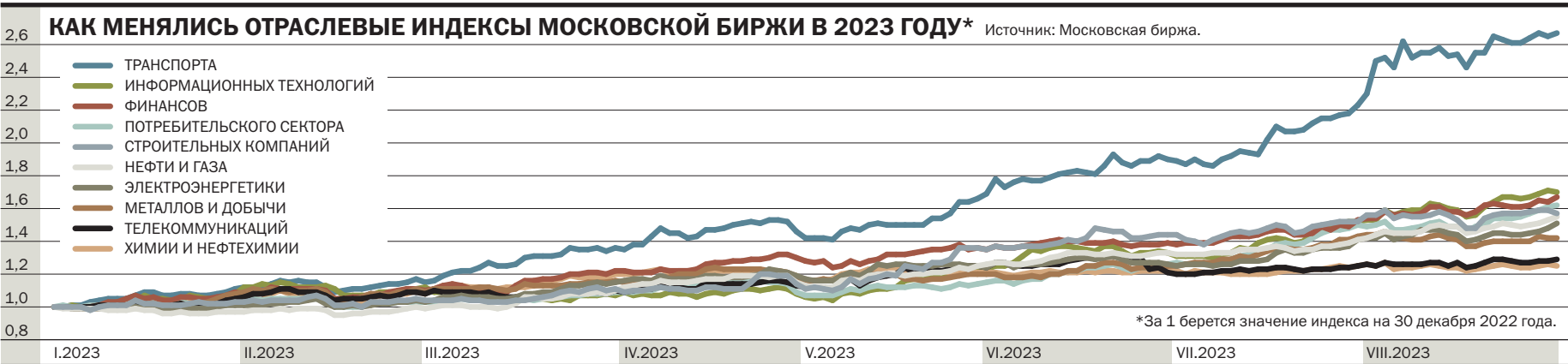
Год назад такого развития событий на рынке мало кто ожидал, многие думали о закате фондового рынка, по крайней мере в части акций. Такие мысли были неудивительны с учетом масштаба санкций, введенных в минувшем году против России и призванных, как заявляли западные политики, разрушить российскую экономику. Сбыться их прогнозам было не суждено. Многие крупные иностранные компании действительно ушли из России, основные торговые цепочки и связи были разорваны, но благодаря работе правительства и бизнеса большую часть торговых потоков удалось перенаправить в дружественные страны. В итоге экономика страны просела в минувшем году на 2,1%, но уже в этом году начала восстанавливаться. По оценкам Минэкономки, ВВП России за первое полугодие 2023 года вырос в годовом выражении на 1,4%. В июле МВФ повысил прогноз роста российской экономики на этот год с 0,8% до 1,5%. 26 августа министр финансов России Антон Силуанов в интервью телеканалу CGTN заявил, что ожидает роста экономики на 2,5%.

Восстановление экономики не могло не сказаться на финансовых показателях компаний, которые постепенно начали возвращаться к практике раскрытия финансовой отчетности. Это повысило прозрачность и увеличило горизонт прогнозирования для инвесторов, что положительно сказалось на цене акций. Тем более

что из-за обвала в прошлом году они оказались сильно недооцененными. Начальник аналитического департамента «ТКБ Инвестмент Партнерс» Михаил Нестеров констатирует, что на конец 2022 года российский рынок торговался с коэффициентом P/E (отношение капитализации компании к чистой прибыли) около 4 против 7,2 в среднем в 2021 году. «На фоне адаптации экономики и компаний к новой реальности видим восстановление оценки к средним значениям», — отмечает господин Нестеров.

Многие компании, даже те, что не платили дивиденды в минувшем году, прибегли к подобной практике

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Евгений Одинок** /
РИА Новости, Сергей
Гунеев / РИА Новости





ЕВГЕНИЙ ОДИНОВ / РИА НОВОСТИ

в 2023-м. «Стартовым драйвером стали рекордные дивиденды Сбербанка, который объявил выплату значительно выше ожиданий, что привело к переоценке всего рынка», — полагает портфельный управляющий УК «Первая» Михаил Цагарели. Примеру Сбербанка и «Газпрома», на его взгляд, последовали крупнейшие нефтегазовые компании, которые объявили дивиденды.

Аналитики SberCIB Investment Research оценили суммарный объем дивидендных выплат половины компаний из индекса Московской биржи в весенне-летнем сезоне 2023 года в 1,8 трлн руб. С учетом блокировки счетов нерезидентов и того, что традиционно только часть дивидендов реинвестируется, до рынка, по оценке аналитиков, должно было прийти около 249 млрд руб. На фоне сниже-

ния ликвидности рынка поступление этих средств сыграло важную роль в его подъеме. «По нашим оценкам, общий free float российского рынка акций составляет около 30%, из которых две трети бумаг были обособлены (на счетах типа „С“). Доступный free-float, соответственно, снизился в три раза, с примерно 15 трлн руб. до 5,5 трлн руб. Поэтому даже незначительные притоки средств на рынок приводят к его существенной переоценке», — считает Михаил Нестеров.

Ключевую роль в восстановлении рынка сыграли частные инвесторы, которые массово открывали счета на бирже. По данным Московской биржи, в конце июля число уникальных брокерских счетов частных инвесторов достигло 26,4 млн. С начала года счета на бирже открыло почти 3,5 млн

человек. С начала года инвесторы увеличили вложения в акции до 140 млрд руб., оценил Михаил Нестеров.

Финансы и нефть

Наибольший вклад в восстановление основного рублевого индекса внес нефтегазовый сектор, вес которого достигает 45%. С начала года отраслевой индекс «Нефть и газ» вырос более чем в полтора раза. Этому способствовало уменьшение дисконта между нефтью Urals и Brent, а также ослабление рубля. По оценке «Денег», основанной на данных Profinance и Investing.com, в августе отставание российской нефти от североморского бенчмарка сократилось до \$13 за баррель — минимального значения с марта 2022 года. В весенние месяцы дисконт превышал \$25. Сужению спреда способствовало паде-

ние отгрузки российской нефти на мировые рынки, что в сочетании с сокращением добычи в Саудовской Аравии привело к дефициту высокосернистой нефти на мировом рынке. Цена российской нефти впервые с ноября 2022 года превысила \$70 за баррель.

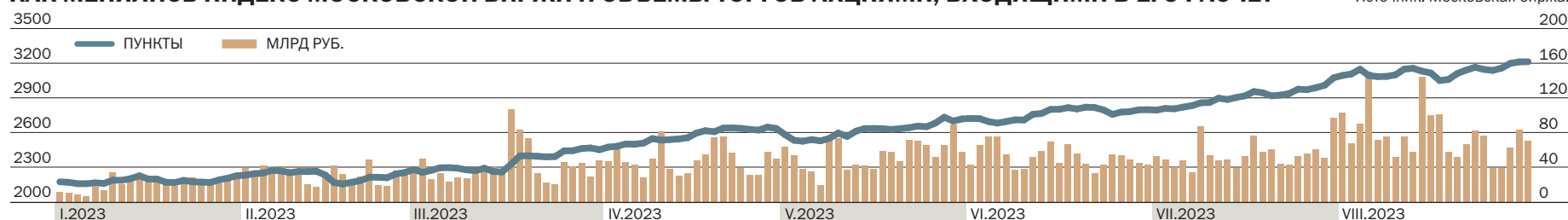
Эффект растущей цены нефти усилило падение курса рубля, что традиционно положительно сказывается на финансовых показателях всех экспортно ориентированных компаний. По итогам августа средний курс доллара составил 95,4 руб./\$, что более чем на 5% выше показателя июля и на 37% выше значений января. Рублевая цена Urals впервые с весны прошлого года приблизилась к 7 тыс. руб. за баррель, прибавив с начала года 56%. Акции ЛУКОЙЛа подорожали с начала года более чем на 60%, «Роснефти» — на 50%, «Башнефти» — вдвое. «Нефтегазовый сектор продолжает платить высокие дивиденды, а с учетом ослабления рубля и восстановления цен на нефть Urals инвесторы ожидают как минимум сохранения тренда в ближайшем будущем», — считает Кирилл Таченников, директор аналитического департамента инвестиционного банка «Синара».

Заметный вклад в повышение индекса внес финансовый сектор, вес которого на рынке составляет более 16,5%. Индекс «Финансов» Московской биржи вырос за восемь месяцев почти на 66%. В его расчет входят акции шести банков, двух бирж, страховой и инвестиционной компаний. На банки приходится 76,5% индекса, одним из локомотивов роста стали акции Сбербанка, прибавившие на фоне рекордных дивидендов почти 90%.

Банковский сектор России стал главной целью санкционных атак со стороны Запада, что привело к его существенному проседанию в минувшем году. Данные ЦБ и отчетности ведущих банков этого года показали, что сектор в целом прошел через кризис и быстро восстанавливает прибыльность, что позитивно сказалось на цене акций. «Драйверами стали органический рост

КАК МЕНЯЛИСЬ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ И ОБЪЕМЫ ТОРГОВ АКЦИЯМИ, ВХОДЯЩИМИ В ЕГО РАСЧЕТ

Источник: Московская биржа.



бизнеса банков, который привел к уверенному росту доходов по основным направлениям деятельности, а также заметное снижение отчислений в резервы. На таком фоне банковские акции продемонстрировали опережающий рост в 2023 году, причем в ралли участвовали бумаги почти всех крупнейших представителей сектора», — отмечают аналитики ФГ «Финам».

Транспорт

На бирже есть сектора, которые росли быстрее рынка, но из-за небольшого вклада в расчет индекса Мосбиржи не оказали на него существенное влияние. Максимальный рост среди прочих показал индекс «Транспорта», прибавивший с начала года почти 170%. В его расчет входят акции «Аэрофлота», Дальневосточного морского пароходства, «Совкомфлота», «Глобалтранса», Новороссийского комбината хлебопродуктов и Новороссийского морского торгового порта — они прибавили с начала года 80–428%. «Общим позитивом для транспортного сектора остается наращивание торговли с Азией», — отмечают в ФГ «Финам».

Акции «Аэрофлота» по итогам 2022 года оказались в числе аутсайдеров, потеряв более 58%, в текущем году по мере восстановления пассажиропотока они росли быстрее рынка, прибавив около 80%. Эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев обращает внимание на рост акций «Совкомфлота» (+200%) и Globaltrans (+164%). Первые растут на высоких ставках фрахта, вторые — на перспективах редомициляции и возможности возобновления дивидендных выплат.

Стремительный взлет акций ДВМП (+230%), НМТП (+235%) и НКХП (+428%), как считает господин Пучкарев, отчасти связан с притоками спекулятивного капитала в бумаги. В связи с блокировкой счетов иностранных инвесторов основная спекулятивная активность отмечается со стороны частных инвесторов, на

которых теперь приходится больше 80% всего оборота акций. «В эпоху социальных сетей и Telegram-каналов предприимчивые люди организуют сообщества инвесторов и занимаются пампингом (разгоном цен акций. — „Деньги“) отдельных небольших компаний. Транспортный индекс показал опережающую динамику в том числе из-за акций НМТП и ДВМП, которые разогрели инвестиционные сообщества через социальные сети», — считает инвестиционный консультант ИК «Велес Капитал» Дмитрий Сергеев.

Высокотехнологичные компании

На второй месте по темпам роста — индекс «Информационных технологий», прибавивший с начала года более 72%. Интерес к высокотехнологическим компаниям растет во всем мире. По данным опроса портфель-

ных менеджеров, проведенного Bank of America, в августе 60% управляющих сочли покупку акций компаний этого сектора самой популярной идеей. Более оптимистичными в отношении сектора инвесторы были осенью 2020 года, когда акции сектора оказались в выигрыше от локдаунов на фоне пандемии и от низких ставок.

Российская индустрия информационных технологий сейчас быстро растет благодаря замещению импортного программного обеспечения. Аналитики ФГ «Финам» обращают внимание, что операционные системы, системы управления базами данных, облачные сервисы, системы виртуализации и информационная безопасность показывают кратный рост выручки за год. Однако на бирже к компаниям, представляющим эти сегменты, сейчас, строго говоря, можно отнести лишь «Группу Позитив», вес которой в индексе не-

лик — 13%. С начала года акции компаний подорожали на 80% и, как считают эксперты, сохраняют потенциал роста.

Лидером роста в сегменте оказались депозитарные расписки HeadHunter Group PLC, подорожавшие более чем в три раза. Ценные бумаги Cian PLC и Ozon Holdings PLC выросли в цене более чем вдвое, акции VK и Yandex прибавили 66% и 47% соответственно. «Сильная динамика тяжеловесных акции Ozon связана с продолжающимся масштабированием бизнеса, высокими темпами роста выручки, GMV», — говорит Дмитрий Пучкарев. Значительное влияние на динамику акций IT-компаний (за исключением «Группы Позитив») оказывает и тот факт, что инвесторы ждут новостей о редомициляции. «Хотя ожидания у инвесторов есть, но сами компании делиться информацией о планах не спешат», — отмечают аналитики ФГ «Финам».





лей удобрений в этом году растут медленнее после сильного роста в 2021 году и в начале 2022 года, следуя за ростом цен на удобрения. «К весне 2023 года цены на удобрения упали более чем вдвое от максимумов февраля—апреля 2022 года, что лишь отчасти компенсируется ростом объемов производства и ослаблением рубля», — отмечают аналитики ФГ «Финам».

Треть отраслевого индекса «Химии и нефтехимии» приходится на производителей полимеров «Казаньоргсинтез» и «Нижнекамскнефтехим», кото-

дов. По оценке Михаила Нестерова, до конца года может быть выплачено около 1,7 трлн руб., из них на миноритарных акционеров придется около 500 млрд руб., а на доступный free float — около 170 млрд руб. «Возобновление раскрытия отчетности всеми компаниями может стать еще одним катализатором роста», — полагает господин Нестеров. До конца года он не исключает роста индекса Мосбиржи до 3500–3600 пунктов.

С учетом динамики цен на нефть, уровней курса доллара в России

торе, по мнению Дмитрия Пучкарева, выглядят акции «Северстали» (потенциал роста на 12 месяцев вперед +30–40%) и «Норникеля» (+40–50%).

Восстановление экономики и дальше будет благотворно сказываться на банковском секторе. Аналитики ФГ «Финам» не исключают, что по итогам текущего года отрасль имеет все шансы ощутимо превзойти по прибыли результат очень успешного для сектора 2021 года. Это продолжит поддерживать котировки акций российских финансовых компаний, которые по-прежнему торгуются с заметным дисконтом по мультипликаторам по отношению как к аналогам ЕМ, так и собственным докризисным показателям и, по мнению экспертов «Финам», еще не исчерпали потенциала роста. «Наиболее интересными бумагами в секторе видятся акции Сбербанка. Дополнительным фактором привлекательности данных бумаг является высокая дивидендная доходность, которая составляет около 12% на горизонте 12 месяцев», — отмечают эксперты.

«Банковские акции продемонстрировали опережающий рост в 2023 году, причем в ралли участвовали бумаги почти всех крупнейших представителей сектора»

Опередили индекс Мосбиржи индексы «Потребительского сектора», «Строительных компаний» и «Электроэнергетики». С начала года они выросли на 60,6%, 60% и 49% соответственно. Сектора ориентированы на локальный спрос и выигрывают от роста экономики. «Акции девелоперов просели в 2022 году, поэтому позитивная статистика рынка жилой недвижимости вернула веру инвесторов в сектор», — отмечает Кирилл Таченников.

Аутсайдеры рынка

Прибавив менее 30%, ниже рынка оказались индексы «Телекоммуникаций» и «Химии и нефтехимии». В расчет первого входят пять акций четырех эмитентов: МТС, «Ростелекома», МГТС и «Таттелекома». По мнению Кирилла Таченникова, главные недостатки компаний сектора телекоммуникаций — медленные темпы роста финансовых показателей и риски, связанные с зависимостью от импортного оборудования. Акции телекомов в прошлом году просели меньше, чем IT, поэтому и растут медленнее, считает он.

В индекс «Химии и нефтехимии» входят семь акций пяти эмитентов. Более двух третей индекса приходится на производителей удобрений: «Фосагро» (26%), «Куйбышевазот» (24,5%) и «Акрон» (18,4%). Акции производите-

рые выросли сильнее индекса, но из-за меньшего вклада не смогли компенсировать более слабый рост производителей удобрений. «Бумаги производителей полимеров показывают в 2023 году более сильную динамику, их капитализация с начала года выросла примерно на 50%, хотя в предыдущие два года их акции не очень радовали», — считают в «Финам». Кирилл Таченников полагает, что рост рублевых цен на нефть приводит к росту издержек нефтехима, которые не всегда получается переложить на потребителей.

Прогнозы

Аналитики и управляющие с оптимизмом смотрят на перспективы рынка в этом году и не исключают возвращения к уровням начала 2022 года при условии, что не прилетят очередные «черные лебеди». Основными точками роста индекса Мосбиржи, как считает Михаил Цагарели, будут не только высокие цены на нефть и остающийся слабым рубль, выкуп компаниями своих акций у нерезидентов с существенным дисконтом, но и процесс редомициляции и промежуточные дивиденды, размер которых эксперт оценил в 250–300 млрд руб. до конца 2023 года.

В «ТКБ Инвестмент Партнерс» более оптимистично смотрят на перспективы выплат промежуточных дивиден-

дов. По оценке Михаила Нестерова, до конца года может быть выплачено около 1,7 трлн руб., из них на миноритарных акционеров придется около 500 млрд руб., а на доступный free float — около 170 млрд руб. «Возобновление раскрытия отчетности всеми компаниями может стать еще одним катализатором роста», — полагает господин Нестеров. До конца года он не исключает роста индекса Мосбиржи до 3500–3600 пунктов.

С учетом динамики цен на нефть, уровней курса доллара в России и промежуточных дивидендов, которые могут заплатить нефтяные компании (именно они рассматриваются участниками рынка как самые перспективные на рынке), наиболее интересными бумагами сектора, по мнению Дмитрия Пучкарева, являются акции ЛУКОЙЛа, потенциал роста которых он оценил в 20–30%. Наряду с выплатой промежуточных дивидендов поддержку им могут оказать планы по выкупу собственных акций у нерезидентов с дисконтом в 50%. «Привлекательны акции „Татнефти“ с потенциалом роста в 20–30% на фоне высокой ожидаемой дивидендной доходности — около 10% на 12 месяцев вперед», — отмечает господин Пучкарев.

Риски

Основные риски для рынка по-прежнему находятся в русле геополитики — участники рынка опасаются «черных лебедей», которые могут вызвать очередную волну бегства капитала, как с рынка, так и из страны. «С учетом очень хорошей динамики рынка с начала года реакция на внезапные негативные новости может быть довольно сильной, поскольку инвесторы будут массово стремиться зафиксировать доходность на фоне возросших рисков. Массовое бегство на фоне „тонкого“ рынка может привести к очень высокой волатильности», — опасается господин Нестеров.

Еще одним риском, как считает Михаил Нестеров, может быть новое сильное повышение ключевой ставки ЦБ на фоне ускоряющейся инфляции и резкого ослабления рубля. Пока же на рынке не исключают одного-двух ближайших повышений до 13–14%, вероятность которых, однако, пока оценивается как невысокая. «Рост ставок — негатив для рынка акций, поскольку, с одной стороны, приводит к росту ставок дисконтирования, а с другой — делает дивидендную доходность акций менее привлекательной на фоне растущих ставок по депозитам и доходностей облигаций», — поясняет господин Нестеров ●

«МЫ ОБЕСПЕЧИМ ВАС РАБОТОЙ И СОЦИАЛЬНЫМИ ГАРАНТИЯМИ»



Генеральный директор компании «Торговый дом РУСТ-95» **Константин Самсонов** в интервью «Деньгам» рассказал о практиках социальной ответственности, которые внедряются в рамках компании, а также о подготовке квалифицированных кадров для производственной сферы — в частности, Южноуральского арматурного завода.



Что повлияло на ваше решение развивать в компании социальную ответственность?

— Мои личные установки, воспитание. Родители всегда повторяли, что важно помогать другим. У антропологов, кажется, даже есть такая теория: человек стал человеком именно тогда, когда начал заботиться о ближнем. Думаю, это и есть суть нашей жизни, нашего развития — помогать тем, кто нуждается. Достигая определенных целей, начинаешь явно это осознавать, появляется и больше возможностей для благотворительности. Родители меня приучили с детства быть равнодушным к людям, и теперь я живу по этому принципу.

— Как практики социальной ответственности повлияли на результаты компании? Отмечаете ли вы более высокую лояльность сотрудников, влияние на их мотивацию к работе?

— Мы стараемся вовлекать в благотворительность весь коллектив, вместе посещаем такие мероприятия, ездим в гости к ребятам из детских домов, решаем, как еще можем им помочь. И да, мы видим, что подобная социально ориентированная деятельность приносит свои положительные плоды и для самих сотрудников. Они могут по праву считать себя частью большого общественно полезного дела, гордиться собой.

Для коллектива это своеобразный «тимбилдинг» — то, что объединяет, меняет в лучшую сторону атмосферу в коллективе. А это, в свою очередь, приносит положительные результаты и для компании: повышается производительность труда, повышается внутренний имидж компании. К примеру, мы отметили, что интерес к вакансиям за последний год вырос в среднем на 30%. Конечно, на это влияют многие факторы: и соцпакет, и уровень заработной платы, работа в современном офисе.

— Почему руководство компании решило сконцентрироваться на поддержке детей? ТД РУСТ-95 поддерживает детские дома и спортивные школы, причем во всех регионах присутствия компании.

— Действительно, мы поддерживаем детство. Особенно ребят, оставшихся без попечения родителей. Каждый выпускник детского дома — это полноправный член общества, гражданин нашей страны. Социализация для них не менее важна, чем образование и воспитание. Детям нужен пример, «сильный взрослый», который даст опору, покажет дорогу в реальную жизнь. Поэтому мы не просто помогаем детским домам материально. Гораздо важнее в нашем взаимодействии — именно живое, заинтересованное участие в жизни детей. Компания выступила одним из организаторов фестиваля наставничества, мы уделяем много внимания увлечениям ребят, когда посещаем детские дома.

— Чем отличается подход вашей компании к созданию максимально комфортных условий работы для сотрудников? В частности, на построенном с нуля Южноуральском арматурном заводе.

— ТД РУСТ-95 ценит своих сотрудников, считаю, что именно люди — наше настоящее богатство. На рабочих местах важный параметр — это комфорт, всегда есть просторная и уютная зона отдыха для всех работников, большое внимание уделяется приему пищи, обязательно присутствуют оборудованные раздевалки, душевые. Также у нас действуют и социальные программы для сотрудников. К примеру, компания оказывает поддержку в разных жизненных ситуациях работникам и их детям. При этом мы подходим к каждому обращению индивидуально. Девиз ТД РУСТ-95: «Мы вас обеспечим работой и социальными гарантиями».

Один из примеров — Южноуральский арматурный завод (ЮАЗ) в Оренбурге. Наша компания провела здесь глобальную реновацию производственных помещений и комнат отдыха персонала, мы уделили внимание благоустройству территории и предложили достойный соцпакет работникам, приобрели качественную и удобную рабочую одежду, обувь.

Была разработана специальная система помощи в кредитовании для сотрудников, которые проработали на предприятии определенное время. Совместно с банком мы можем предложить им максимально лояльные условия беспроцентного займа. Часто молодые семьи тратят эти деньги на приобретение жилья, и наша компания при этом несет гарантии. Кроме того, оплачивается медицинская страховка. Каждый сотрудник может обратиться в лучшие клиники, прикрепленные к нашим предприятиям.

— Компания представила проект «Колледж будущего», как его реализация связана с планами по импортозамещению?

— ТД РУСТ-95 и до кризисных событий придерживался принципа самодостаточности. То есть мы всегда старались использовать в работе только отечественные комплектующие и сырье. Так что пока другие предприятия только встают на путь импортозамещения, мы можем уверенно сказать, что независимы от зарубежных поставок.

Это очень помогает нам в развитии, сейчас для этого есть все возможности. К примеру, компания расширяет производство, пополняет линейку новыми технологичными продуктами и решениями. На базе ЮАЗ функционирует сервисный центр, который позволяет осуществлять полный цикл обслуживания и ремонта любых типов арматуры. При этом для нас очень важно сохранить высокое качество конечного продукта, к которому привыкли наши клиенты.

Отсюда и возникла идея создания «Колледжа будущего» на базе ЮАЗ — образовательной программы совместно с учебными заведениями на местах, где студенты на практике смогут овладеть новыми профессиями, изучить высокотехнологичное оборудование ●

ТЕКСТ **Наталья Ильина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
компания «Торговый
дом РУСТ-95»



PATRICK MCMULLAN / GETTY IMAGES

ИМПУЛЬСИВНЫЙ ИНВЕСТОР

КАК УРОЖЕНЕЦ ШАНХАЯ СТАЛ ЛЕГЕНДАРНЫМ АМЕРИКАНСКИМ ФИНАНСИСТОМ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Patrick McMullan/**
Getty Images,
VIEWpress/Getty
Images, The Boston
Globe/Getty Images,
Bloomberg/Getty
Images, Getty Images,
Library of Congress,
Rick Friedman/Corbis/
Getty Images



Если бы существовал чемпионат мира по инвестированию, имя Джеральда Сая, безусловно, присутствовало бы в списке чемпионов. Он был первым управляющим взаимным фондом, чье имя узнала широкая публика (о нем писал даже журнал Playboy). Он был первым американцем китайского происхождения, возглавившим компанию, акции которой входят в промышленный индекс Dow Jones. Своей карьерой он доказал, что важно не только вовремя покупать, но и вовремя продавать.

Его первый фонд

ай Чжиюн родился в деловой семье. Его мать была брокером. Отец окончил Мичиганский университет, устроился на работу в компанию Ford Motor. Сначала работал в США, а затем был направлен в Китай на пост руководителя подразделения компании в Шанхае. Уровень жизни семьи был высоким — слуги, машины, шофер.

Именно в Шанхае Сай Чжиюн появился на свет. Это произошло 10 марта 1929 года. Как он сам впоследствии скажет, «на пике рынка» (то есть за семь месяцев до биржевого краха 1929 года). В 1947 году, окончив английскую школу в Шанхае, он приплыл в Соединенные Штаты. Джеральд Сай-младший (так его стали называть в США) поступил в Уэслианский университет, после первого семестра

КОЛЛЕГИ И ЗНАКОМЫЕ О САЕ

- **Дональд Трамп**, девелопер (после сообщения о назначении Сая генеральным директором Primerica, в интервью CNN, 1987 год): «Я делаю крупную ставку на Джерри. Жизнь — это люди, а Джерри — чемпион. Он очень серьезный парень, все анализирует. Он достойный, уважаемый парень».
- **Джон Розенвальд-младший**, управляющий директор инвестбанка Bear Sterns, многолетний друг Джеральда Сая (в интервью CNN, 1987 год): «Если бы я попал в тяжелую ситуацию и кто-то сказал мне: „У вас есть 10 центов на один телефонный звонок“, — я бы позвонил Джерри».
- **Бенджамин Уорд**, сооснователь страховой компании Delta Life (в интервью Bloomberg, 1992 год): «У Сая дела могли идти то лучше, то хуже, то снова лучше, но он никогда не терял собственных денег».
- **Ширли Янг**, вице-президент General Motors по маркетингу (в интервью Bloomberg, 1992 год): Сай «...знает, как заметить возможности, которые не замечают другие, и хорошо чувствует, когда пора на выход».

перевелся в Бостонский университет. Там он получил степени бакалавра и магистра экономики. Магистратуру окончил за два с небольшим месяца. «Торопился», по его словам. Успешной учебе помогала привычка спать по четыре часа в сутки, а 20 часов заниматься делом. Эту привычку он сохранил на всю жизнь, правда сократив с возрастом рабочий день до 16 часов.

В Китай Сай возвращаться не стал. После университета недолго работал статистиком в компании медицинского страхования Blue Cross. Потом вернулся в Бостонский университет, чтобы получить степень MBA. Не доучился. Решил, что практика интереснее теории. В 1951 году устроился работать аналитиком по ценным бумагам в брокерскую фирму Bache & Co. Годом позднее перешел в компанию финансовых услуг Fidelity Management and Research (FMR) на должность фондового аналитика с зарплатой \$90 в неделю (что примерно соответствует современной \$1 тыс.).

FMR была основана в 1946 году для оказания консалтинговых услуг по инвестициям группе взаимных фондов Fidelity Fund (будущей Fidelity Investments). Владелец, президент и директор Fidelity Fund Эдвард Джонсон II занимал пост директора и в Fidelity Management and Research Company (FMR). Свою рыночную стра-

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ



тегию Джонсон объяснял так: «Идти на разумный риск, а не следовать за толпой».

Впоследствии Джеральд Сай говорил, что научился основам инвестирования не по книгам, а у мистера Джонсона.

Джонсон считал, что фондом взаимных инвестиций должна управлять не группа людей, а один человек — опытный профессионал, чувствующий рынок. В феврале 1958 года было объявлено о создании двух новых взаимных фондов — Fidelity Trend Fund и Fidelity Capital Fund. Первым фактически руководил сын хозяина компании Эдвард «Нед» Джонсон III, вторым — Джеральд Сай, хотя официально директором обоих фондов был Джонсон II.

Fidelity Capital был первым фондом агрессивного роста, то есть фондом, ставящим своей главной инвестиционной целью достижение максимального долгосрочного роста. Сай обладал поразительным биржевым чутьем. Он был сторонником им-

На память о несостоявшемся замужестве с Джеральдом Саем у Шарон Буш осталось колечко стоимостью \$243 тыс.

пульсного инвестирования и активно пропагандировал эту стратегию. Она состоит в покупке акций, рост курса которых опережает рынок, в ожидании того, что курс продолжит расти, а затем их продаже при признаках ослабления импульса.

Есть байка о том, как Джеральд Сай объяснил смысл этого принципа своему сыну Кристоферу. Однажды они вместе отправились на рыбалку. Сидя в лодке с удочками, отец и сын обсуждали Уолл-стрит и принципы инвестирования. Джеральд попросил сына выплеснуть в воздух стакан воды. Дул встречный ветер, вода полетела Кристоферу в лицо. Отец рассмеялся и объяснил: никогда не иди против ветра, лови его направление.

Стратегия Сая не совпадала с принципом, которого придерживался Эдвард Джонсон II, — «не следовать за толпой».

ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ

Джеральд Сай был женат четыре раза. В 1951 году он женился на Лоретте Янг, в 1953 году у них родился сын Джеральд Ван. 21 апреля 1964 года в половине восьмого утра Джеральд Сай встретил Мэрилин Чейз. В марте 1969 года он оформил развод в мексиканском городе Хуарес и вскоре после этого женился на Мэрилин. На следующий год первая жена оспорила развод, так как не присутствовала в Хуаресе при его оформлении. Американский суд аннулировал и развод, и второй брак Джеральда. В 1970 году Мэрилин родила Джеральду дочь — Веронику Ли. В 1971 году Лоретта Янг Сай подала на развод, потребовала компенсации в размере

\$500 тыс. с Мэрилин Чейз за внебрачную связь с Джеральдом, а с мужа — \$5 млн за «невыносимую жестокость». В 1972 году во время бракоразводного процесса судья приговорил Джеральда Сая к единовременной выплате в \$1 млн и уплате алиментов в размере \$1 тыс. в неделю с постепенным уменьшением суммы до \$200 в неделю. После развода Джеральд женился на Мэрилин снова. В 1974 году у супругов родился сын Кристофер. Мальчик с 11-летнего возраста интересовался инвестициями. В 1997 году Кристофер создал компанию Tsai Capital, а в 2014 году — ее венчурное подразделение Tsai Venture. Кристофер Сай — известный филантроп и коллекционер произведений искусства, в том числе современного искусства Китая.

23 июля 1987 года был оформлен развод Джеральда и Мэрилин, а уже 30 октября Сай женился третий раз — на вице-президенте Kidder Peabody & Company Синтии Энн Экберг. Разница супругов в возрасте составляла около 30 лет. В 1995 году они развелись. Дату вступления Джеральда в четвертый брак газеты не сообщали, но уже в 2000 году его женой называли дизайнера интерьера из Канады, вдову деvelopepa Винсента Пола Нэнси. Брак с Нэнси был расторгнут в 2006 году. В 2006 году после развода с Нэнси Джеральд Сай обручился с Шарон Буш, бывшей женой Нила Буша, брата президента США Джорджа Буша-младшего. В связи с новым увлечением Джеральд ликвидировал траст, предназначенный для Нэнси, в кото-

ром находилось \$8 млн. В декабре 2006 года Сай вручил Шарон Буш помолвочное кольцо с бриллиантом редкого естественного желтого цвета весом 11,07 карата, купленное в магазине Saks Fifth Avenue за \$243 040. Свадьба должна была состояться 14 февраля 2007 года, в День Святого Валентина. И не состоялась. Вернуть кольцо Шарон отказалась, оставив его себе «в память о счастливых временах». Сай подал на нее в суд, требуя или вернуть кольцо, или выплатить компенсацию в размере \$434 тыс. Джеральд Сай скончался 9 июля 2008 года, не дождавшись окончания судебного процесса. В апреле 2014 года против Нэнси Сай были выдвинуты обвинения в эксплуатации лица пожилого воз-

раста и краже в крупном размере (свыше \$50 тыс.). Нэнси заподозрили в том, что она обкрадывала 92-летнюю Хельгу Марстон, страдающую болезнью Альцгеймера, доверенным лицом которой она являлась. За счет средств из траста Хельги Марстон Нэнси Сай купила себе пентхаус ценой \$2,3 млн, кабриолет Bentley за \$170 тыс., два Mercedes-Benz, оплатила себе однажды перелет из Флориды в Канаду на частном самолете, покупала мебель, оплачивала счета в дорогих ресторанах. Через день после выдвижения обвинений Хельга Марстон скончалась в доме престарелых. Полиция не обнаружила ничего подозрительного в обстоятельствах ее смерти. В октябре 2014 года суд полностью оправдал Нэнси Сай — за недостатком доказательств против нее.



В 1960 году имя Джеральда Сая впервые появилось в американской прессе — в связи с назначением на пост вице-президента FMR. В октябре 1965 года о нем написал журнал Playboy. «Бостонский бык, рыскающий в поисках добычи в инвестиционном лабиринте», «один из самых успешных деятелей Уолл-стрит» — такие характеристики давал ему журнал. В статье объяснялось, что Сай действует не так, как все остальные управляющие фонда-

Сай ушел из Fidelity после того, как узнал, что основатель фирмы намерен сделать своим наследником не его, лучшего специалиста, а своего сына

ми, которые верят в диверсификацию и держат в портфеле ценные бумаги сотен компаний. Список акций Сая не превышает 50 штук. «У меня должна быть возможность купить акции, когда я вижу их ценность», — объяснял он. Если он «видит ценность», то сразу



THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES



BLOOMBERG / GETTY IMAGES

же покупает. Если нужно продавать, он и это делает быстро, при необходимости жертвуя ценой ради скорости.

В 1959 году под управлением Fidelity Capital находилось \$12,3 млн. В 1965 году в 27 раз больше — \$340 млн. Инвесторы воспринимали как чудо то, что делал Сай с их деньгами — удваивал их за год. Журналисты сравнивали его с мифическим царем Мидасом, от прикосновения которого все превращалось в золото.

Он был звездой. О нем писал не только Playboy, статьи о нем появля-

Primerica — финансовый супермаркет Джеральда Сая

лись во многих газетах и журналах. Телеканал CBS снял о нем документальный фильм.

В 1965 году Сай покинул FMR и распродал принадлежавшие ему акции компании. Это случилось после того, как Эдвард Джонсон II объявил, что планирует в будущем передать руководство FRM своему сыну Эдварду Джонсону III. В последний год работы Сая в компании стоимость акти-

вов Fidelity Capital из расчета на одну акцию выросла на 47%. Рост индекса Dow Jones за 1965 год составил 11%.

Одиночное плавание

На средства, полученные от продажи акций FMR, Сай создал собственный взаимный фонд — Manhattan Fund. Первичное предложение акций (IPO) инвестфонда в феврале 1966 года стало рекордным. Первоначально фонд планировал выпустить 2,5 млн акций по \$10 за штуку. Спрос был так силен, что план пришлось дважды пересматривать в сторону увеличения выпуска — сначала до 10 млн акций, потом до 25 млн акций. В итоге Manhattan Fund установил рекорд по размеру привлеченного капитала — \$247 млн. Предыдущий рекорд — \$198 млн — был установлен в 1958 году и принадлежал IPO One William Street Fund, которым управлял банк Lehman Brothers.

На ежегодном собрании акционеров Manhattan Fund в 1967 году Сай объявил, что активы фонда достигли \$513 млн. Доходность фонда за 1967 год составила 39%. Стратегия импульсного инвестирования продолжала оправдывать себя. Для растущего рынка это действенная стратегия. Но только для растущего.

Тем временем эпоха «быков» на фондовом рынке США подходила к концу.

Семья Сай пожертвовала \$7,2 млн на создание при Бостонском университете культурного центра и фитнес-центра (на фото)

Наступало время «медведей». 1968 год Manhattan Fund закончил с семипроцентным убытком. Среди почти 300 открытых взаимных фондов Manhattan занял по итогам года шестое место с конца. Дальше дела фонда пошли еще хуже, стоимость активов фонда за несколько лет упала на 90%.

Но Джеральд Сай доказал, как важно вовремя продавать. Он продал на пике. В начале 1968 года страховая компания CNA Financial купила Manhattan Fund. Сай получил акции CNA на \$27 млн.

Пресса, еще недавно восхвалявшая таланты Сая, теперь обвиняла его в убытках Manhattan, утверждая, что он потерял чутье, что причиной его прошлых успехов был не его талант, а растущий фондовый рынок.

В 1973 году Сай уволился из CNA и продал свои акции. После чего купил небольшую брокерскую компанию и переименовал ее в G. Tsai & Co. Про новую компанию Сая пресса практически не писала. Как и о Tsai Financial Corp. подразделением которой была G. Tsai & Co.

Казалось, что про Сая забыли. Но затем он снова появился на деловой

ХОББИ

Любимым видом отдыха Джеральда Сая были полеты на вертолете. Он сам садился за штурвал пилотажного вертолета Bell и управлял им с отключенным автопилотом.

Люди, жившие по соседству с его особняком в Гринвиче, штат Коннектикут, жаловались на создаваемый вертолетом шум. Сай утверждал, что его вертолет шумит не сильнее, чем газонокосилка. В 1980 году из-за неисправности лопасти несущего винта вертолет потерпел аварию и упал в реку Гудзон. Сай добрался до берега вплавь. Даже после этого он в течение двух лет продолжал летать на вертолете, но затем, видимо к радости соседей, прекратил это занятие. Другим его увлечением была музыка. Он играл на саксофоне, кларнете, гитаре и рояле.

сцене. В новом облике. Уже не управляющего фондом, а финансиста широкого профиля.

На новом этапе своей деловой карьеры он доказал, что умеет выбирать не только акции, но и компании. В 1978 году Tsai Financial приобрела контрольный пакет акций компании по страхованию жизни Associated Madison за \$2,2 млн. Сай стал председателем совета директоров и генеральным директором компании и получил опцион на покупку еще одного пакета ее акций, равного уже купленному. В 1980 году принадлежащие Саю 20% акций стоили уже \$14,4 млн. Газеты заговорили о том, что Джерри Сай вернулся.

В 1980 году Сай увеличил размеры своей страховой империи, купив контрольный пакет акций Beneficial National Life, занимавшейся рассылкой страховых полисов по почте, и переименовал ее в National Benefit Life. Из 89 видов облигаций, приносивших низкий, но стабильный доход, в которые были вложены средства компании, Сай продал 84. Полученные средства были вложены в ценные бумаги с высокой доходностью. Затем он приобрел пакеты акций 11 малоизвестных ссудно-сберегательных касс и компаний, занимающихся страхованием жизни. После вхождения National Benefit Life в состав Associated Madison прибыли последней резко выросли — с \$800 тыс. в 1980 году до более чем \$5 млн в 1981 году.

Рассуждая о перспективах страхового бизнеса, он довольно цинично отмечал, что в будущем инфляция будет расти быстрее, чем население планеты, что для данного вида бизнеса крайне выгодно.

В 1982 году он продал свои акции Associated Madison компании American Can, получив за них 669 613 ак-

ций этой компании, оценивавшихся тогда примерно в \$18 млн. Хотя ему принадлежало чуть менее 4% акций American Can, это было больше, чем у всех остальных членов совета директоров компании, вместе взятых. На должности исполнительного президента компании он получал \$248,5 тыс. в год и бонус, который мог достигать до \$350 тыс. в год.

American Can не имела отношения ни к страховому бизнесу, ни к взаимным фондам.

Консервно-финансовый супермаркет

Компания American Can Company была основана в 1901 году. Она занималась производством консервных банок, контейнеров для еды, а также других видов упаковки. В первые десятилетия ее существования спрос на оловянные банки постоянно рос, а с ним росли и прибыли компании, контролировавшей значительную часть рынка. В 1970-е годы компания переживала не лучшие времена. В рейтинге 500 крупнейших компаний США журнала Fortune она опустилась с 53-го места в 1971 году на 70-е в 1980-м. Если по итогам 1971 года чистая прибыль компании составила \$65,9 млн, то 1973 год был закончен с чистым убытком в \$50,7 млн.

Чтобы исправить ситуацию, American Can пыталась найти дополнительные направления деятельности, более выгодные по сравнению с упаковочной промышленностью. В 1977 году она приобрела компанию Pickwick International, занимавшуюся оптовой

Сын Джеральда Сая Кристофер (на фото слева) интересовался инвестициями с детства. Когда вырос, стал инвестором

и розничной торговлей звукозаписывающей и звуковоспроизводящей аппаратурой. В 1978 году купила сеть музыкальных магазинов Sam Goody.

В мае 1980 года генеральным директором American Can был назначен Уильям Вудсайд. Он был настроен на более серьезную диверсификацию. С точки зрения меньших капиталовложений при большей потенциальной прибыли привлекательной выглядела сфера финансовых услуг.

В 1981 году в газете The Wall Street Journal появилась статья о том, что American Can намерена продать свое подразделение Forest Products. Завод складных картонных коробок, завод по производству лигнина (используется в производстве ДСП, картона, фанеры), пять целлюлозно-бумажных комбинатов, шесть бумажных фабрик, три лесопилки, 238 тыс. га леса и права на вырубку на территории еще 648 тыс. га. Аналитики фондового рынка оценивали подразделение в сумму от \$600 млн до \$1 млрд. При этом рыночная капитализация головной компании составляла около \$700 млн. Большую часть средств от продажи дивизиона American Can собиралась вложить в развитие направления в сфере услуг.

Джеральд Сай прочел эту статью. И немедленно на нее отреагировал. Он написал письмо Уильяму Вудсайду, в котором предложил создать со-

вместное предприятие. У Сая был работающий по почте страховой бизнес, у American Can — свое подразделение по продаже товаров по почте с огромным списком клиентов.

Два бизнесмена встретились. Планируемого совместного предприятия не получилось. Но Вудсайд захотел работать с Саем. Он сделал предложение о покупке Associated Madison. Сай хотел получить \$17 за акцию. Вудсайд предложил \$15. За советом, принять ли такое предложение, Джерри Сай обратился к своей матери, как он часто это делал. Та сказала: «Цена не важна. Для тебя это возможность. Подумай о том, что важно, что это может дать тебе в будущем».

После прихода в American Can Джеральд Сай получил от Вудсайда \$500 млн на приобретение компаний финансовой сферы и быстро потратил всю сумму. Вудсайд выделил еще столько же.

Пример освоения сферы финансовых услуг компанией, занимающейся другим направлением бизнеса, к тому времени уже существовал. В 1981 году компания Sears, Roebuck and Company, владеющая крупнейшей на тот момент сетью розничной торговли США, приобрела брокерскую компанию Dean Witter Reynolds и компанию недвижимости Coldwell Banker Real Estate и на их основе создала подразделение финансовых услуг Sears Financial Network. В 1985 году это подразделение запустило собственную кредитную карту Discover — без ежегодной платы за обслуживание, с повышенным кредитным лимитом. Впоследствии владель-



GETTY IMAGES

LIBRARY OF CONGRESS





**American Can Company —
упаковочная компания,
превращенная Саем в финансовую**

цы этих карт первыми в истории стали получать кешбэк за покупки.

В 1982 году в интервью The New York Times Сай утверждал, что пришел к этой идее гораздо раньше Sears, Roebuck and Company. «Я помню, как много лет назад, еще в 1965 году, я рассказывал людям, что однажды они увидят здание, в котором на первом этаже будет банк, на втором ссудо-сберегательная касса, затем брокерская контора, страховая компания, а на 13-м этаже кладбище. Это будет финансовый супермаркет. Я держал это в своей голове много лет, а сейчас я делаю то, о чем мечтал все эти годы. Я действительно хочу создать крупную успешную компанию финансовых услуг. Я одержим этим».

И Сай занялся воплощением мечты в жизнь — превращением компании, занимающейся упаковкой, в финансовый супермаркет. В 1985 году финансовые услуги и розничная торговля приносили компании около 80% прибыли.

Некоторое время спустя упаковочный бизнес оказался ненужным. Он был продан в 1986 году компании Triangle Industries за \$570 млн. В покупку входили права на название компании.

Так как старое название было продано, изменившейся компании потребовалось новое. В начале Сай хотел придумать его сам. Но потом решил поручить это профессионалам. Специализирующаяся на разработке фирменного стиля корпораций компания Lippincott & Margulies получила контракт на \$200 тыс. После длительных консультаций в марте 1987 года было объявлено новое имя — Primerica Corporation. От части старого названия «American» осталась «merica», к ней добавилось слово «prime» (первый, главный, лучший). Primerica.

За два месяца до объявления о переименовании Уильям Вудсайд покинул пост председателя совета директоров компании. Совет директоров возглавил Джеральд Сай. Он стал первым в истории американцем китайского происхождения, возглавившим компанию, акции которой входят в индекс Dow Jones. В 1986 году зарплата Сая составляла \$880 тыс. В 1987 году — \$1 539 772.

Основным направлением деятельности Primerica были финансовые услуги. Страхование жизни и здоровья, управление взаимными фондами,

ипотека и другие виды кредитования. Компания также занималась прямой почтовой рассылкой и владела более чем 500 музыкальными магазинами.

В мае 1987 года Primerica купила за \$750 млн инвестиционный банк Smith Barney. Банк с более чем 100-летней историей, с более чем 100 отделениями в США и других странах. Эта покупка плохо отразилась на финансовых показателях компании — долговая нагрузка выросла в три раза, почти до \$2 млрд. 19 октября 1987 года рухнул фондовый рынок США. Банк принес Primerica почти \$93 млн убытка. Правда, это компенсировалось прибылью других финансовых подразделений.

До обвала принадлежавший Саю пакет акций Primerica стоил \$84,5 млн, после обвала цена этого пакета падала до \$53 млн.

Чтобы исправить положение, Сай выставил на продажу часть активов Primerica на общую сумму около \$1 млрд.

Но в декабре 1988 года компания была продана целиком. Ее приобрела за \$1,45 млрд деньгами и акциями Commercial Credit Corporation (CCC) Сэнфорда Вейла (впоследствии дочерняя фирма Primerica, брокерская компания Smith Barney, вошла в состав созданной Вейлом Citigroup). Объединенная компания сохранила название Primerica. Вейл занял должности председателя совета директоров и генерального директора. Джеральд Сай был отстранен от повседневной деятельности стал директором и председателем исполнительного комитета. Затем он покинул ряды компании, получив «золотой парашют» в размере около \$40 млн, и распродал большую часть своих акций. Primerica же впоследствии стала частью Citigroup.

Последний аккорд

После сделки Primerica-CCC многие думали, что Джеральд Сай ушел на заслуженный отдых. Сам он думал так же. В 1992 году ему исполнилось 63 года. Он организовал группу инвесторов, которая купила за \$26,8 млн 48% акций страховой компании Delta Life. Сай внес \$9 млн из этой суммы.

Впоследствии он говорил, что совершил ошибку, нужно было покупать 100% акций. В 1997 году Delta Life, показывающая не лучшие финансовые результаты, была продана компании AmerUs Life Holdings за \$185 млн. Сай за свою долю в компании получил \$14 млн. После этого он окончательно вышел на покой ●

Он был сторонником импульсного инвестирования и активно пропагандировал эту стратегию. Она состоит в покупке акций, рост курса которых опережает рынок, в ожидании того, что курс продолжит расти, а затем их продаже при признаках ослабления импульса

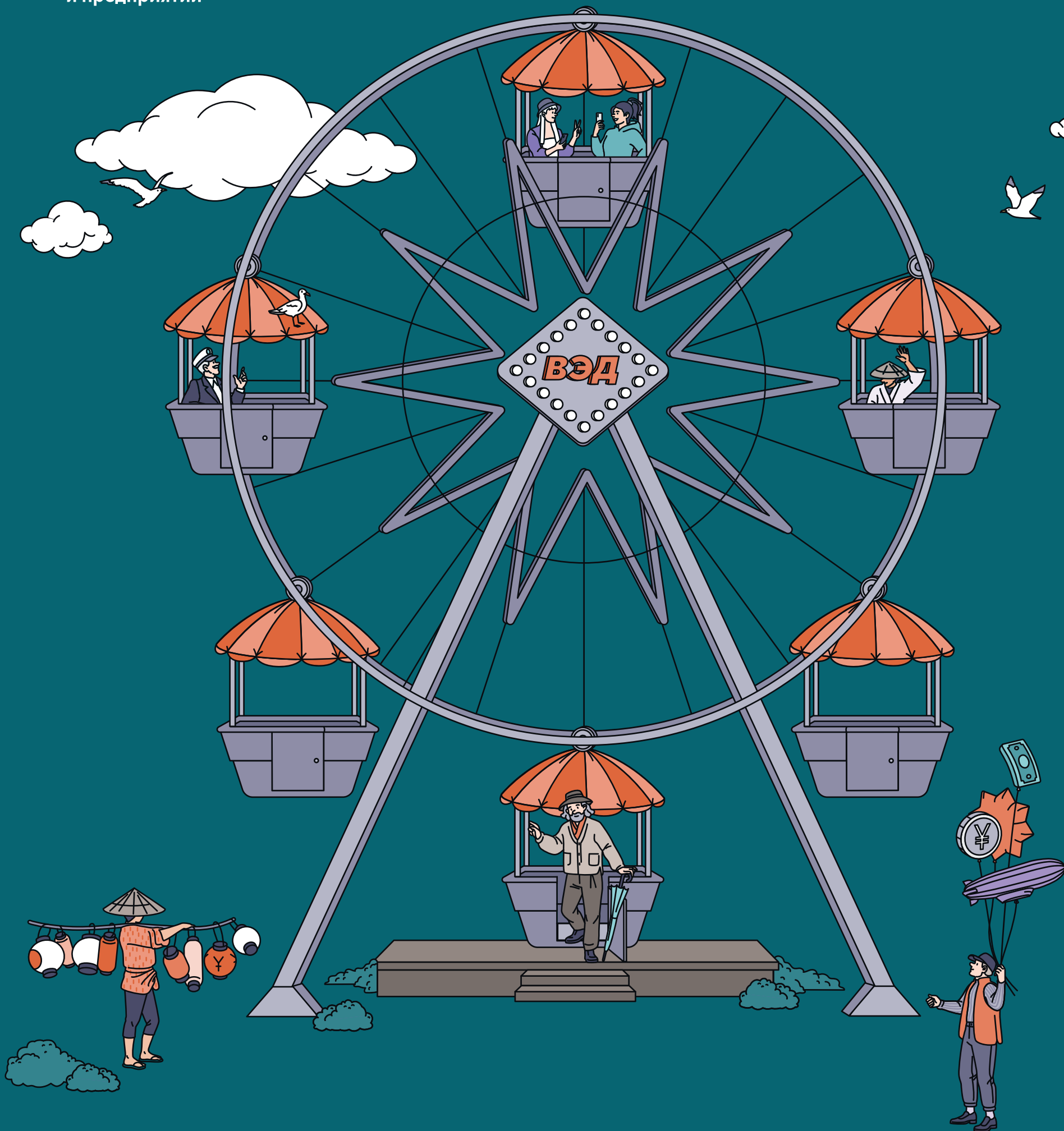


**Бостонский университет
Джеральд Сай окончил в рекордно
короткие сроки — ему не терпелось
скорее заняться делом**

RICK FRIEDMAN / CORBIS / GETTY IMAGES

Точка

банк для предпринимателей
и предприятий



Коммерсантъ

S7 Airlines

авиасейлс B2B

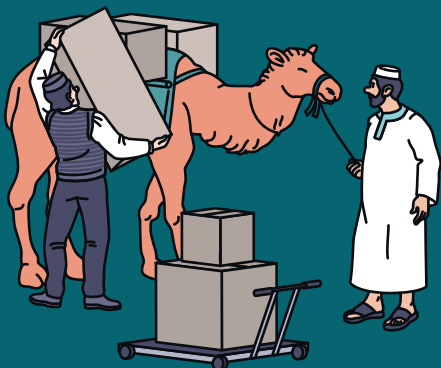


Полное обозрение рынка ВЭД!

Онлайн-конференция, на которой
вы узнаете всё о международных
платежах, импорте, экспорте и логистике

19 октября

Онлайн



Купить билет



vedconf.tochka.com

ЛИДЕРЫ ТЕ ЖЕ

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В АВГУСТЕ



Август стал очередным успешным месяцем для большинства финансовых инструментов, хотя по многим позициям уступил результатам июля. Третий месяц подряд самыми успешными в рейтинге доходности «Денег» остаются вложения в отдельные паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Неплохой доход принесли и акции российских компаний, которые выигрывают от слабости рубля. Валютная переоценка положительно сказалась на инвестициях в золото, валютные депозиты и ПИФы замещающих и юаневых облигаций.

ПИФы

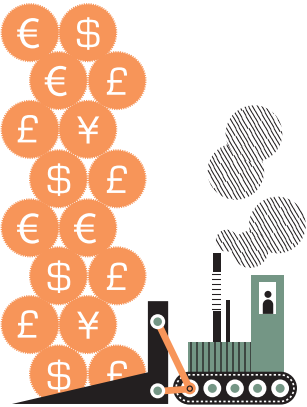
Благодаря активным действиям портфельных управляющих третий месяц подряд лидирующие позиции по доходности занимают отдельные паевые инвестиционные фонды. Вместе с тем результативность была хуже, чем месяцем ранее. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 145 крупных розничных фондов (ОПИФы и БПИФы со стоимостью чистых активов, превышающей 500 млн руб.) лишь у трети цена пая снизилась по итогам месяца, завершившегося 29 августа. 42 фонда обеспечили доход выше 5%, и только два — немногим более 10%. В июле каждый второй фонд обеспечил доход выше 5%, а у 35 лучших паи подорожали более чем на 10%.

Изменились и лидеры роста на рынке коллективных инвестиций. Если в июле верхние строчки занимали ПИФы, ориентированные на флагманов электроэнергетики, в августе им на смену пришли фонды компаний меньшей капитализации. По данным Investfunds, цена паев таких фондов выросла за месяц на 9–10%. В числе локомотивов этого роста выступили депозитарные расписки HeadHunter и Ozon, акции Новороссийского морского порта и ДВМП, подорожавшие за месяц на 43–50%.

Высокую прибыль принесли частным инвесторам отраслевые фонды, ориентированные на компании нефтегазового сектора, паи которых подорожали за на 5–9%. Акции нефтяных компаний неплохо подросли на фоне подъема цены на нефть и ослабления рубля, что традиционно позитивно для экспортно ориентированных компаний. Портфельный управляющий УК «Тринфико» Юрий Гроссман отмечает, что инвесторы позитивно расценили возобновление раскрытия финансовых отчетов эмитентами, что улучшило прогнозируемость инвестиций.

В лидерах роста остаются фонды российских еврооблигаций, паи которых прибавили в цене 4,5–6,6%. В то же время паи фондов рублевых облигаций в основной своей массе обесценили вложения на 0,6–1,9%. По словам Юрия Гроссмана, фонды валютных облигаций продемонстрировали рост благодаря переоценке и удорожанию самих бондов. Фонды рублевых облигаций оказались под давлением внепланового повышения ставки ЦБ с 8,5% до 12%. За месяц индекс гособлигаций RGBITR, рассчитываемый Московской биржей, упал на 1,6%, до 613 пунктов. 1% потерял индекс корпоративных облигаций RUCBTRNS.

В связи с жесткой риторикой ЦБ и инфляцией, ускорившейся в конце августа до 5% (г/г), фонды облигаций, по мнению экспертов, останутся в аутсайдерах в ближайшие месяцы.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Игорь Иванко**



«Учитывая, что вероятность понижения ключевой ставки в ближайшие месяцы рынок оценивает как крайне низкую, восстановление прежних доходностей в облигациях нас ждет не скоро. Зато высокие результаты смогут показать фонды денежного рынка», — полагает господин Гроссман. Он не исключает дальнейшего роста на рынке акций, но считает, что осенью возможны значительные коррекции.

Акции

Высокую прибыль принесли частным инвесторам вложения в акции российских компаний, но и они по большей части уступили показателям июля. В августе индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года поднялся выше 3200 пунктов, завершив месяц на отметке 3227,99 пункта. Это на 5% выше значений закрытия июля. Но в июле индекс вырос почти на 10%.

Лучшую динамику среди ликвидных бумаг демонстрировали акции «РусГидро» и «Роснефти», на которых инвестор мог заработать 10,7% и 9,3% соответственно. «Опережающей динамикой котировок ценных бумаг энергетической компании способствова-

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ* (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	1-9,7	17-36	28-95	8-138
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-9-+5	18-30	44-110	30-56
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-1,7-+1,5	-2,7-+2	1,7-10	5-29
ЕВРООБЛИГАЦИИ	4,5-6,6	15-20	32-48	9-16
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-0,7-+6	4-20	13-75	18-68
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,7-0,8	1,1-2	6,6-7,3	19-23
ДРАГМЕТАЛЛЫ	2,4-5,5	12-17	65-78	17-26

Источник: Investfunds. *Данные на 29 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	5,03	18,78	34,50	10,47
СБЕРБАНК	-0,92	0,30	97,36	19,23
«РОСНЕФТЬ»	9,34	23,58	51,15	49,33
«ГАЗПРОМ»	2,11	9,24	-30,17	-0,86
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	0,59	15,29	4,15	-15,63
«РУСГИДРО»	10,65	13,44	20,21	32,44
«МАГНИТ»	4,92	41,67	11,61	32,52
«ЯНДЕКС»	1,83	15,45	23,62	-45,07
АЛРОСА	-4,85	23,65	11,29	19,77
«АЭРОФЛОТ»	-3,46	9,96	52,42	-46,15
«ФОСАГРО»	-3,39	-1,87	-2,85	184,92

Источник: Московская биржа. *Данные на 31 августа.



ИГОРЬ ИВАННОВ

ли заявленные планы по выходу на африканские рынки, а также публикация высоких финансовых результатов», — считает аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских. За первое полугодие 2023 года компания нарастила выручку на 21,5%, до 260 млрд руб., а чистая прибыль выросла на 56%, до 47 млрд руб. Нефтяная компания нарастила чистую прибыль на 45,2%, до 652 млрд руб. при прибыли за весь прошлый год в 813 млрд руб.

Аутсайдеров по итогам августа оказались больше, чем лидеров роста. Среди них — акции АЛРОСА, «Аэрофлота», «Фосагро», вложения в которые подешевели за месяц на 4,9%, 3,5% и 3,4%. Даниил Болотских замечает, что ранее акции АЛРОСА росли быстрее рынка на ожиданиях инвесторов в отношении дивидендов. В августе совет директоров рекомендовал выплаты на уровне 3,77 руб. на акцию, что вызвало разочарование инвесторов и снижение цены акций. Акции «Аэрофлота» с начала года сильно выросли, поэтому коррекция в августе была ожидаема, тем более что авиаотрасль в этом году получает меньше государственных субсидий. Это, по словам господина Бо-

лотских, сказывается на результатах маржинальности по EBITDA, которая за первое полугодие снизилась до 26,3% против прошлогодних 34,4%. «Акции „Фосагро“ следуют за мировыми ценами на газ, который является важнейшим компонентом для производства удобрений. С приходом отопительного сезона цены на газ могут вернуться к росту в случае аномально холодной погоды», — предполагает эксперт.

Вклады

Неплохую маржу принесли инвесторам валютные вклады. Депозит в долларах обеспечил своему держателю прибыль свыше 5%, в евро — немногим более 3,5%. Успех таких банковских продуктов связан с ослаблением рубля по отношению к доллару и евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос на 4,43 руб., до 96,03 руб./\$, курс евро поднялся почти на 3,3 руб., до 104,1 руб./€. Ослабление рубля в августе стало продолжением тенденции последних девяти месяцев. С начала года доллар подорожал к рублю на 37%. Основная причина роста остается неизмен-

ной — дефицит предложения иностранной валюты на фоне роста спроса. «Предложение валюты на внутреннем рынке снизилось как из-за перехода значительной части экспортных расчетов на рубли и дружественные валюты, так и из-за того, что экспортеры часть валютной выручки оставляют на зарубежных счетах, в том числе из-за возросших издержек на перемещение валюты. Кроме этого, объемы экспорта сократились из-за западных санкций и слабости цен на сырье на мировых рынках», — говорит главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. Спрос на валюту высок из-за восстановления импорта, ухода иностранных компаний из России и спроса населения в связи с отпускным периодом.

«Резкое повышение ключевой ставки приведет к удорожанию кредитов, что снизит потребительский и инвестиционный спрос, в том числе на импорт, и снизит спрос на валюту», — считает Михаил Васильев. По его словам, решение ЦБ вызвало ответное повышение ставок по депозитам и доходностей облигаций, что увеличит привлекательность рублевых сбережений и повысит спрос на рубли. Впрочем, на доходы рублевых депозитов по итогам августа решение Банка России не повлияло, а потому инвестор мог рассчитывать на доход на уровне 0,68%.

Принятых мер для разворота курса доллара и евро недостаточно, полагают эксперты, потому интерес к валютным депозитам может сохраниться. «С экономической точки зрения тренд на ослабление рубля может переломиться, когда наступит равновесие на валютном рынке и предложения валюты от экспорта будет хватать на импорт и отток капитала», — считает господин Васильев. По его мнению, в сентябре доллар будет преимущественно торговаться в диапазоне 94–99 руб./\$, евро — на уровнях 102–108 руб./€. «В рисковом сценарии, если власти не будут защищать отметку 100 руб. за доллар, в ближайшие месяцы вероятно ослабление рубля до 105–110 за доллар», — считает Михаил Васильев.

Золото

Неплохую прибыль частным инвесторам принес и благородный металл. По расчетам «Денег», за август такие инвестиции прибавили в цене почти 3,6%. Этот подъем стал возможен исключительно за счет роста курса американской валюты, так как по итогам месяца долларовые цены снизились.

С первых дней августа благородный металл на мировом рынке уверенно терял в цене и к 18 августа опустился до отметки \$1888 за тройскую унцию, потеряв с начала месяца почти 4%. Это происходило на фоне сильного падения спроса. По данным агентства Bloomberg, активы биржевых фондов (ETF), инвестирующих в золото, приблизились к уровню 2,8 тыс. тонн, обновив минимум с 30 марта 2020 года. С начала августа сокращение составило почти 30 тонн. В оставшиеся десять дней интерес к металлу частично восстановился, что поспособствовало росту его цены до \$1940 за тройскую унцию.

Как отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Евгений Миронюк, золото, особенно последнее время, показывает сильную обратную корреляцию с доходностью американских казначейских облигаций. Так, пиковые по доходности значения десятилетних казначейских облигаций США, выше 4,36%, совпали с минимальными (для августа) котировками золота, к концу же месяца доходность снизилась до 4,1%. «Золото выступает конкурентом консервативным инструментам, к которым относятся облигации. Рост ставок по ним вызывает отток не только с рынка золота, но и, к примеру, с рынка акций (с меньшей корреляцией)», — отмечает господин Миронюк.

Участники рынка не ждут роста цен на драгоценный металл в ближайшие месяцы, но не исключают подъема в будущем году. По оценке Евгения Миронюка, золото продолжит находиться в диапазоне \$1900–2000 за тройскую унцию до конца года. «Снижение ставки ФРС в долгосрочной перспективе (более года) делает интересными вложения в инструменты с активами в золоте, например ПИФы», — считает он ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,683	1,88	6,50	14,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	5,09	19,00	62,62	31,81
ВКЛАД В ЕВРО	3,52	20,91	75,63	21,26
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	4,83	18,40	59,43	27,30
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	3,26	20,31	72,18	16,65

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	3,56	16,82	80,99	25,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,51	16,60	79,94	25,17
КУРС ДОЛЛАРА	4,83	18,40	59,43	27,30

Источники: Profinance, Московская биржа. *Данные на 31 августа.

«ЛЮДИ ЛЮБЯТ ПЛАТИТЬ БЕСКОНТАКТНО, И МЫ УЖЕ РАЗРАБАТЫВАЕМ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ»



Какие платежные технологии предпочитают россияне, почему способов удобно платить становится все больше, какую роль в этом играет Сбер и от кого зависит будущее инновационных платежных решений, «Деньгам» рассказал старший вице-президент, руководитель блока «Транзакционный банкинг B2C» Сбербанка **Дмитрий Малых**.

Сбер активно развивает разные методы оплаты, как среди них выбрать лучший?

— Действительно, Сбер предлагает максимальное разнообразие способов оплаты, в том числе бесконтактных. Это наш осознанный подход: мы изучаем клиента, его жизненные ситуации и потребности, чтобы предложить лучшее решение. Например, еще пару лет назад никто не думал, что способ оплатить покупку в магазине напрямую будет зависеть от модели смартфона. А сейчас это реалии, с которыми мы работаем, и достаточно успешно.

Мы анализируем устройства, которыми пользуются наши клиенты, функциональные особенности, которые им доступны. Например, есть ли на них функция NFC. Значение имеют привычки, возраст, образ жизни людей — кто-то привык носить карту с собой, у кого-то вся жизнь в телефоне, а для кого-то и это уже лишние усилия, и ему приятнее платить, просто улыбнувшись в камеру. И наша задача — предложить удобные способы каждому клиенту независимо от технических возможностей, возраста, предпочтений, чтобы у него был выбор.

Так, когда с нашего рынка ушли некоторые иностранные компании, нам было важно найти быстрое решение, чтобы вернуть привычные способы оплаты. И мы первыми в стране предоставили нашим клиентам с устройствами Android возможность бесконтактно платить телефоном с помощью сервиса SberPay NFC.

— Какие преимущества у этого способа оплаты?

— Пользователи смартфонов Android с NFC могут проводить операции — оплачивать покупки и снимать наличные банкоматах, — просто приложив смартфон к терминалу. Ключевое преимущество в том, что операция проходит в одно касание, быстро, как при использовании обычной бесконтактной банковской карты, при этом бонусы от «СберСпасибо» начисляются в полном объеме.

Чтобы воспользоваться сервисом, не нужно устанавливать дополнительных приложений на свой смартфон, достаточно просто подключить любую карту «Мир» к оплате телефоном SberPay в приложении СберБанк Онлайн. Для оплаты достаточно поднести смартфон к терминалу. Кроме того, мы предоставили пользователям SberPay новую функциональность, позволяющую оплачивать покупки еще быстрее, — просто активировав экран телефона. Для этого пользователю в разделе «SberPay оплата телефоном» мобильного приложения СберБанк Онлайн нужно включить настройку оплаты без разблокировки и выбрать сумму лимита одной операции — от 100 до 1000 руб. При покупке на сумму меньше лимита достаточно просто активировать экран телефона и поднести его к терминалу — и оплата пройдет в одно касание.

На сегодняшний день сервис подключили уже больше 6 млн клиентов, а количество операций через SberPay в день превышает 2,5 млн.

— Есть ли аналог такого сервиса для пользователей устройств iOS?

— Вернуть привычный способ платить телефоном для пользователей iOS оказалось труднее. Если для Android-пользователей есть приложения Mir Pay и SberPay, то для телефонов с операционной системой iOS ничего подобного нет и, наверное, в ближайшее время не будет. Но и в этой ситуации мы нашли решение — сервис оплаты по QR-коду. Его уже оценили миллионы наших клиентов, причем не только с айфонами. Сервис позволяет любому клиенту, отсканировав код, дальше выбрать удобный для него путь — или оплатить картой Сбера или другого банка, использовать SberPay или совершить транзакцию с помощью СБП.

— Как работает этот сервис?

— Клиенту достаточно отсканировать QR на терминале телефоном и подтвердить покупку в приложении своего банка. Отмечу, что сервис доступен не только для

владельцев карт Сбера, но и для клиентов других крупных банков. Покупатель получит соответствующие уведомления об оплате в приложении своего банка, а продавец — подтверждение в виде чека на терминале эквайринга или в кассе.

Сейчас QR-коды принимают более 1,5 млн терминалов Сбера во всех регионах России. Есть два вида QR-кодов для расчетов — статический и динамический. Статический — это постоянный код с банковскими реквизитами и данными компании. Конкретную сумму заказа покупатель вводит самостоятельно. Такие коды можно встретить в небольшом магазине или салоне красоты, в курьерской доставке. Обычно это размещенная на видном месте наклейка.

Динамический QR-код генерируется на стороне продавца отдельно под каждую покупку и уже включает сумму оплаты. Его обычно используют крупные розничные сети, рестораны или компании сферы услуг. Расплатиться им можно на терминале эквайринга, в обычной кассе или кассе самообслуживания.

С апреля 2023 года QR-оплата стала еще удобнее: отсканировав QR-код, клиенты сами выбирают, как платить — со SberPay QR, с помощью банков-партнеров Сбера или через Систему быстрых платежей (СБП).

— Насколько безопасна оплата QR?

— Абсолютно безопасна. Ведь, чтобы подтвердить покупку, нужно зайти в приложение банка на мобильном телефоне, доступ к которому всегда защищен паролем или биометрией (входом по face ID). Также оплаты по QR-кодам, как и оплаты по картам, банк проверяет на предмет мошеннических действий, и, если операция вызовет подозрение, ее попросят подтвердить, например, с помощью звонка из колл-центра банка. При совершении покупки по QR-коду вы видите, в какой торговой точке происходит оплата, также у вас остается чек об операции, который легко найти в приложении в истории платежей.

— А как же кешбэк? Многие привыкли платить картами, чтобы получать бонусы.

— При оплате SberPay QR клиенты тоже получают бонусы. Основное отличие SberPay QR от аналогичных способов оплаты по QR-кодам — воз-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

возможность копить бонусы от «Сбер-Спасибо», как и при оплате картой. Некоторые банки-партнеры также начисляют кешбэк, как и при оплате картой. Сейчас оплата по QR-коду Сбера доступна держателям карт Тинькофф-банка, Альфа-банка, Совкомбанка, Росбанка, МТС-банка, СДМ-банка и «ЮMoney». Мы работаем над тем, чтобы оплачивать покупки QR-кодом могли владельцы карт и других банков, поэтому список банков-партнеров постоянно расширяется.

— **Есть ли статистика, как много клиентов выбирают этот сервис для оплаты? Кто его чаще использует?**

— Нашим QR пользуются уже более 7 млн клиентов, и это число постоянно увеличивается. Самые активные пользователи — люди молодого и среднего возраста. Пожилые клиенты более консервативны. Впрочем, консервативны в отношении не только QR-платежей, но и любых безналичных платежей.

— **Интересно, а за рубежом оплата по QR распространена? Если да, то в каких странах?**

— Мировой рынок оплаты по QR-кодам оценивается почти в \$10 млрд по итогам 2022 года. В частности, такой способ оплаты очень популярен в Китае: там на QR-коды приходится более 90% оплат с помощью смартфона. Всего китайцы проводят через смартфоны около 150 млрд оплат в год.

В Европе же безналичный способ оплаты в целом не так распростра-

нен. Но тем не менее в ЕС оплату через QR-коды принимает примерно 50% торговых точек, 60% потребителей пользовались этим инструментом хотя бы один раз.

В США 39% случаев сканирования QR-кода приходится на оплату товаров и услуг.

В целом можно констатировать, что Россия — лидер и новатор по бесконтактным способам оплаты.

— **Но QR не единственное решение для владельцев айфонов. Вы выпустили платежные стикеры, потом были дополнительные партии. Клиенты довольны?**

— Да, мы всегда ищем альтернативные решения. Стикер — та же Сбер-Карта, только в маленьком формате, которая клеится на телефон. Обслуживается на тех же условиях и гарантирует безопасность операций, как и обычный пластик. При помощи стикера можно не только оплачивать покупки в терминалах с бесконтактной оплатой, но и снимать наличные в банкоматах. Стикер можно привязать к уже существующему платежному счету или же выпустить к новому — в любом случае в мобильном

приложении банка он будет отображаться как отдельная карта. Для удобства советуем сразу ее переименовывать, чтобы не потерять.

Спрос на наши платежные стикеры хороший и соответствует нашим ожиданиям. Что касается выбора дизайна, то особенно клиентам приглянулись новые стикеры с героями мультфильмов — Винни Пухом, попугаем Кешей и Карлсоном. Премиальным клиентам мы предложили стикеры с узнаваемым градиентом, как и при выпуске СберКарты. Выпускать новые стикеры в различном дизайне мы начали 7 июля, и за месяц их уже заказали более 250 тыс. наших клиентов.

Важно, что по результатам тестирования мы улучшили наши стикеры: теперь оплата проходит мгновенно.

Выпуск — и перевыпуск — одного стикера обойдется всего в 700 руб., а для клиентов с подпиской Сбер-Прайм+ или премиальных клиентов услуга вообще бесплатна. Стикер можно оформить в мобильном приложении СберБанк Онлайн всего за пару минут.

— **Еще один способ оплаты от Сбера — покупка с помощью биометрии, так называемая оплата**

улыбкой. Но это такая чувствительная тема. Насколько это безопасно? Не случится ли так, что человек придет в магазин или кафе без телефона, карты и наличных, а система его не узнает?

— «Оплата улыбкой» — еще один шаг к развитию бесконтактных способов платежей для тех, кто ценит комфорт, инновации и свое время. Она занимает несколько секунд, что сопоставимо по скорости с обычной транзакцией банковской картой, но для оплаты не нужно держать под рукой карту или мобильный телефон. Чтобы подключить сервис, необходимо до похода в магазин в мобильном приложении СберБанк Онлайн выбрать пункт «Оплата улыбкой» (в разделе «Карты» или «Профиль») и указать карту, с которой будут списываться средства при оплате. В магазине для оплаты нужно посмотреть в камеру и улыбнуться. Высокая степень распознавания обеспечивает надежный уровень безопасности. Так что опасения беспочвенны.

В целом мы видим в будущем биометрию как привычку. Прогресс сложно остановить, хотя это много раз пытались сделать. Люди будут использовать биометрию во всех базовых жизненных ситуациях: вход на работу и в образовательные организации для детей, покупки в магазинах, подтверждение личности вместо паспорта при сделках с недвижимостью, банковском обслуживании, в медицинском обслуживании и так далее.

— **Если говорить о клиентском поведении, в будущем люди будут предпочитать бесконтактную оплату кешу?**

— Сегодня безналичной оплатой пользуется подавляющее большинство граждан. У 82% есть как минимум одна банковская карта, а у 45% их две и более. Выбор в пользу безнала люди объясняют удобством, скоростью оплаты и возможностью не носить с собой наличные. 61% опрошенных уверены, что без безналичных расчетов им было бы сложно обойтись.

У современного человека больше шансов забыть дома карту, чем телефон, который всегда с собой. А в телефоне — удобные сервисы от Сбера, и мы уже работаем над новыми инновационными платежными решениями для наших клиентов, останавливаться не собираемся.

Думаю, что этот тренд сохранится и в будущем: люди будут выбирать именно бесконтактные способы оплаты. Желание клиентов для нас — это новые задачи, которые мы перед собой ставим, поэтому развитие дальнейших технологий напрямую зависит от людей. А наша цель — превзойти их ожидания. ●

ПИФАМ ПЕРЕПАЛО НА ПОДЪЕМЕ

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ



В летние месяцы инвесторы рекордными за последние полтора года темпами наращивали вложения на рынке коллективных инвестиций. По итогам трех месяцев чистый объем инвестиций в розничные фонды составил более 40 млрд руб. В таких условиях управляющие вновь начали активно развивать продуктовую линейку. Широкой рознице начали активно предлагаться фонды с выплатами и валютными облигациями, первые позволяют инвестору почувствовать себя рантье, а вторые — защититься от ослабления рубля.

сторожный оптимизм, царивший на рынке коллективных инвестиций в первые месяцы этого года, летом сменился настоящим ажиотажем, которого не было больше полутора лет. В июне, согласно данным Investfunds, частные инвесторы вложили в розничные паевые инвестиционные фонды (БПИФы и ОПИФы) 12,5 млрд руб., что более чем в пять раз выше результата мая, и это лучший показатель с докризисного декабря 2020 года. В июле в фонды поступило уже 12,7 млрд руб., а в августе — 15,3 млрд руб. Активно росло и число пайщиков — физических лиц. Банк России сообщает, что по итогам только второго квартала число частных инвесторов в ОПИФах выросло на 4,5%, до 2,26 млн человек, в БПИФах — на 5,3%, до 6,6 млн. Уверенно растет и объем вложений в такие продукты. По данным ЦБ, средний счет физического лица в открытых фондах на конец июня составил почти 300 тыс. руб., что на 8,8% выше значения на конец марта. Средний счет таких клиентов БПИФов вырос более чем на 11%, до 17,4 тыс. руб. «Существенно более низкое значение средних вложений в БПИФ по сравнению с ОПИФ объясняется как использованием этого типа фондов для пробных вложений, так и наличием сервисов автопополнения БПИФ небольшими суммами», — поясняет ЦБ в «Обзоре ключевых показателей паевых инвестиционных фондов».

Подъем вдохновил

Инвесторы явно были воодушевлены благоприятной конъюнктурой на рынке акций. В августе индекс Московской биржи достиг максимального значения с 21 февраля 2022 года, поднявшись до отметки 3228 пунктов. Это более чем на 5% выше значения закрытия июля. Непрерывный рост продолжается восьмой месяц подряд, и за это время фондовый индикатор вырос почти на 50%. Это положительно сказалось на результатах фондов акций. По данным Investfunds, паи 20 крупнейших розничных фондов выросли с начала года более чем на 50%, а лучшие из них обеспечили доход на уровне 80%. «Как правило, заработать на растущем рынке нетрудно даже неопытному инвестору, так как все растет, можно выбирать практически любые бумаги», — полагает руководитель отдела продаж УК «Первая» Андрей Макаров.

«Добавляли привлекательности инвестициям в паевые инвестиционные фонды и относительно невысокие до недавнего времени (до августовского повышения ключевой ставки ЦБ РФ — „Деньги“) ставки по депозитам», — считает директор инвестиционного департамента «РСХБ Управление активами» Александр Присяжнюк. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка крупнейших банков с марта по июль держалась в узком коридоре 7,636–7,827%. Российским инвесторам, как отмечают участники рынка, психологически тяжело держать деньги на депозитах, не приносящих двусмысленную доходность, а потому они готовы уйти в более доходную альтернативу, в качестве которой и выступают финансовые инвестиции. «Основными причинами интереса к ПИФам со стороны розничных инвесторов в 2023 году являются высокие инфляционные ожидания и опасения по поводу ослабле-

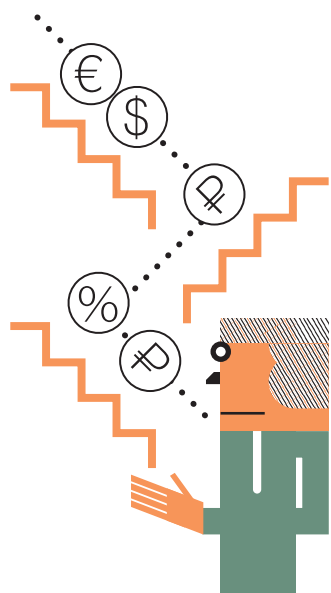
GETTY IMAGES

ния курса рубля, в связи с чем наблюдается спрос на любые инструменты, способные защитить от этих явлений: акции, дружественная валюта, золото, замещающие облигации и т. д., — говорит гендиректор УК «Тинькофф Капитал» Руслан Мучипов.

Акции котируются

В сложившихся на рынке условиях частные инвесторы активно меняют свои инвестиционные предпочтения. Стабильный приток средств идет, как и в 2021 году, в наиболее рискованные категории фондов. Вложения в фонды акций и смешанных инвестиций составили с начала года 10,2 млрд и 20,9 млрд руб. соответственно. При этом частные инвесторы отдавали предпочтение фондам с российскими ценными бумагами, тогда как из ПИФов, инвестирующих в ценные бумаги иностранных компаний, забирали деньги. Чистый отток из последней категории фондов составил почти 7,3 млрд руб.

Россияне отказываются от ранее очень популярных иностранных инвестиций из-за их рисков. Напомним, что в прошлом году Euroclear и Clearstream заморозили счета Националь-



ТЕКСТ Татьяна Палаева
ФОТО Getty Images



ного расчетного депозитария (НРД), через который торговала иностранными ценными бумагами большая часть российских УК и частных инвесторов. В итоге управляющие компании не только прекратили расчет стоимости паев фондов с такими активами, но и перестали совершать операции купли-продажи с ними. По данным ЦБ, на конец первого полугодия не проводились операции с 113 ПИФа с активами на 154 млрд руб. «Инфраструктурные риски и ограниченные возможности по инвестированию в иностранные активы побуждают инвесторов искать альтернативные варианты для вложений в рублевом пространстве и в пространстве дружественных валют», — констатирует Руслан Мучипов.

Продажи наблюдаются и в более консервативной категории фондов — облигаций, чистый отток инвестиций из которых составил с начала года 12,4 млрд руб. Такие фонды показывают в этом году не самую лучшую динамику на фоне постоянно ужесточающейся риторики Банка России. В начале года на рынке преобладал консенсус, что регулятор продолжит снижение ключевой ставки, но уже весной все заговорили о возможном

ее росте на фоне усилившихся инфляционных ожиданий. Как и предсказывали аналитики, в июле ЦБ все-таки поднял ставку на 100 базисных пунктов, до 8,5%, аналогичного шага ожидали и в ходе сентябрьского заседания. Но на фоне сильного снижения курса рубля Банк России уже в августе поднял ставку с 8,5% до 12%, что привело к сильнейшему в этом году обвалу на долгом рынке, по итогам которого индекс гособлигаций RGBITR вернулся к значениям начала года.

Ужесточение денежно-кредитной политики Банка России способствовало росту спроса на фонды денежного рынка. По итогам восьми месяцев чистый приток средств в эту категорию фондов составил почти 30 млрд руб., причем только 23 млрд руб. поступило в летние месяцы. Такие фонды зарабо-

тывают в основном на операциях обратного репо, а потому не подвержены рыночному риску и приносят доход даже в период высокой турбулентности на рынках. «Фонд денежного рынка мы рассматриваем как удобный способ занять выжидательную позицию, защититься от просадок рынка, присмотреться и выбрать долгосрочные объекты инвестирования», — отмечает директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимир Брагин.

Новые фонды

Управляющие компании продолжили активно развивать линейку инвестиционных продуктов, что с изоляцией российского рынка оказалось нетривиальной задачей. По оценке «Денег», основанной на данных Банка России,

только за первые восемь месяцев 2023 года было сформировано 15 розничных фондов (пять БПИФов и десять ОПИФов), еще три фонда находятся на стадии формирования. «УК активнее всего пользуются новыми возможностями, а также активно пытаются занять новые ниши», — замечает Владимир Брагин.

Основное расширение продуктового предложения шло по двум направлениям — это фонды с выплатой промежуточного дохода и ориентированные на валютные облигации (замещающие и юаневые или комбинацию этих долговых инструментов). В каждом типе фондов было создано по пять новых ПИФов. Такого массового открытия однотипных фондов уже давно не бывало на рынке, что, по мнению экспертов, говорит об их актуальности — они отвечают текущим потребностям инвесторов.

Стань рантье

Фонды с выплатой дохода — это ПИФы, в которых предусмотрены регулярные выплаты пайщикам дивидендов. Ранее такая опция была доступна только держателям паев закрытых и интервальных фондов, но с прошлого года стала доступна и для открытых ПИФов. На сегодняшний день на российском рынке работают 12 ОПИФов с регулярными выплатами под управлением восьми УК («Альфа-Капитал», «Открытие», «Первая», УК ПСБ, «РБ Капитал», «МКБ-Инвестиции», «ААА Управление капиталом», «ВИМ Инвестиции»). Из них семь фондов смешанного типа, три фонда облигаций и два фонда акций.

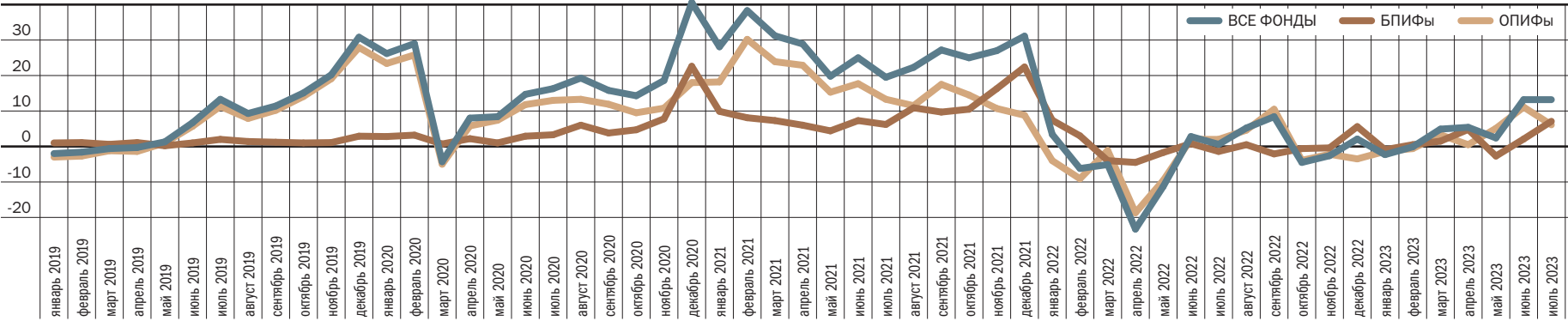
По всем таким фондам дивиденды выплачиваются один раз в квартал, а их размер зависит от накопленных в отчетный период поступлений. К выплате подлежат полученные фондами дивиденды по акциям, купоны по облигациям, проценты по депозитам и инструментам денежного рынка. Выплата дохода пайщикам, которые были держателями паев фонда на дату закрытия реестра, осуществляется в рублях в течение 20 рабочих дней начиная с даты окончания отчетного периода. Но это максимально допустимый срок начисления, обычно они проводятся в течение нескольких дней и оперативно поступают на банковский счет клиента.

Опция промежуточной выплаты стала ключевой для взрывной популярности таких фондов, которые с начала года привлекли свыше 50 млрд руб. Андрей Макаров отмечает активный переток клиентских средств из фондов с реинвестированием в фонды с выплатами. «Наличие промежуточной выплаты дохода дает

В сложившихся на рынке условиях частные инвесторы активно меняют свои инвестиционные предпочтения

КАК МЕНЯЛИСЬ ВЛОЖЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.



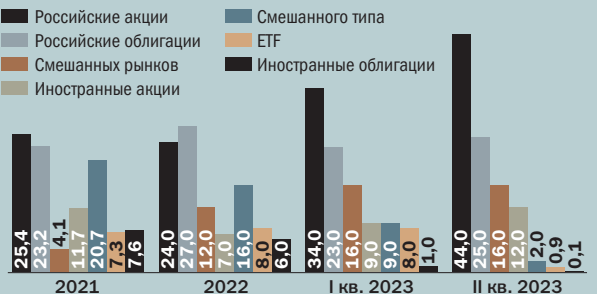
КРУПНЕЙШИЕ УК ПО СТОИМОСТИ ЧАСТНЫХ АКТИВОВ (СЧА) РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ (ОПИФЫ И БПИФЫ) НА 31 ИЮЛЯ

Источник: Investfunds.	СЧА (МЛРД РУБ.)	ЧИСЛО ФОНДОВ
«ПЕРВАЯ»	321,31	41
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	218,90	26
«ВИМ ИНВЕСТИЦИИ»	150,36	19
«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	89,46	24
«РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	68,65	29
«ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	52,07	22
«ПРОМСВЯЗЬ»	34,64	12
«БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС»	34,61	23
«ААА УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»	32,64	18
«ОТКРЫТИЕ»	26,49	7

КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ НА 31 ИЮЛЯ (МЛРД РУБ.)

Источник: Investfunds.	Объем (МЛРД РУБ.)
«ПЕРВАЯ»	25,31
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	9,74
«ПРОМСВЯЗЬ»	6,05
«ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	4,40
«РБ КАПИТАЛ»	4,24
«СБЕРЕЖЕНИЯ ПЛЮС»	3,31
«ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС»	1,06
«СИСТЕМА КАПИТАЛ»	0,65
«АРИКАПИТАЛ»	0,64
«ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ»	0,56

СТРУКТУРА СОВОКУПНОЙ СТОИМОСТИ ЧАСТНЫХ АКТИВОВ РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ (ОПИФ И БПИФ) ПО ТИПУ АКТИВОВ В ФОНДЕ (%)



инвесторам комфорт и понимание, что продукт приносит доходы. Это очень ценится», — отмечает директор по управлению активами «БКС Мир инвестиций» Альберт Галимнуров. Такая опция позволяет частным инвесторам почувствовать себя рантье, живущим на полученный инвестиционной доход.

При таких инвестициях стоит учитывать повышенную волатильность стоимости пая, которая ежеквартально после прохождения даты отсечки по реестру пайщиков будет уменьшаться на размер дивиденда. Вдобавок все выплаты поступают на счет за вычетом НДФЛ, который удержит управляющая компания, поэтому на долгосрочных горизонтах такие вложения уступают аналогичным инвестициям в классические ПИФы, которые регулярно реинвестируют полученный доход. «Для долгосрочных инвесторов обычные фонды с капитализацией доходов могут быть более интересны, в том числе и с точки зрения получения налоговых вычетов (в случае владения более трех лет они освобождаются от НДФЛ в размере 3 млн руб. за каждый год владения. — „Деньги“), — отмечает Александр Присяжнюк.

Фонды валютных облигаций

ПИФы валютных облигаций не новинка. На рынке есть ПИФы еврооблигаций, общее число которых в конце 2021 года составляло почти три десятка с суммарными активами около 70 млрд руб. Но большая их часть из-за блокировки счета НРД оказалась заморожена. Новые фонды лишены такого риска, так как инвестируют в торгуемые в России еврооблигации, а также — замещающие и юаневые бонды. Последние обра-

«Спрос на валютные и квазивалютные инструменты подстегивает управляющие компании создавать новые продукты»

щаются только в российской инфраструктуре. С начала года УК запустили три смешанных фонда, которые инвестируют и в замещающие, и в юаневые облигации, а также четыре фонда только юаневых облигаций и инструментов денежного рынка. Некоторые управляющие компании реформативировали старые фонды еврооблигаций в фонды локальных валютных облигаций.

Такие фонды с начала года привлекли почти 3 млрд руб. — это неплохой результат, если учесть распродажу ПИФов рублевых облигаций и то, что большая их часть появилась только в этом году. Популярность таких инвестиций обусловлена в первую очередь тем, что они дают валютную диверсификацию портфеля без инфраструктурного риска. «С прошлого года инвесторам стали недоступны многие валютные инструменты, в том числе валютные вклады, потому что ставки по ним отрицательные. Таким образом, фонды юаневых и замещающих облигаций чуть ли не единственная возможность валютной диверсификации», — отмечает Андрей Макаров.

«ПИФы валютных облигаций интересны как возможностью получения фиксированной доходности в виде купонов, так и отсутствием спреда при приобретении валютного актива, что

вдвойне интересно, так как на рынке большие спреды как при покупке валюты, так и при покупке облигаций», — отмечает директор по инвестициям УК «РБ Капитал» Иван Лавриненко. С учетом валютной переоценки и купонного дохода фонды валютных облигаций принесли с начала года пайщикам доход на уровне 25–38%, что в несколько раз выше результата лучших фондов рублевых бондов.

Прогноз

В связи с резким ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ управляющие с большей осторожностью стали смотреть на перспективы отрасли, так как вслед за решением регулятора выросли ставки по депозитам. По данным Банка России, уже по итогам третьей декады августа средняя максимальная ставка по вкладам выросла до отметки 9,661% — максимума с мая 2022 года. В таких условиях традиционно снижается спрос частных инвесторов на паевые инвестиционные фонды, которые, несмотря на более высокую потенциальную доходность, являются рискованным активом, который при неблагоприятной рыночной конъюнктуре может принести убыток.

Вместе с тем управляющие не ждут возобновления оттоков из розничных фондов, как это было во втором

квартале 2022 года, так как в отличие от ситуации прошлого года сейчас рынок акций продолжает уверенно расти. «С учетом существенно ослабшего курса рубля потенциал российского рынка акций еще далеко не исчерпан из-за весомой части компаний-экспортеров в его структуре, для которых такой курс выливается в существенно более привлекательные финансовые показатели. Поэтому мы рассчитываем, что инвесторы будут и дальше смотреть в сторону фондов с акционной составляющей и осуществлять новые инвестиции с более долгосрочным горизонтом и на регулярной основе, как это делают в развитых странах», — отмечает Андрей Макаров.

Управляющие намерены и дальше активно развивать продуктовые предложения. В УК «Тинькофф Капитал» рассказали о планах до конца 2023 года запустить еще три-четыре новых продукта, которые будут закрывать, в частности, потребности в валютной диверсификации. «Спрос на валютные и квазивалютные инструменты подстегивает управляющие компании создавать новые продукты», — заявил Руслан Мучипов. В БКС рассказали о планах реформативировать существующую линейку ПИФов. Альберт Галимнуров рассказал о том, что в компании рассматривают возможность не только запуска новых фондов, но и пересмотра действующих ОПИФов. «Приоритетными направлениями для продуктов является возможность предложить клиентам фонды с иностранными ценными бумагами дружественных юрисдикций. Также актуально выглядит формат ЗПИФов на еврооблигации и депозитарные расписки российских компаний, зарегистрированных в других юрисдикциях», — полагает господин Галимнуров ●

«МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАПРОСОВ БИЗНЕСА»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

К началу 2023 года российская экономика прошла первый этап адаптации к новым реалиям, и бизнес снова задумался о развитии и инвестициях. Но в августе планы снова пришлось корректировать из-за изменения ключевой ставки ЦБ. Сегодня кажется аксиомой, что в ситуации повышенной волатильности банк для клиента — больше чем центр финансирования. О том, как сегодня банки становятся партнерами, которые готовы вместе с клиентом изучать новые логистические маршруты, искать каналы сбыта продукции, тестировать новые международные расчеты и находить нестандартные решения для сложных запросов, рассказал первый вице-президент Газпромбанка Александр Гаранкин.



Изменение макроэкономических процессов в последние годы, когда требуется переоценка прежних риск-метрик, поставило в новые условия и участников бизнеса, и банки. Например, сейчас планирование стратегии развития компаний на долгосрочный период не может осуществляться. Однако сотрудничество продолжается, и оно направлено на развитие как текущего, так и нового бизнеса. Таким образом, вызовы последних лет научили нас, что клиент ценит банк не только за уникальные предложения, а прежде всего за поддержку в сложных ситуациях.

Например, мы видим спрос российского бизнеса на импортозамещение и активное освоение новых перспективных направлений. Для этих целей, безусловно, нужны специальные финансовые продукты. Сегодня перед клиентским менеджером стоит нетривиальная задача — найти оптимальное решение для нестандартных запросов. В частности, финансирование в альтернативных долларах и евро валютах стабильно растет и уже занимает заметную долю в портфелях тех банков, которые оперативно реагируют на новые потребности клиентов и предлагают выгодные условия. Учитывая устойчивый рост товарооборота между Россией и странами Азии, а также растущий интерес российских компаний к выходу на новые рынки, финансирование в юанях и рупиях востребовано и имеет положительную динамику.

Нередко банк даже превосходит запросы клиентов и работает на опережение. К примеру, мы реализовали ряд значимых сделок по организации выпусков замещающих облигаций еще задолго до того, как вышел указ президента, обязывающий клиентов это делать. Таким образом, следуя за потребностями наших клиентов, мы протестировали продукт и получили определенные конкурентные преимущества.

Если говорить о банковском корпоративном обслуживании в целом, то можно с точностью сказать, что клиенты чаще всего требуют индивидуальных решений по каждому конкретному случаю. При этом находить такие решения приходится в постоянно меняющейся рыночной ситуации. Поэтому мы должны уметь точно прогнозировать развитие событий, учитывая не только текущее состояние, но и возможные изменения рынка. Наша задача — как можно точнее оценить положение и потребности клиента, чтобы сделать предложение под его часто нестандартные ожидания, не забывая о рисках для банка, но минимизируя эти риски.

В условиях постоянных рыночных изменений еще одной задачей банков сегодня является экономия времени клиента. Поэтому наш блок клиентских отношений работает как «служба одного окна», куда клиент может адресовать сразу все свои запросы. Это делает взаимодействие клиента и других продуктовых подразделений банка более эффективным. Клиентский менеджер является незаменимой опорой и поддержкой на протяжении всех этапов реализации сделки корпоративного клиента по любому банковскому продукту: транзакционному, кредитному, ГЧП и другим.

Также у нас нет задачи предложить всем стандартный коробочный продукт: мы можем дать клиенту только тот функционал и набор сервисов, в котором действительно нуждается его бизнес.

Своевременная реакция на запросы бизнеса и их предвосхищение дает свои результаты — корпоративный портфель Газпромбанка продолжает показывать ощутимый рост. В большей степени это наблюдается в следующих отраслях: нефтяной и химической промышленности, энергетическом секторе, торговле, фармацевтике и агропромышленном комплексе.

Подход к обслуживанию, исходящий из потребностей бизнеса, — залог долгосрочной лояльности клиентов, которые по-настоящему ценят, что банк знает нюансы и тонкости их деятельности, готов подбирать индивидуальные продуктовые решения с учетом специфики проектов. Потому что мы уверены в одном: дружеские и партнерские отношения с клиентами выстраиваются годами и проверяются временем ●

ВКЛАДЧИКОВ ПОМАНИЛИ ДВУЗНАЧНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

ИЗ КРЕДИТОВ БЫСТРЕЕ ВСЕГО ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА



Многие вкладчики помнят, как в марте 2022 года после исторически максимального подъема ключевой ставки ЦБ до 20% банкиры были щедры, хотя и нельзя сказать, что их щедрости хватило надолго. В этом году так же неожиданно ставки по вкладам стали двузначными, встречаются и варианты ставок, сопоставимых и даже выше ключевой. Ставки по кредитам тоже растут: банки начали с самых длинных и крупных ссуд — ипотеки.

Что с вкладами

После того как Банк России 15 августа внепланово поднял ключевую ставку сразу на 3,5 процентного пункта (п. п.), до 12%, банки оперативно стали переоценивать стоимость кредитов и депозитов. В случае последних крупнейшие банки, занимающие большую долю рынка, уже повысили ставки в диапазоне 0,3–4,2 п. п., свидетельствуют данные аналитической компании Frank RG. По итогам второй декады августа 2023 года средняя максимальная ставка по депозитам топ-10 банков, согласно последним данным ЦБ, составляла 9,2%. Но уже сейчас в банках можно найти двузначную доходность как на коротких сроках (в пределах трех месяцев), так и на длинных — трехлетних вкладах. Однако надбавки, за счет которых возможны максимальные проценты, даются, как правило, премиальным, зарплатным и, что чаще всего, — новым клиентам или для «новых денег». Например, в Сбербанке можно получить максимальные 12% годовых по итогам трех лет, если разместить деньги, которых не было на вкладах в банке в последние три месяца. Кроме того, зачастую есть ограничения и по суммам: так, распространенная практика банкиров — применять базовую ставку (они могут быть ниже максимальных ставок более чем наполовину) на суммы сверх 1 млн руб. Такое условие есть, например, по накопительному счету ВТБ под 12%, где на сумму от 1 млн руб. начинает применяться ставка в 5%. Не исключением является и условие поддерживать объем минимальных расходов по дебетовой карте в течение месяца (начинаются, как правило, от 10 тыс. руб. в месяц).

За две недели с момента августовского подъема ключевой ставки средние ставки топ-50 банков по рублевым депозитам разной срочности выросли на 0,99–2,95 п. п., свидетельствуют данные «Финуслуг». Средняя годовая доходность краткосрочных вкладов превысила 10%. Вместе с тем самых щедрых предложений не столь много. Как показывает мониторинг Frank RG по крупнейшим по объему портфеля банкам, ставки по вкладам в 12% и выше есть всего у пяти банков из топ-20. Средняя ставка по ним — 11,15%. На текущий момент самая высокая ставка на рынке — 14% годовых. Такой вклад есть, например, у МКБ для вкладов от 10 тыс. до 1 млн руб. на 3–6 месяцев. Он доступен для открытия только на платформе «Финуслуги». Также 14% обещают по вкладу для новых клиентов в Инвестторгбанке (ИТБ) со сроком на 400 дней на сумму от 100 тыс. руб., но максимальная ставка начисляется лишь в период с 311-го по 400-й день (до этого ставка составит 10–12%). В обоих случаях вклады без пополнения с выплатой процентов в конце срока.

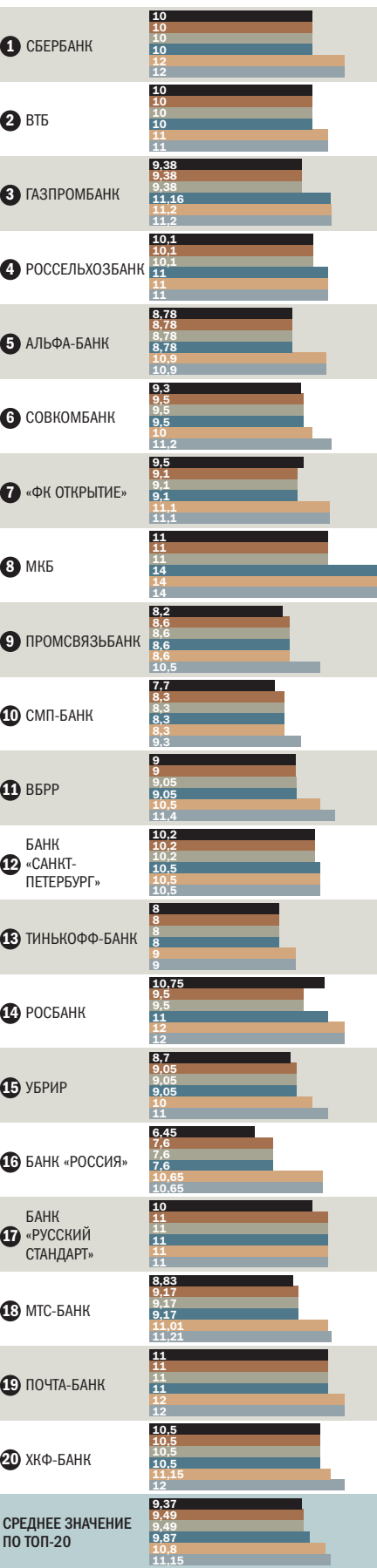
Для тех, кто предпочитает получать проценты более оперативно, доступны накопительные счета, по некоторым предложениям можно найти ставки, сопоставимые с размером ключевой. Однако стоит учитывать, что, в отличие от вкладов, ставки по ним банки могут оперативно понижать. Кроме того, надбавки к процентам, за счет которых доступна такая максимальная доходность, в ряде случаев временные и действуют на первый–четвертый месяцы с момента размещения, после чего ставки снижаются.

Несмотря на уже проявленную реакцию банкиров, не исключено, что запас по росту доходности сбережений еще не исчерпан. По оценке главного экономиста «Ренессанс Капитала» по России и СНГ Софьи Донец, пока нельзя сказать, что ры-

ТЕКСТ **Ольга Шерункова**
ФОТО **Евгений Павленко**

МАКСИМАЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ У КРУПНЕЙШЕЙ ДВАДЦАТИ БАНКОВ (%)

Источник: «Деньги» на основании открытых источников.
■ 01.08.23 ■ 14.08.23 ■ 16.08.23 ■ 21.08.23 ■ 15.08.23* ■ 25.08.23



*День объявления новой ключевой ставки.
Методика:
Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023, по данным Frank RG.
Массовый сегмент, открытый рынок.
Указаны максимальные ставки по продуктам без инвестиций, страхования и надбавок за использование других продуктов банка.



КАКУЮ СРОЧНОСТЬ ВЫБИРАЮТ ЗАЕМЩИКИ (МЛРД РУБ.)

Источник: Банк России, данные на 01.08.2023.

СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ, ВСЕГО	39 894,7	
СРЕДСТВА НА ОБЫЧНЫХ СЧЕТАХ	15 838,5	
ДЕПОЗИТЫ ДО 30 ДНЕЙ	686,0	
ДЕПОЗИТЫ СВЫШЕ 30 ДНЕЙ ДО 1 ГОДА	14 232,8	
ДЕПОЗИТЫ СРОКОМ БОЛЕЕ 1 ГОДА	9137,4	

ночные ставки по сберегательным инструментам полностью отразили внеплановое повышение ключевой ставки до 12%. «Реакция банков пошла, она началась еще с планового повышения ключевой ставки на заседании в июле», — говорит она. Другое дело, что ключевую ставку в 12%, которая не была ожидаемой, банки сейчас воспринимают скорее как феномен, считает эксперт. На этом фоне потенциал для дальнейшего роста рыночных ставок по депозитам остается, но его реализация будет зависеть от того, насколько банки будут воспринимать цикл повышения устойчивым и долгосрочным. В данном случае игроки будут ожидать дальнейших сигналов от ЦБ и заседания по ставке в сентябре, поскольку текущие прогнозы аналитиков сильно разнятся: от прогнозов ее понижения до дальнейшего повышения. Потенциал роста госспoja Донец оценивает в среднем как минимум до 10% для вкладов свыше 1 года против июньских показателей в 7,3%.

Исчерпан ли рост

Многие банки учли повышение ключевой ставки Банком России и повысили процентные ставки по вкладам, говорит главный аналитик Совкомбанка Наталья Ващелюк: «Возможно, у отдельных игроков еще есть потенциал для увеличения ставок, но в це-

лом, вероятно, недавний рост ключевой ставки до 12% и ожидания по поводу ее будущей динамики уже отражены в предложениях большинства банков». В дальнейшем рынок будет следить за комментариями регулятора, ситуацией на валютном рынке, динамикой инфляции и ждать очередного заседания Банка России 15 сентября, полагает она.

Впрочем, мнение банкиров на счет дальнейшего потенциала роста ставок по вкладам разделилось. По оценке главного управляющего директора ХКФ-банка Андрея Спивакова, «на текущий момент рост ставок по вкладам исчерпан, поэтому при сохранении макроэкономической ситуации не стоит ожидать дальнейшего увеличения ставок по депозитам». По оценке заместителя президента — председателя правления Почта-банка Алексея Охорзина, наибольшее влияние изменение ключевой ставки оказало на краткосрочные вклады, «по более долгосрочным депозитам ставки, вероятнее всего, до конца сентября существенно меняться не будут», поскольку многие банки уже подняли их ранее. «По вкладам мы используем гибкий подход», — отмечает управляющий директор Совкомбанка Анна Камбулова. — Смотрим за портфелем, анализируем ставки конкурентов».

Ценообразования по вкладам в зависимости от их сроков зачастую

объясняются тем, какую срочность банки хотят видеть в источниках фондирования, поэтому кто-то предлагает самую максимальную ставку на длинном сроке, а кто-то дает «премию» для коротких вкладов и накопительных счетов. Кроме того, с точки зрения доходности сбережений у банков остается пространство для маневра, обращает внимание Софья Донец. «В отличие от ставок по вкладам, которые до начала повышения ключевой уже были на докризисном уровне (средняя максимальная ставка по депозитам была ниже 8%. — „Деньги“), ставки по кредитам оставались на повышенном уровне, поэтому банки могут чуть больше повысить ставки по депозитам и чуть меньше — по кредитам», — объясняет она. Немаловажной предпосылкой сохранения конкурентной борьбы на банковском рынке за вкладчика является и то, что по итогам прошедшего полугодия рост кредитования обогнал рост депозитов, заключает она.

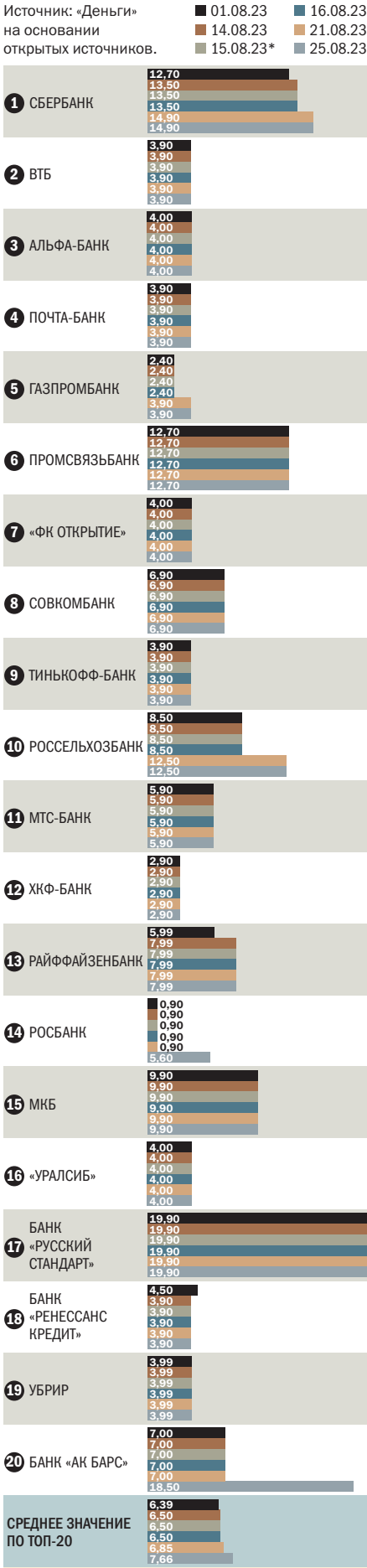
Что с кредитами

О повышении ставок по кредитам банкиры говорят менее охотно, хотя и признают, что условия для заемщиков ухудшатся. Для сохранения чистой процентной маржи на комфортном уровне банкам придется повысить ставки по кредитам для клиентов, говорит директор департамента розничных рисков банка «Зенит» Александр Шорников: «В момент выдачи кредита фиксируется фондирование на весь срок жизни кредита, поэтому иных способов, кроме корректировки условий продуктов, у банков нет».

Как следует из данных Frank RG, за август минимальные ставки по кредитам наличными в крупнейших банках уже повысили на 1,5–11,5 п. п., по ав-

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ НАЛИЧНЫМИ (%)

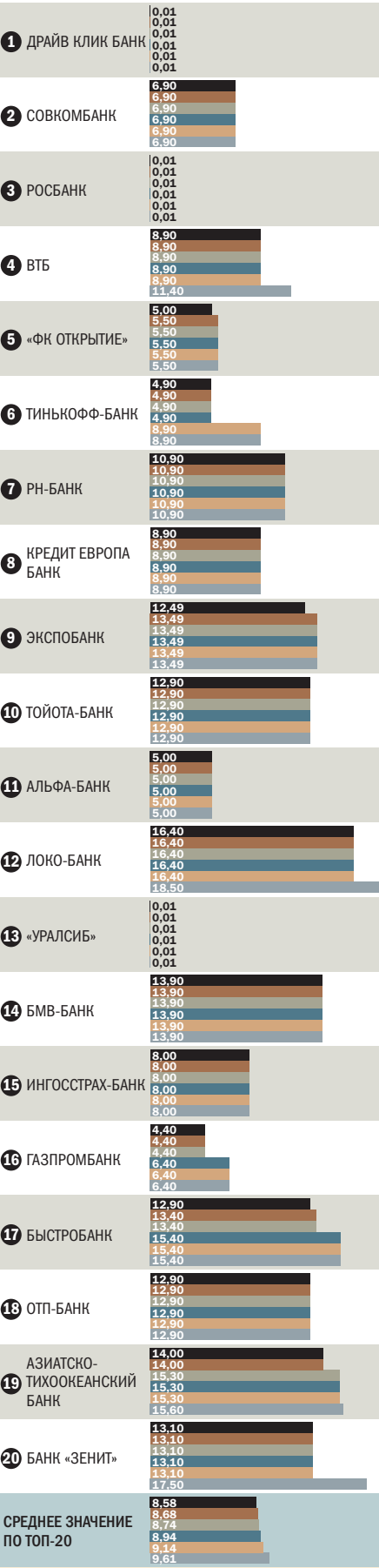
Источник: «Деньги» на основании открытых источников.



*День объявления новой ключевой ставки.
Методика:
Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023.
Массовый сегмент, открытый рынок, стандартный кредит наличными.
Указываются минимальные ставки с учетом скидок и надбавок.

МИНИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО АВТОКРЕДИТАМ (%)

Источник: «Деньги» на основании открытых источников.



* День объявления новой ключевой ставки.
Методика:
Топ-20 банков по объему портфеля на 01.07.2023.
Массовый сегмент, открытый рынок.
Указываются минимальные базовые процентные ставки без скидок и надбавок.

токредитам — на 0,5–4,4 п. п. В итоге минимальная средняя ставка по ним составляет 7,66% и 9,61% соответственно. Однако большинство игроков пока не меняли минимальные ставки. Вместе с тем, согласно данным «Финус-луг», с 16 по 28 августа средняя полная стоимость кредита (ПСК) по кредитам наличными выросла на 1,69 п. п., до 21,5% годовых. Рост ставок разогнал-ся после решения ЦБ не ограничивать ПСК до конца текущего года.

По оценке заместителя директора группы рейтингов финансовых ин-ституты агентства НКР Егора Лопати-на, медленная реакция банков на по-вышение ставок может отражать ожи-дания рынка по дальнейшему сниже-нию ключевой ставки уже в средне-срочной перспективе, тогда как рост ставки с 15 августа оценивается ими как краткосрочная жесткая мера.

«Повышение доходности депозитов делается с оглядкой на то, чтобы не загубить себе рост кредитного портфеля»

Банкиры высказывают осторожные ожидания по росту кредитных ставок, не прогнозируя, по крайней мере, пока, серьезного удорожания. По про-гнозу МКБ в части потребительских кредитов ставки в среднем могут вы-расти не более чем на 1–1,5 п. п. В на-чале осени ставки могут увеличить-ся в среднем на 1–3 п. п., ожидает и Алексей Охорзин из Почта-банка. «В качестве альтернативного сцена-рия некоторые банки могут сократить круг потенциальных заемщиков или использовать механизм дифференци-рованных ставок для разных групп клиентов», — говорит он.

По ипотеке средние ставки достиг-ли 12,96–13,05%. Главный эксперт «Ру-сипотеки» Сергей Гордейко отмеча-ет, что все крупные банки уже повы-сили ставки по ипотеке в пределах 2,2–2,5 п. п. На текущий момент есть предложения в диапазоне 13,5–15% годовых, средняя ставка уже близка к 14%. По данным «Русипотеки», сред-няя ставка по ипотеке до повыше-ния ключевой ставки была на уров-не ниже 12%. Соразмерного с ростом ключевой (на 3,5 п. п.) повышения ставок по ипотеке не будет, полага-ет он, иначе банки не смогут набрать портфель. «Ипотека исторически наиболее чувствительна к изменени-ям ключевой ставки, так как ставки

в сегменте сильно зависят от стои-мости фондирования и маржиналь-ность в ней значительно ниже более рискованных продуктов», — отмечает Егор Лопатин.

Что говорят банкиры

В Сбербанке и ВТБ уже произошло повышение ставок по ипотеке на 2 п. п. В ВТБ, в частности, отмечают, что ценовые параметры по потре-бительским и автокредитам «пока не меняли». В МТС-банке сообщили, что по новым потребительским кре-дитам банк планирует пересмотреть ставки с увеличением на 1–2 п. п. В банке «Зенит» диапазон измене-ний ставок окажется меньше состо-явшегося изменения ключевой став-ки (3,5 п. п.) и будет рассчитан инди-видуально для каждого продуктово-го сегмента с учетом поведения ос-

БАЗОВЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ (%)

Источник: «Дом.РФ».



ограниченный срок до одного меся-ца текущие условия по ранее приня-тым заявкам».

Стоит учитывать, что ставка по кредиту может существенно откло-няться от базовой в зависимости от надбавок и скидок. Например, над-бавки возможны в зависимости от «профиля» самого клиента: его кре-дитной истории, занятости, социаль-но-демографических факторов, став-ки также порой зависят от дополни-тельных действий клиентов. Напри-мер, банки могут давать дисконт за дополнительную покупку страховок, электронное оформление кредита, уплаты единовременных комиссии и размера первого взноса, в случае, например, с ипотекой.

Дальнейшее удорожание креди-тов зависит от динамики процентных расходов банка. «Повышение доход-ности депозитов делается с оглядкой на то, чтобы не загубить себе рост кре-дитного портфеля», — обращает вни-мание Сергей Гордейко. При этом, не-смотря на удорожание ипотеки, он полагает оптимальным вариантом для заемщиков брать кредит сейчас, если есть уверенность в возможно-сти погашать его на горизонте двух лет, в дальнейшем, считает он, у таких клиентов будет возможность рефи-нансировать эти кредиты ●



GETTY IMAGES

СТАНДАРТЫ ОБЩЕНИЯ

КАК КОМПАНИЯМ ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С АУДИТОРИЕЙ

Создание надежного механизма взаимодействия со своей аудиторией — одна из ключевых задач для бизнеса. Сегодня специальные решения для общения с клиентами используют 33% компаний. На рынке растет спрос на продукты, объединяющие в одном интерфейсе все каналы взаимодействия с аудиторией — от СМС-рассылок до коммуникации через социальные сети, которые гарантируют доставку важной информации. С их помощью компании повышают вовлеченность клиентов в свои услуги и оптимизируют расходы.



Правильно выбранные технологии в сочетании с компетенциями сотрудников позволяют компаниям быстро адаптироваться к сложным ситуациям, оперативно удовлетворять меняющиеся потребности клиентов, стимулировать рост и внедрять инновации, отмечают аналитики «Технологий Доверия» («ТеДо»; бывший российский офис PwC). Знание своей аудитории и грамотно выстроенное взаимодействие с ней позволяют использовать все возможности клиентской базы, а также сохранять доверие потребителей к поступающей им информации. И, конечно, важно, чтобы подобные решения оставались удобными как для самой компании, так и для ее клиентов.

Популярность подобных систем подтверждается и опросами среди представителей бизнеса. Так, по данным проведенного в 2023 году исследования «ТеДо», решения для управления взаимоотношениями с клиентами используют 33% опрошенных аналитиков компаний. Показатель превышает популярность систем анализа отчетности, управления кадрами, складскими запасами и т. д.

Среди наиболее востребованных на рынке — единый интерфейс платформы для комфортной и надежной коммуникации с аудиторией по мобильным и цифровым каналам «МегаФон Хаб». Продукт объединяет все коммуникации на единой платформе, позволяя настраивать СМС-рассылки абонентам всех операторов, отправку сообщений в основные мессенджеры, рассылку в популярных социальных сетях, push-уведомления в приложениях, e-mail рассылки. Сервис предусматривает распространение сообщений по каскадному методу: если пользователь не может получить сообщение в привычном канале, оно автоматически будет переадресовано в доступный. А в личном кабинете можно в реальном времени отслеживать реак-

цию пользователей на рассылку, следить за каналами и анализировать расходы на коммуникации. Сервис интегрируется в любые CRM-системы и может быть развернут как на инфраструктуре заказчика, так и по облачной модели, если компания не готова тратить дополнительные серверные ресурсы.

Крупные клиенты уже оценили преимущества продукта. Компания стала основным поставщиком услуги по информированию клиентов «Почты России», где теперь вся важная сервисная информация доставляется пользователям через «МегаФон Хаб», что позволяет более 70 млн клиентов почты оперативно получать информацию о статусе отправленных ими или адресованных им посылок, писем, а также оставаться в курсе важных изменений в обслуживании.

«МегаФон» также стал партнером по информированию клиентов «РЕСО-Гарантии» — одной из системообразующих российских страховых компаний, занимающей около 7% рынка. С помощью «МегаФон Хаб» «РЕСО-Гарантия» оповещает клиентов о записи к врачу в рамках ДМС-полисов, предоставляет информацию о действующих полисах клиентов, о расчетах по страховым возмещениям, высылает коды для авторизации и подтверждения операций в продуктах и системах компании. Как рассказывают в «РЕСО-Гарантии», использование продукта «МегаФон Хаб» увеличило конверсию и вовлеченность клиентов в услуги и сервис в целом. Кроме того, благодаря переходу на новый продукт удалось оптимизировать бюджет на коммуникацию с клиентами, отмечают в «РЕСО-Гарантии».

По словам представителей телеком-оператора, спрос на «МегаФон Хаб» в первой половине 2023 года год к году вырос в среднем в 2,5 раза, по итогам года оборот должен увеличиться в 2,8 раза. Лидерами по использованию остаются банки, государственные организации и ритейл, в этом году также заметен рост интереса к продукту со стороны аптек.

Как рассказывают в компании, аптеки сейчас активно выходят в онлайн, предпочитают вести коммуникацию со своими клиентами в digital-каналах, например, чтобы уведомлять их с помощью СМС или сообщений в мессенджерах о готовности заказов к выдаче. В «МегаФоне» прогнозируют дальнейший рост спроса на сервис в государственном сегменте ●

«ТАКУЮ ГЛУБИННУЮ И БЕСШОВНУЮ ИНТЕГРАЦИЮ НИКТО НЕ УМЕЕТ ДЕЛАТЬ НА РЫНКЕ»



Руководитель группы партнерской авторизации Tinkoff ID Спартак Григорьев о том, как Tinkoff ID обеспечивает потребителям комфортный, бесшовный и безопасный вход в сервисы по всему рунету, а партнерам-ритейлерам помогает сохранять лояльность клиентов, растить чеки и бизнес.

Tinkoff ID демонстрирует сильную экспансию на рынке, похоже, что компании оценили вашего сервиса для идентификации. Что дает Tinkoff ID пользователям и бизнесу»

— Если совсем просто: Tinkoff ID — это сервис для бесшовного и максимально безопасного входа, а также надежной идентификации своего профиля в любых сервисах рунета. Установив этот продукт к себе на сайт или в приложение, любой бизнес в разы улучшает пользовательский опыт своих клиентов — вход в личный кабинет становится бесшовным, данные заполняются автоматически, профиль пользователя защищается и подтверждается нашими системами безопасности. В результате в профите остаются все.

Кроме того, с помощью Tinkoff ID бизнес может получать глубокую аналитику по своим клиентам, обогащать свои CRM, корректировать маркетинг, основываясь на этих данных, и сильно влиять на конверсию в покупку. К примеру, Tinkoff ID помогает решить проблему брошенных корзин.

Кроме того, мы можем в моменте подбирать и предлагать доступные пользователю на текущий момент финансовые решения, которые могут помочь именно ему в решении конкретной задачи. Такую глубинную и бесшовную интеграцию разных продуктов в принципе никто не умеет делать на рынке. Клиент зашел на сайт, мы его идентифицировали, определили скоринг, создали для него персональный оффер, замотивировали его купить товар большей стоимости, оплатить с помощью нашего же сервиса и получить за это кешбэк. И все эти процессы произошли для клиента в одно касание: не нужно было заполнять анкеты, вводить данные карты, нести паспорт с собой в магазин, чтобы оформить рассрочку. А партнер получил довольного и лояльного клиента, улучшил вероятность покупки и увеличил средний чек: обычно при предложении расширенного лимита клиенту средний чек растет до 40%. Кроме того, партнер также имеет возможность подтягивать данные клиента и персонализировать собственные офферы для него.

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

— Вы работаете с крупными магазинами и маркетплейсами? Там тоже используется Tinkoff ID?

— Все те инструменты, которые есть у крупного бизнеса, должны быть максимально кастомизированы для небольших предприятий, те же возможности, что есть у крупных, должны быть использованы и предложены небольшим бизнесам.

Но мы пока держим фокус на крупном бизнесе. Почему? Потому что малый бизнес не обладает зачастую IT-ресурсами, чтобы подключать какие-либо продукты. Мы можем предоставить SMS-модули, но они тоже нуждаются в поддержке и обслуживании. Кроме того, работая с крупным бизнесом, мы сами учимся, наш продукт постоянно совершенствуется, работа с крупными партнерами дает возможность в том числе определять их болевые потребности. Если к нам приходит микробизнес, мы ему не отказываем, но он должен соответствовать определенным требованиям: прежде всего это сохранность данных, мы должны быть уверены в том, что данные, которые передаются по пользователю, с его разрешения, конечно же, хранятся безопасно. Перед началом работы с той или иной компанией мы проводим аудиты информационной безопасности. Мы работаем только с теми партнерами и отраслями, у которых утвердившаяся, устоявшаяся репутация. Есть отрасли, с которыми мы пока еще не готовы работать, а есть те, кто уже хорошо отрегулирован и репутационно значим.

И в целом работа с небольшим бизнесом в силу его массовости требует других механик и технологий: надо сканировать их сайты на автоматическом режиме с точки зрения кибербезопасности и других проверок, автоматизировать комплаенс-проверки. Рельсы под это мы готовим, просто сейчас с точки зрения охвата нам достаточно сфокусироваться на крупных бизнесах.

— Безопасность данных — один из важнейших вызовов, который сегодня стоит перед финансовой и смежными отраслями. Как этот вопрос решается в Tinkoff ID?

— Во-первых, пароль к Tinkoff ID невозможно скопировать, поскольку постоянного пароля просто

ПОТЕНЦИАЛ ПРИМЕНЕНИЯ TINKOFF ID



нет. Вместо него — одноразовый пароль, который генерируется при каждом входе, или One Time Password.

То, что лежит в основе нашей инфраструктурной безопасности, наша антифрод-логика, транслируется и на партнере. Так что если клиент переживает, что данные могут быть перехвачены, когда он их вводит, то с Tinkoff ID такого риска нет. Данные шифруются теми же методами, которые используются внутри банка. Это первое.

Второе — потенциальный социальный инжиниринг. Но это проблема уже не совсем про данные, которые передаются в моменте, это про данные, которые хранятся у партнера. Бывают случаи компрометации учетной записи клиента на том или ином ресурсе, когда злоумышленники узнают логин и пароль клиента. Чтобы избежать такой ситуации, у нас в принципе нет пароля. Пользователь вводит номер телефона, ему приходит одноразовый код, каждый раз он уникальный.

Третье — механики антифрода. Допустим, клиент находится в одном городе, вдруг мы фиксируем авторизацию совершенно в другой геолокации. Мы смотрим на эту разницу, видим сомнительные операции и запрашиваем двухфакторную верификацию, а в некоторых случаях и более сложные конструкции идентификации и подтверждения личности клиента и его действий. Зачастую все эти проверки происходят на фоне, клиент даже не знает, что они происходят, зато чувствует себя максимально безопасно. Есть фродовые кейсы, когда кто-то может ввести номер телефона клиента на сайте с Tinkoff ID. Клиенту придет СМС, ему наберут мошенники, которые могут представиться, к примеру, сотрудниками Центрального банка или МВД и выдумать историю о некой тестовой проверке. Клиент может назвать такому «сотруднику» свой код из СМС, тем самым обеспечив мошенникам доступ к своим данным и финансам. Мы продумали и исключили и такие ситуации: мы отслеживаем характерность самого устройства, обращаем внимание, с какого именно девайса обычно заходит клиент. И если фиксируем изменение, запускаем дополнительную проверку или в принципе не дадим доступ.

— Какие есть успешные кейсы интеграции Tinkoff ID с целью верификации профилей? Для каких компаний это может быть особенно актуально и что дает пользователям подтверждение своего аккаунта на любом сервисе?

— Верификация или подтверждение профиля — это актуальная история для большого числа компаний. К примеру, это очень важно для клас-



ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-ОТДЕЛОМ ТИНЬКОФФ

Мы уверены, что, если люди будут и дальше больше верифицировать свои профили на разных площадках рунета, взаимодействие в интернете будет гораздо безопаснее, а доверия в сети будет больше

сифайдов, P2P-сервисов, где пользователи делают продажи между собой, для социальных сетей и приложений для знакомств.

Особый уровень идентификации профилей нужен для микрофинансовых организаций, а также различных букмекерских платформ и лотерей. То есть всех тех компаний, которые попадают под действие 115-ФЗ.

По всем этим направлениям Tinkoff ID может быть полезен для бизнеса. К примеру, мы уже в феврале 2023 года интегрировали верификацию профилей на «Авито» и знаем, что объявления в аккаунтах с пройденной проверкой документов получают на 20% больше трафика.

Кроме того, верификация по Tinkoff ID доступна во «ВКонтакте» и даже на сайте правительства Москвы и всех порталах их сети.

Мы также работаем с ЦУПИС и в этом году стали партнерами «Национальной лотереи», а также финансового маркетплейса Московской биржи — «Финуслуги». Так как мы банк, мы можем предоставлять этим

компаниям услуги делегированной идентификации, так что теперь их клиенты могут получать подтверждение профиля быстрее и делать это онлайн. Всего за пару минут вместо более 24 часов потраченного времени.

Мы уверены, что, если люди будут и дальше больше верифицировать свои профили на разных площадках рунета, взаимодействие в интернете будет гораздо безопаснее, а доверия в сети будет больше.

— Ваши партнеры готовы к такому же уровню безопасности данных или вам приходится самостоятельно налаживать и «дотягивать» их системы безопасности?

— Это одна из причин, почему мы сейчас фокусируемся на крупном бизнесе. Крупные компании имеют сильные команды по информационной безопасности и уделяют этому вопросу много внимания, инвестируют большие средства в IT-инфраструктуру, создают собственные контуры безопасности. Мы с такими партнерами сотруд-

ничаем, совместно выявляем новые мошеннические схемы. Доходит до того, что с рядом партнеров мы делимся черными списками, проверяем взаимно точечных пользователей, в некоторых случаях мы консультируем наших партнеров по информационной безопасности. Но если на текущий момент партнер не соответствует нашим требованиям, то мы не готовы сотрудничать и отказываемся.

— Как дальше будет развиваться сервис? Может ли Тинькофф ID перерасти рамки стартапа и стать самостоятельным направлением бизнеса в рамках всей экосистемы Тинькофф?

— Tinkoff ID — это часть всей экосистемы Тинькофф, которая вышла за ее пределы. Наша амбиция в том, чтобы сопровождать клиента максимально на всех этапах его жизни: человек с помощью нашего сервиса получает доступ к собственной экосистеме, облегчает свою жизнь, получает доступ к персонифицированным решениям, совершает покупки и оформляет финансовые продукты, не выходя из дома. Начиная с регистрации ребенка в школу, заканчивая оформлением пенсионного удостоверения. Это требует проникновения в определенные индустрии, и мы как раз сейчас формируем пул этих индустрий, с которыми наша компания работает, не только маркетплейсы.

Вторая наша глобальная задача — мы не хотим ограничиваться только на клиентами Тинькофф. Мы делаем ряд функциональных изменений, чтобы обеспечить возможность работать с нами не клиентам банка. Тем самым Tinkoff ID становится универсальным решением.

Что касается перехода из условной стадии стартапа в утвердившийся продукт и рынок, то тут есть несколько моментов. Продукт запустился формально прошлым летом, то есть сейчас нам надо попробовать самое разное, понять, действительно ли работает тот или иной вариант, сфокусироваться на разных инструментах и механиках. Мы сейчас на этапе испытаний, он необходим, чтобы сделать наш продукт лучше. Поэтому мы целенаправленно пробуем разное, хотя и знаем, где больше надо фокусироваться, чтобы создать тот самый продукт корпоративного уровня.

Но при этом хочется отметить, мы никогда не избавимся от этого менталитета открывателя и изобретателя. Он должен оставаться у нас в крови, какой бы большой бизнес мы ни построили, потому что иначе это перестает быть интересным как пользователям, так и нам. Вокруг все динамично меняется, и нужно всегда уметь подстраиваться под эти изменения. ●

КВАРТИРНОЕ СЖАТИЕ

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКИХ НОВОСТРОЙКАХ СОКРАТИЛАСЬ

Увеличение объема жилищного строительства не повышает доступность жилья в России: мешает высокая цена квартир в новостройках. Девелоперы уменьшают среднюю площадь квартир, чтобы снизить бюджет покупки. За десять лет квартиры стали меньше на 10 кв. м, полагают эксперты. Это не всегда помогает: если спрос высокий, цены все равно растут опережающими темпами, осложняя покупку.



Рост цен на недвижимость побуждает застройщиков быть изобретательными в стимулировании продаж. Кроме субсидированной ипотеки самый доступный инструмент управления — снижение средней площади квартир.

По данным «ЦИАН.Аналитики», на фоне роста цен в 2020–2021 годах средняя площадь жилья в новостройках стремительно сокращалась, как в структуре предложения, так и в сделках. Всего за год средняя площадь в сделке в Москве уменьшилась на 7 кв. м (с 55–56 кв. м до 48–49 кв. м), в Московской области — на 3 кв. м (с 45–46 кв. м до 42–43 кв. м), в Санкт-Петербурге — на 5 кв. м (с 41–42 кв. м до 36–37 кв. м), в Ленинградской области — на 4 кв. м (с 40–41 кв. м до 36–37 кв. м).

Участники рынка оперируют разными данными. Так, фонд «Институт экономики города» оценивает снижение средней площади квартир за прошедшие десять лет в 10 кв. м. Сейчас застройщики сдают квартиры в среднем по 52 кв. м вместо 63 кв. м, которые были в 2013 году.

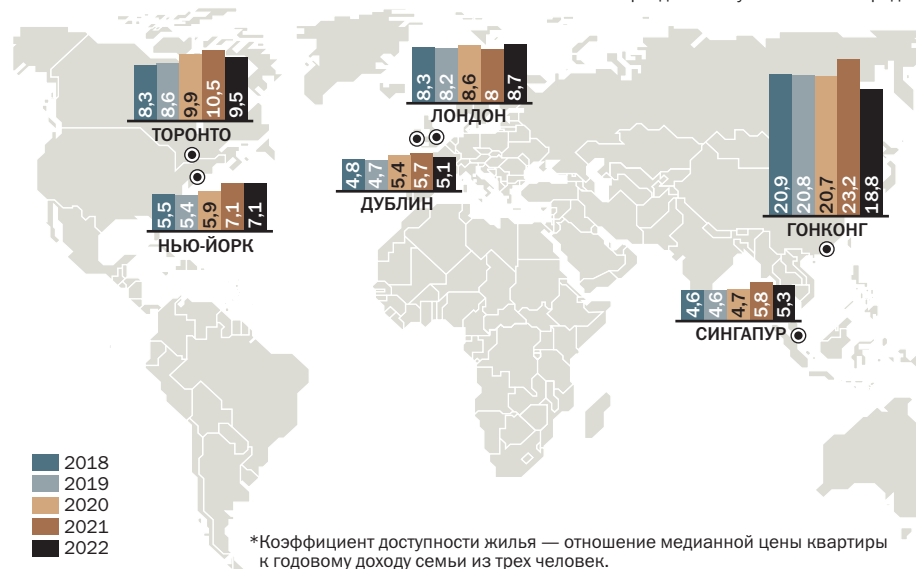
Управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов рассчитал: средняя площадь квартир в московских новостройках за прошедший год снизилась на 3,1% — до 53,5 кв. м. Квадратный метр за это же время подорожал на 0,4%, до 419,6 тыс. руб., что дало снижение бюджета предложения на 2,6%, до 22,5 млн руб. «То есть уменьшение средней площади реализуемых квартир действительно способствовало падению средней цены. Но это связано с падением цен осенью 2022 года, которое рынок отыгрывал в первом полугодии 2023 года», — рассуждает эксперт. Но, по его словам, в период стабильного роста цен уменьшение средней площади квартир позволяет лишь удержать их итоговую среднюю цену на прежнем уровне, а во время ажиотажного спроса не удается достигнуть и этого, потому что цены растут гораздо быстрее.



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Александр Коряков**

ДИНАМИКА КОЭФФИЦИЕНТА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ЗА РУБЕЖОМ*

Источник: фонд «Институт экономики города».



Директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаплина рассказала, что в одном из ЖК компании средняя площадь квартир в первых корпусах была 52–53 кв. м, а последний проектируется со средней площадью 45 кв. м. «Доля однокомнатных квартир увеличивается незначительно, на 5–7%. При этом почти в два раза увеличивается доля двухкомнатных, половину из которых составляют лоты с европланировкой», — поясняет госпожа Цаплина.

По ее словам, в первых корпусах была стандартная градация: самые большие однокомнатные квартиры площадью 45 кв. м, двухкомнатные — 52–55 кв. м. «Сегодня квартиры 45 кв. м перешли в разряд евроформатов с большой кухней-гостиной и отдельной спальней. Аналогично вместо двухкомнатных площадью 67–69 кв. м формируют евро трехкомнатные квартиры», — говорит эксперт, добавляя, что эти решения позволяют сместить квартирографию в диапазон меньшей площади каждого лота, сократить потери на коридорах, но сохранить функциональность квартир, которая важна для покупателей.

В студию

Девелоперы практикуют сокращение средней площади как за счет увеличения числа компактных лотов, так и уменьшая просторные квартиры, как в примере ФСК. По мнению коммерческого директора Optima Development Дмитрия Голева, второй способ более эффективен. «Он позволяет отказаться от нефункциональных про-



в 2022 году), снижение площади прекратилось, пишут эксперты «ЦИАН.Аналитики». Минимальные значения приходится на конец 2024-го — начало 2025 года (около 48 кв. м), однако затем вновь фиксируется восстановление до 52–53 кв. м.

Усилия девелоперов по снижению бюджета покупки не повышают доступность жилья в России, следует из данных фонда «Институт экономики города». Последние пять лет фонд ведет мониторинг изменения коэффициента доступности жилья в 17 крупнейших городских агломерациях России на основе открытых данных (официальных статистических данных о цене жилья в отдельных муниципальных образованиях нет, поэтому эксперты используют источники, публикующие предложение жилья на продажу).

За весь период наблюдений (2018 год — первый квартал 2023 года) во всех проанализированных агломерациях доступность жилья снижается, то есть коэффициент доступности растет. Если в 2019–2020 годах он рос только в некоторых, то в 2021 году — абсолютно во всех. В 2022 году общая тенденция снижения доступности жилья сохранилась, хотя, например, во Владивостокской агломерации жилье стало более доступным. По предварительным оценкам, в первом квартале этого года коэффициент доступности жилья вырос во всех агломерациях. Таким образом, статус «жилье доступно» два года назад был только у шести агломераций (в 2018 году их было 15). А по прогнозу на этот год, жилье нигде нельзя отнести к категории доступного. В частности, в Московской агломерации коэффициент с 2018 года вырос с 3,4 до 5,2 — жилье здесь «существенно недоступно».

Если сравнивать российские данные с зарубежными, то в большинстве развитых стран жилье еще более недоступно — в основном из-за большей средней площади и высокой цены. Исключения составляют Казанская, Московская и Санкт-Петербургская агломерации, доступность жилья в которых находится примерно на уровне Сингапура и Дублина ●

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

странств, не меняя статуса проекта, который зависит в том числе от доли студий и однушек»,— аргументирует он.

Тем не менее студии и однушки нужны для новых покупателей. «Молодежь, студенты, одинокие специалисты, непрофессиональные инвесторы. Они, как правило, заинтересованы именно в небольших квартирах»,— говорит основатель и владелец группы «Родина» Владимир Щекин.

Появление и распространение студий на рынке новостроек в последние семь лет — прямое следствие появления новой аудитории и изменения покупательских предпочтений. «Снижение ипотечных ставок привлекло на рынок покупателей с ограниченным бюджетом, которым не нужны были классические однушки. Чтобы удовлетворить новый спрос, застройщики внедрили в проекты новых домов студии. Доля студий выросла с 2015 года практически с нуля до 20%»,— объясняет господин Щекин.

Средняя площадь студийной планировки за прошедший год тоже сократилась. По данным «НДВ Супермаркет недвижимости», студии стали

меньше на 5,1%, их размер достигает в среднем 23,2 кв. м. Для сравнения, в начале 2021 года средняя площадь студий составляла 30,7 кв. м. Сейчас на рынке можно найти лоты площадью 15 кв. м.

Формат студий не станет таким же востребованным, как одно- или двухкомнатные квартиры, полагает руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов. «Студии нередко приобретают для перепродажи, а сейчас доля инвестделок в столичном регионе снизилась практически в два раза. Для собственного проживания студии — неплохой вариант в качестве старта, но такое жилье нельзя назвать комфортным»,— полагает эксперт.

Поэтому, по его словам, доля студий на вторичном рынке будет расти как минимум за счет инвесторов, которые не успели выйти из проектов, вложившись в микроквартиры на растущем рынке. Так, в среднем в городах-миллионниках среди квартир в новых домах (строительство в 2020–2022 годах) студии занимают 19%, более чем в два раза выше среднерыночных значений.

Разворот тренда

В «ЦИАН.Аналитике» считают, что после исторических минимумов весны 2022 года средние метражи проданных (не проектируемых) квартир перестали падать. «На рынке просматривается разворот тренда. Так, за год средняя площадь лота в сделке в Москве увеличилась на 1 кв. м, в Московской области — на 2 кв. м»,— подсчитали в компании. Если на снижение средних площадей повлиял рост цен в новостройках, то на их рост в сделках — улучшение условий по ипотеке. Программы с околонулевыми ставками, которые получили широкое распространение в прошлом году, позволили покупателям приобретать более дорогие лоты. Одновременно на фоне замедления роста цен на рынке сократилось количество инвесторов, которые были одними из главных покупателей наиболее компактных лотов.

Параллельно приостановилось снижение среднего метража проектируемых помещений. В корпусах, которые будут сданы в 2024–2025 годах (то есть тех, которые проектировались

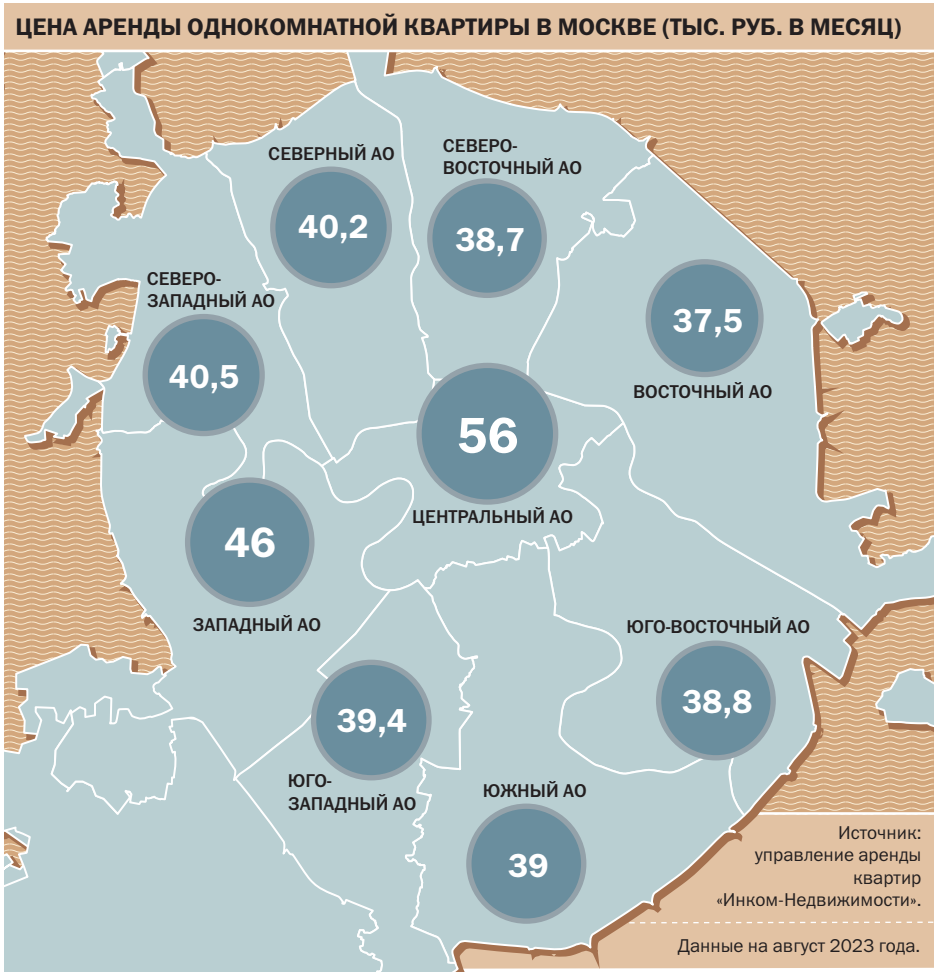
ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ КВАРТИР (КВ. М)

	2018				2019				2020				2021				2022				2023				2024				2025			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
МОСКВА	50	61	58	58,5	60,7	66,3	63	57,9	58,2	59,2	54,4	58,8	55,9	54,9	54,8	56,8	58,6	55	51,5	51,5	52,4	56	50,6	52,6	49,7	55,6	54,4	49,8	50,1	47,8	55,3	52,7
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	46,2	44,7	49,2	48,2	49,2	46,1	47,6	48,1	51,4	48,6	47,4	45,3	45,4	45,8	46,3	47,4	48,5	45,6	46,4	45,4	45,7	46,2	48,1	45,9	44,3	46,4	48,1	44,3	43,5	48,3	42,5	47
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	35,3	41,4	46	45,9	57,5	65,5	42,2	42,3	41,9	48,3	45,1	43,7	46,3	46,2	44,1	41,6	46,7	37,9	48,2	44,2	38,4	40,2	44,6	41,8	42,9	40	44,7	44	48,6	43,1	34,7	42,3
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ			36	37,6	42,2	32,2	33,6	40,2	40,3	40,3	40,5	41,8	43,7	41,4	43,8	41	36,7	42,3	40,4	39,3	35,2	37,7	38,2	42,9	38,6	37,8	40,6	38,9	46,6	37,9	41,2	41,9

Источник: «ЦИАН.Аналитика».

ТРУДНОСТИ СТОЛИЧНОГО СЪЕМА

СПРОС НА БЮДЖЕТНУЮ АРЕНДУ КВАРТИР ВДВОЕ ВЫШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



В Москве сдается на треть меньше квартир, чем год назад. Наниматели ищут самые дешевые варианты (в пределах 25 тыс. руб. в месяц), но число предлагаемого жилья в два раза меньше, чем желающих его снять. В сегменте комфорт-класса, напротив, предложение в три раза превышает спрос. Спроса на аренду комнат в столице практически нет.



В этом году интерес арендаторов жилья массмаркета сконцентрирован на самых дешевых объектах. С зимы по середину лета, когда спрос не слишком активный, сохранялся баланс спроса и предложения. «Бюджетные объекты постепенно вымывались с рынка, но поступали новые и выбор был. Во второй половине июля и в августе самые доступные по цене лоты очень быстро разбирали, экспозиция не успевает ими пополняться — сформировался острый дефицит такого жилья», — сетует заместитель директора управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Оксана Полякова. По данным компании, за прошедшие 12 месяцев предложение найма в столице сократилось на 31%, а в первые три недели августа — на 56%. При этом нижняя граница арендных ставок повысилась на 5 тыс. руб. Если в мае и июне в старых границах Москвы (исключая Зеленоград) наиболее экономичные лоты стоили 25 тыс. руб. в месяц и можно было выбирать, то к июлю вариантов почти не оста-

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

ДОХОДНОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР В МОСКВЕ*					
	2019	2020	2021	2022	2023
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ (МЛН РУБ.)	8,8	8,9	10,8	11,8	11,4
СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ КВАРТИРЫ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	36,7	35,9	39,8	44,3	43,3
ДОХОДНОСТЬ ОТ СДАЧИ КВАРТИРЫ В АРЕНДУ (%)	5,0	4,8	4,4	4,5	4,6
СРОК ОКУПАЕМОСТИ КВАРТИРЫ (ЛЕТ)	20	20,7	22,6	22,2	21,9

Источник: «ЦИАН.Аналитика». *Данные на июль каждого года.

лось. Сейчас в топ-5 самых дешевых предложений в старой Москве входят квартиры по 30–36 тыс. руб. Варианты по такой цене занимают только 6% в общем объеме предложения. Дешевле 25 тыс. руб. почти ничего нет (2,3% от экспозиции). Квартиры, попадающие в широкий диапазон 26–45 тыс. руб. в месяц, — самая многочисленная категория. На них приходится 42,4% предложения. Квартиры комфорт-класса сейчас очень мало интересуют клиентов массового сегмента: предложение в три раза выше спроса. Арендаторы рассчитывают на дисконт от 10% и выше, но сделки проходят со стандартной скидкой в 5–10%. Несмотря на потребность в недорогом жилье, снимать комнаты арендаторы не торопятся. С начала года количество объявлений о сдаче комнат выросло на 80%, но спроса на них нет. По словам Оксаны Поляковой, комнаты просто накапливаются в экспозиции. «Собственники сдают комнаты, чтобы повысить свой доход. Но это специфический формат: можно найти самые дешевые варианты, но квартирантов обычно очень придирчиво выбирают», — рассуждает госпожа Полякова. Активный сезон продлится весь сентябрь, но выбор квартир может стать шире. «На первичном и вторичном рынках сейчас оживление в связи с ужесточением условий ипотечного кредитования. Многие вкладывают в недвижимость для сбережения накоплений — часть приобретенных квартир перейдет в сегмент аренды, появится выбор», — считает Оксана Полякова. По данным «ЦИАН.Аналитики», рантье не стоит ждать многого. В постоянном соревновании доходности арендного жилья и банковских вкладов сейчас снова побеждают банковские вклады. На сегодняшний день средняя доходность от сдачи в аренду однокомнатной квартиры составляет 4,6% годовых. А средняя ставка вклада сроком от года в 2023-м — 7,3%. «Высокая цена недвижимости в столице не позволяет рантье рассчитывать на больший доход, чем от вложения средств в банковские депозиты. К тому же реальная доходность от сдачи в аренду ниже расчетной, так как в стоимости квартиры не учитываются косвенные расходы — затраты на ремонт, часть коммунальных платежей, налоги, а также поправка на возможный простой помещения без арендаторов», — напоминают эксперты «ЦИАН.Аналитики» ●

УМНЫЙ ПОДХОД К НАБЛЮДЕНИЮ

КАК НЕЙРОСЕТЬ VIJU ПОМОГАЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ ОТСЛЕЖИВАТЬ ЧП В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГП «ЕВРОСЕРВИС»

Нейросеть VIJU совместно с одним из крупнейших застройщиков находится на этапе реализации принципиально нового решения для российского строительного рынка: информационно-аналитической платформы видеоданных, которая позволяет автоматизировать процесс выявления нарушений, предотвращать нештатные ситуации и обеспечивать процесс видеонаблюдения и контроля безопасности без участия операторов.



Новый продукт VIJU был запущен в августе на стройках в Москве. Без внедрения систем контроля взаимодействием с камерами для стройплощадок, парковок, готовых домов и других объектов занимаются десятки операторов в круглосуточном режиме. Выявление чрезвычайных происшествий, информирование партнеров и регулирующих органов осуществляется в ручном режиме, что значительно увеличивает срок реагирования и масштаб последствий. Информационно-аналитическая система VIJU исключает человеческий фактор: продукт обеспечивает слежение за исполнением обязанностей и соблюдением техники безопасности работниками на объекте, моментально оповещая службы безопасности о фактах нарушений или нештатных ситуациях. На данный момент система работает в тестовом режиме.

В частности, мониторинг видеопотока нейросетью VIJU помогает выявлять кражи, различные нарушения, вплоть до ношения касок, а также предоставляет весомые аргументы в случае споров с подрядчиками. Система среагирует на пересечение квадрата, в котором находятся материальные ценности, перебрасывание предметов через забор и прочее. Такие моменты фиксируются и передаются на тревожный монитор, где на них реагирует уже непосредственно оператор.

Экономия средств на видеоконтроле и повышение его эффективности — лишь одна задача, которую решает нейросеть VIJU. Система является комплексной, но опции подбираются под нужды заказчика индивидуально, чтобы зада-

чи бизнеса были решены без дополнительных и неактуальных затрат. VIJU предполагает детекцию огня и дыма, контроль сигнализации и доступа, помогает выявлять возгорания, следит за работой подрядчиков, ношением СИЗ, интегрируется в различные ERP-системы и забирает на себя обязанности сотрудников центра мониторинга, а также СБ: одной из важных функций является и контроль различных систем безопасности. Прорабатываются возможность выявления на территории открытых люков и инструменты анализа данных.

Также нейросеть сохраняет отснятый с камер материал в облачном сервисе на протяжении 30 дней. Внутри видеоархива можно осуществлять интеллектуальный поиск, который позволит оперативно установить детали происшествий или найти аргументы в случае споров с подрядчиками. Возможен поиск конкретного человека или группы людей, конкретного автомобиля или техники, оставленный в зоне предмет, поиск по габаритам, цвету или времени пребывания объекта в конкретной зоне.

Вне зависимости от типа камеры и производителя платформа VIJU добавляет их в единую систему, в том числе при появлении новой подконтрольной локации или объекта. Временно конкретные камеры можно отключить или, наоборот, включить, собрать статистику по их работоспособности. Доступ к камерам и данным может быть передан как одному сотруднику, так и группе людей. Эти специалисты смогут как просматривать видео с любых доступных камер в режиме онлайн, так и работать с архивным материалом. В перспективе запланирована интеграция системы с картографическими сервисами «Яндекс» и 2ГИС. В случае некоторых камер возможно получение прямых ссылок для их встраивания на внешние ресурсы, например сайт компании-застройщика.

Новый проект реализуется в рамках долгосрочного партнерства VIJU и ГК «Самолет»: на объекты застройщика уже было внедрено решение по мониторингу башенных кранов. Это позволило прогнозировать график работы крана, сверять план с фактом, определять причины простоя и возможных недоработок с помощью умных датчиков, видеоконтроля и нейросети ●

ТЕКСТ **Ольга Мухина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
ГП «ЕВРОСЕРВИС»

ПОДДЕЛКАМ СГОНЯЮТ РЫБИЙ ЖИР

ЧЕМ ОПАСЕН НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК БАДОВ И КАК ЕГО ПОБОРОТЬ



Биологически активные добавки к пище стали продукцией повседневного спроса для большинства россиян. Однако не все из них полезны и безопасны: нелегальный рынок БАДов с каждым годом только увеличивается, что уже стало серьезной проблемой для добросовестного бизнеса. Эксперты видят выход в усилении регулирования на рынке и предстоящей обязательной маркировке. Уже сейчас бюджет из-за нелегальной продукции недополучает более 2 млрд руб. в год, а производители при уничтожении рынка незаконных биодобавок могли бы рассчитывать на дополнительные 5,4 млрд руб. дохода.

После пандемии COVID-19 рынок биоактивных добавок к пище начал ожидаемо расти. Их доля достигла около 30% в стоимостном выражении в парафармацевтических группах товаров и около 6% во всем ассортименте аптечных организаций, приводят оценки специалисты Высшей школы экономики. Эксперты связывают это с тем, что россияне стали больше внимания уделять своему здоровью.

На этом фоне растет и предложение на рынке. Союз производителей БАД к пище отмечает, что в 2022 году объем рынка БАДов составил 100 млрд руб. и по прогнозу на 2023 год прирост составит еще 15%. Структура самого спроса также изменилась: «В 2022 году с уходом ковидных трендов упал спрос на витамин С на 12% и витамин D на 9%», — приводит пример директор по развитию Союза производителей БАД к пище Иван Дындилов. По его словам, также на 29% вырос спрос на магний, на 36% — на антиоксиданты, продажи омега увеличились на 16%.

Дальний Восток — ключевой регион — участник отрасли отечественных БАДов, добавки дальневосточного производства пользуются особым спросом. Здесь производятся уникальные омега-3 жирные кислоты из дикого камчатского лосося и разрабатываются БАДы из различных морских организмов. Однако, по мнению заместителя директора Тихоокеанского института биоорганической химии Михаила Кусайкина, более активному развитию российских производителей, у которых действительно большой потенциал, мешает серый рынок.

По данным Научно-исследовательского финансового института Минфина России, в настоящее время доля незаконного оборота на рынке БАДов может достигать до 20% и выше. Оценки Высшей школы экономики еще негативнее — по их данным, объем незаконного оборота БАДов в 2022 году составил 466 млн упаковок, или около 45% от общего объема рынка. «Российские производители делают продукцию достойного качества, которая известна за рубежом. Нелегальный рынок наносит ей, безусловно, репутационный ущерб», — говорит Иван Дындилов.

«Для себя везу»

Самой распространенной схемой поставок нелегальных БАДов является серый импорт, зачастую из ЕАЭС. Руководитель направления логистики «СОЛГАР Витамин» Анатолий Стельмах говорит, что чаще всего физические лица заказывают посылку или привозят БАДы в багаже, игнорируя процедуры получения документов, уплаты налогов и взносов, с формулировкой «для личного потребления». Далее эта продукция реализуется через онлайн-каналы. «Наибольший удар от такой продукции приходится на конечного покупателя, ведь дельцы не несут никакой ответственности за свой нелегальный товар», — поясняет Анатолий Стельмах.

Другая махинация, превратившаяся в большую проблему, — это реализация пищевых концентратов и добавок под видом БАДов. На онлайн-площадках такие добавки маскируют под БАДы, называя товар, например, «комплексная пищевая добавка для мужчин» и добавляя отметку «не является лекарственным средством».

«Пищевые добавки и БАДы — это совершенно разные группы продуктов, которые регулируются отдельными регламентами Таможенного союза. Недобросовестные производители и дистрибуторы идут на эти уловки ради выгоды, потому что пищевые добавки в разы дешевле настоящих БАДов. Оборот таких подделок

растет: по оценкам союза, это порядка 60 млн упаковок в год», — оценивает Иван Дындилов.

В Тихоокеанском институте биоорганической химии обеспокоены также проблемой распространения контрафактных БАДов, которые могут нанести существенный вред организму. «Известно, что трепанг славится своими полезными свойствами, но мало кто знает, что токсичных веществ в нем даже больше. Отделить полезное и вредное — очень сложный процесс. Однако на рынке часто встречаются низкокачественные продукты, которые являются просто молотым трепангом или настойкой на спирте. Такая добавка не принесет никакой пользы организму, а только нанесет вред печени», — приводит пример доктор биологических наук Михаил Кусайкин.

Врачебное сообщество также предостерегает от покупок очень дешевых псевдобАДов и незарегистрированных продуктов. «БАДы сейчас принимают почти каждым россиянином. Они являются дополнением к комплексному восстановлению и поддержанию здоровья организма, поэтому качество добавок должно быть непоколебимо. Наличие в магазинах нелегальных или некачественных БАДов, которые могут нанести вред, — это большая проблема, с которой нужно бороться всеми возможными способами», — комментирует врач-нутрициолог Лариса Габдулхакова.

Фокус внимания

Власти уже обратили пристальное внимание на проблему. Страдает честный бизнес, которому такая недобросовестная конкуренция на рынке создает препятствия для работы, потери несет государственный бюджет от неуплаченных таможенных и налоговых сборов, и, конечно, под угрозой граждане, в том числе дети, которые также принимают БАДы, рассказывает депутат Сергей Лисовский.

Сама отрасль тоже видит необходимость в комплексном усилении регулирования на рынке БАДов. Участники рынка предлагают ужесточить контроль за продажей подделок и псевдобАДов на маркетплейсах. Также есть инициативы введения досудебной блокировки сайтов с нелегальной продукцией и развития нормативного регулирования за производством и оборотом БАДов. Все эти нововведения еще находятся в разработке, однако один эффективный инструмент, обязательная маркировка



БАДов в системе «Честный знак», вступает в силу уже 1 сентября, и, по мнению экспертов, ее введение — своевременная мера.

Маркировка зарекомендовала себя как эффективный инструмент, в кратчайшие сроки помогающий обелить рынки, отмечают они. По заявлениям Минпромторга РФ, маркировка уже сократила оборот нелегальной обуви на треть, шин и покрышек — вдвое, парфюма и табака — на четверть, эффекты существенные и в других товарных группах. А в целом экономические эффекты для страны от внедрения маркировки составили 435 млрд руб., это дополнительные налоговые поступления и положительный баланс расходов и доходов бизнеса, сообщал ранее депутат Госдумы Артем Кириянов. До 2026 года показатель вырастет до 1,6 трлн руб. за счет новых товарных групп, отмечал он. Обязательной маркировке сейчас подлежат молочная продукция, бутилированная вода, лекарства, пиво, табак, обувь, товары легкой промышленности, шубы, шины, духи и фотоаппараты.

«Серый рынок БАДов увеличился за последнее время. Введение маркировки сейчас — это логичный шаг, который приведет к росту бюджетных поступлений и качества продукции», —

«Наибольший удар от такой продукции приходится на конечного покупателя, ведь дельцы не несут никакой ответственности за свой нелегальный товар»

отмечает руководитель Центра отраслевой экономики НИФИ Минфина Инна Рыкова.

Введение маркировки на биологически активные добавки к пище будет проходить поэтапно. В этом году с 1 октября производители и импортеры начнут маркировать свою продукцию и передавать данные в государственную систему маркировки «Честный знак», а с 1 ноября появляется обязанность о внесении в декларации сведений о кодах маркировки и кодах агрегатов для импортеров.

Ранее в стране проводился эксперимент по маркировке биологически активных добавок. С инициативой включить эту группу товаров в систему маркировки выступили глава Роспотребнадзора Анна Попова и представители отрасли. Результаты эксперимента были подведены в феврале этого года.

В пилотном проекте приняло участие 4780 компаний, в том числе крупнейшие производители. Была апробирована большая часть технологических и бизнес-процессов, учитывающих специфику производства и оборота БАДов, протестировано нанесение маркировки на все виды упаковки.

В Центре развития перспективных технологий (оператор государственной системы маркировки «Честный знак») отмечают, что опыт, полученный в эксперименте, помогает сегодня отрасли эффективно и своевременно готовиться к обязательным требованиям по маркировке. «На сегодняшний день регистрацию в государственной системе маркировки „Честный знак“ прошло более 8 тыс. участников рынка. Если говорить об импортерах, то мы видим в два с половиной раза больше таких подключений, чем выдано свиде-

тельств о госрегистрации на БАДы», — говорит руководитель товарной группы «Фарма» ЦРПТ Егор Жаворонков.

Эксперт «Честного знака» отмечает, что с введением маркировки данные об объемах рынка и участниках оборота будут объективными, а система прослеживаемости каждой единицы продукции поможет планомерно снижать долю незаконного оборота и минимизировать те риски и угрозы, которые сейчас создает серый сегмент. Специалисты Высшей школы экономики прогнозируют, что введение обязательной маркировки БАДов и обеление рынка приведет к увеличению доходов легальных производителей до 5,4 млрд руб. в год, а доходы государственного бюджета вырастут на 2 млрд руб. в год — именно такие средства сейчас недополучают бизнес и государство.

«„Честный знак“ уже доказал свою эффективность в других товарных группах. Но, чтобы обезопасить наших граждан и создать комфортные условия для бизнеса, нельзя останавливаться на достигнутом. Есть и другие отрасли, в которых доля нелегальной продукции тоже высокая, например, наш национальный продукт — красная и черная икра, эксперимент по маркировке которой сейчас проходит в стране», — говорит депутат Сергей Лисовский ●

БАЙКИ ИЗ ЛЕСА

САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ИСТОРИИ ОТ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЩИКОВ



«Деньги» решили опросить российских страховщиков о самых необычных страховых случаях, которые они видели, и выяснили, что подавляющее большинство этих историй так или иначе связано с животными домашними и не очень.

Лоси и другие пострадавшие

Огда-то довольно давно, еще в прошлом веке, один страховщик показал в редакции «Коммерсанта» любопытный протокол о ДТП. В графе «второй участник ДТП» значилось: «лось, живет в лесу». Как показал опрос «Денег», лоси — частые «клиенты» российских страховых компаний. Так, в «РЕСО-Гарантии» вспомнили два случая. Первая авария произошла в Ярославской области на трассе Москва—Холмогоры. Автомобиль Skoda, которым управлял молодой человек, столкнулся с лосем, внезапно выбежавшим из леса. После происшествия он обратился к врачам с жалобами на головные боли и боли в области шеи. В результате обследования были выявлены многочисленные переломы и увечья, полученные в ДТП. Выплаты по корпоративной страховке от несчастных случаев и болезней составили 1,37 млн руб. Похожий случай произошел под Ижевском, где лось ночью выскочил навстречу внедорожнику Toyota Land Cruiser Prado. Водитель «японца» отделался испугом, а вот автомобиль получил серьезные повреждения: как установила экспертиза, восстанавливать машину было экономически нецелесообразно, страховая выплата составила 1,7 млн руб. В обоих случаях животные «скрылись с места происшествия».

Разумеется, автомобилисты совершают наезды не только на лосей, но и на других животных. Как показывает практика, столкновение даже с небольшим зверем способно нанести значительный ущерб. В «Ренессанс-Страховании» вспоминают, как их клиент сбил на трассе лисицу, остановился и попытался помочь пострадавшему зверю. В это время его автомобиль загорелся. Закончилось все хорошо: лисица не пострадала, а потушить пожар и получить страховку за ущерб удалось довольно быстро.

В «АльфаСтраховании» рассказывают о многочисленных нападениях животных на транспортные средства. Виновником одного из урегулированных в компании страховых случаев стала стая индюков. В отсутствие хозяйки машины птицы напали на припаркованный автомобиль Lada и поклевали весь кузов. Владелец белого Volkswagen из Курганской области был вынужден обратиться за возмещением за повреждения его машины после нападения быка. По словам пострадавшего, когда пастух перегонял стадо с пастбища, один из быков погнался за коровой. В попытке догнать возлюбленную бык прыгнул через машину, но приземлился на капот. В Челябинске владелец машины практически оказался героем хичкоковских «Птиц»: дикие пернатые напали на авто и повредили его когтями и клювами.

Атакуют с воздуха транспортные средства не только птицы, но и дети. Так, застрахованный в «Росгосстрахе» по каско автомобиль был поврежден в результате падения на него детских игрушек. Как пояснила представителям полиции признанная виновной в повреждении женщина, она попросила своего ребенка собрать разбросанные игрушки, а сама отвлеклась и ушла в другую комнату. Когда вернулась, обнаружила, что игрушки ребенок выбрасывает в окно — на стоящую внизу машину. Еще один вариант «воздушной тревоги», описанный Росгосстрахом, — возгорание салона автомобиля из-за попадания в него угля, вылетевшего из мангала прямо в открытое окно машины.

Жертвы укушения

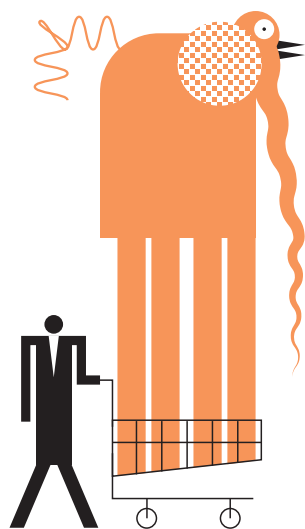
Достается от животных не только автомобилистам. Как рассказывают в ВСК, виновниками курьезных ЧП с гаджетами клиентов компании в большинстве случаев становятся домашние питомцы. Например, один московский кот опрокинул лампу на монитор ноутбука своего хозяина, другой — уронил компьютер со стола, собака 39-летнего жителя столицы прогрызла его смартфон. В практике страховщиков бывают случаи из-за укусов кошек.

Дикие животные тоже любят полакомиться электроникой: был случай, когда в квартиру 40-летнего москвича с улицы влетела птица, разбив угол телевизора.



В ВСК рассказывают о многочисленных страховых случаях, когда излишнее любопытство клиентов в отпуске приводит к укусам белок и обезьян. «А во время отдыха в Турции наши клиенты периодически становятся жертвами нападения диких кошек», — жалуются в компании.

Хотя, конечно, белки, коты и даже обезьяны — мелочь по сравнению со случаем, который произошел с клиенткой «РЕСО-Гарантии». 45-летняя россиянка поехала на отдых в Коста-Рику, купив предварительно международный полис страхования медицинских расходов сроком на одну неделю. В последний день отдыха во время купания в океане женщину за руку укусила акула. Хищник сильно повредил туристке предплечье, на его задней и передней поверхности врачи зафиксировали значительные дефекты кожи, множественные повреждения мягких тканей, сухожилий, связок, нервов. Потребовалась хирургическая обработка и ушивание ран, была угроза сепсиса. Пострадавшая провела в госпитале Святого Архангела Рафаила в городе Либерея шесть дней. Расходы по страховке превысили \$26 тыс.



ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Patrick Pleul/dpa/**
ZB/TACC



PATRICK PLEUL / DPA / ZB / ТАСС

Животный полис

Сами животные тоже являются при этом участниками системы страхования, выступая как застрахованные. Так, пчеловод — клиент «АльфаСтрахования» перевозил ульи и попал в аварию, после которого, по его заявлению, погибло 14 семей пчел. За гибель насекомых, повреждения рамок и ульев хозяин получил компенсацию в размере более 140 тыс. руб.

Страховать животных можно не только от причинения прямого физического вреда жизни и здоровью, но и от морально-психологических травм, связанных с путешествиями. Руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета Александр Цыганов рассказал о любопытном случае, когда потребовалось завезти будущих хрюков-производителей в один из регионов России, причем желательно было сделать это быстро — на самолете. Процесс организовали, но кому-то пришла в голову мысль: а вдруг поросенок испугается перелета и после никогда не сможет выполнять репродуктивные функции? И это при том, что хрюк стоит гораздо дороже свиньи и это впол-

не ощутимая сумма. В итоге появился страховой полис на случай невозможности использования привезенных хрюков из-за их неспособности к размножению. Оформлено все было как страхование финансового риска, а страховая сумма — как разница между стоимостью хрюшек и хрюков.

Разумеется, здоровье животных находится в опасности не только при путешествиях, но и в обычной домашней жизни, и это тоже предмет страхования. Особенно, если речь о «богеме» животного мира. Так, первым застрахованным по программе «Росгосстраха» «Зверье мое» стал кот Бегемот, который служит в музее-театре «Булга-

Страховать животных можно не только от причинения прямого физического вреда жизни и здоровью, но и от морально-психологических травм, связанных с путешествиями

ковский дом» на Большой Садовой улице в Москве. Оформленный в декабре 2022 года полис должен помочь сотрудникам музея сохранить здоровье и хорошее самочувствие легендарного животного за счет оперативных онлайн-консультаций ведущих специалистов Московской государственной академии ветеринарной медицины и биотехнологии им. К. И. Скрябина. Согласно договору, страховщик компенсирует расходы на лечение в ветеринарии. А 27 мая 2023 года в традиционный праздник кошек, живущих в Зимнем дворце, по программе «Зверье мое» было застраховано и здоровье знаменитых котов Эрмитажа.

Посмертная страховка

Страховщики не обделяют вниманием животных и после смерти. Например, «Росгосстрах» страховал скелет одного из крупнейших ископаемых ящеров, найденных на территории России, — сибирского пситтакозавра. Этот вид ящеров-попугаев, названных так из-за напоминающих клюв больших наростов на верхней и нижней челюсти, обитал на территории нынешней Сибири в Меловом периоде — ученые установили, что возраст скелета, выставленного сейчас в Кемеровском музее, составляет 130 млн лет. Крупнейший представитель этого вида — 2,3 м от головы до кончика хвоста — был реконструирован в Москве, где в 2016–2017 годах уникальную находку выставляли в Палеонтологическом музее им. Ю. А. Орлова. В 2018 году его вернули в Кемерово. Согласно условиям договора, заключенного между страховщиком и краеведческим музеем, уникальный экспонат застрахован по программе страхования имущества юридических лиц. Полис обеспечивает защиту от рисков пожара, взрыва, затопления, стихийных бедствий, краж со взломом и противоправных действий третьих лиц.

Еще один пример — в Тюмени пострадавшая в ДТП женщина заявила в «АльфаСтраховании» о страховом случае по ОСАГО. Банальная, казалось бы, история имела неожиданный поворот. В багажнике у пострадавшей оказалась голова. Не человеческая, а кабана. Чучело досталось в наследство от бабушки и ехало с реставрации домой. Но по стечению обстоятельств снова было вынуждено отправиться на реставрацию по страховке.

Отдельного внимания заслуживают применяемые в страховании необычные «схемы». Бывают совсем невинные случаи. Например, страховой агент «Росгосстраха» однажды приехала к своим страхователям в деревню для пролонгации договора. Эта семья занималась разведением петухов-бройлеров и как раз собиралась ехать их продавать. Страховаться же не желали: «Нет денег на страхование дома, вчера только купили дорогостоящие лекарства, на неделе будем справлять день рождения мужа, пока нам не до страхования». А потом пошутили: «Хочешь — возьми петухами». Агент согласилась, поскольку знала, где можно продать этих петухов. Рассчитала страховую премию и предложила разбить на четыре платежа. За первый взнос получилось семь бройлеров ●



АВТОБИЗНЕС ПРОБЕГАЕТ КРИЗИС

ЗАЧЕМ ОДНОМУ ИЗ ГЛАВНЫХ ИГРОКОВ ВТОРИЧНОГО АВТОРЫНКА ПОНАДОБИЛИСЬ ФРАНЧАЙЗИ

Автомобильный рынок в России переживает не лучшие времена, но есть на нем стабильно прибыльное направление — автомобили с пробегом. Сегодня на один новый проданный автомобиль приходится семь сделок на вторичном рынке. Маркетплейс FRESH, входящий в топ-3 игроков рынка авто с пробегом, с этого года предлагает готовое решение для компаний, которые хотят работать на вторичном авто-рынке, но справедливо опасаются подводных камней.



В 2022 году российский авторынок покинула большая часть международных концернов. Исключением стали производители из Китая. Как следствие, количество желающих заключить контракт с любым из китайских брендов увеличилось кратно. Это дало возможность азиатским партнерам диктовать своим дилерам жесткие требования.

«В один из наших совершенно новых хабов, он открывался по всем дилерским стандартам марки полгода назад, нужно было срочно вложить дополнительные 50 млн руб., — рассказывает глава и основатель компании FRESH Денис Мигаль. — Китайский производитель неожиданно изменил требования к шоурумам. Отказаться мы были не вправе — желающих стать дилерами и так достаточно. Но окупаемость инвестиций отодвинулась на неопределенный срок, без всяких гарантий того, что производитель не устроит через полгода новый ребрендинг. В истории с „пробегом“ все более прогнозируемо. Успех зависит только от ваших умений».

Маркетплейс FRESH — один из главных игроков российского рынка автомобилей с пробегом. По итогам 2022 года, по данным издания «АвтоБизнесРевю», компания вошла в топ-3 участников по объему реализованных авто на вторичном рынке России. История FRESH началась в 2006 году как раз с небольшой площадки по продаже машин с пробегом. Сейчас у компании 30 дилерских контрактов с разными брендами: от китайского Haval до российского УАЗ. Но главным направлением был и остается «пробег». FRESH работает в Москве, Волгограде, Воронеже, Екатеринбурге, Краснодаре, Минеральных Водах, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Тюмени и Оренбурге и постоянно перемещает автомобили между этими городами в соответствии со спросом. Например, в Ростове-на-Дону немецкий заднеприводный седан ценится намного выше, чем в Тюмени. Там в почете полноприводные кроссоверы и внедорожники. Оцифрованные и отлаженные бизнес-процессы в компании позволяют FRESH легко закрывать обе потребности.

Полученный за 17 лет опыт ведения бизнеса авто с пробегом FRESH оформил в цифровую экосистему и предлагает на нее франшизу. С ней любой партнер-франчайзи может построить свой бизнес и зарабатывать больше среднестатистического участника рынка авто с пробегом.

И кому это нужно?

Франшиза FRESH ориентирована как на предпринимателей, кто только выходит на авторынок, так и на существующих дилеров, у которых не получилось наладить «пробег» в современных реалиях.

«Импортёры могут прекратить поставки, — объясняет Денис Мигаль. — Однако те 50 млн машин, что уже произведены и ездят по дорогам России, никуда не денутся. Автомобили с пробегом будут продаваться, меняя хозяев по несколько раз в течение своего жизненного цикла».

Но для успешной работы на вторичном рынке нужны особые компетенции. «Прежде всего это умение работать с машинами разных брендов, — говорит Денис Мигаль. — Что скажет человек, работающий в дилерском центре Renault, о характерных проблемах различных моделей Ford? Примерно ничего. А мы каждый месяц диагностируем до 10 тыс. автомобилей разных марок и анализируем полученные данные». Каждый поступающий на маркетплейс FRESH автомобиль проверяется по 256 пунктам: такой тщательный подход сводит к минимуму риск того, что будущий покупатель окажется недоволен автомобилем.

Что есть франшиза FRESH?

Франшиза предполагает несколько форматов бизнес-моделей. Прежде чем предложить партнеру одну из них, компания FRESH проводит анализ потенциала региона открытия. И только после этого франчайзи получает предложение с поэтапным планом реализации.

Команда запуска FRESH помогает франчайзи на всех этапах до открытия хаба, а также оказывает поддержку в режиме «консьерж-сервиса 24/7» после. Подбор и обучение персонала, закупка оборудования, оформление шоурума, интеграции с технологиями FRESH (например, собственной CRM-системой, умной диагностикой, криминалистикой и пр.), составление «прибыльной ассортиментной матрицы» — все это гарантирует франчайзи успешный запуск бизнеса, а маркетинговая поддержка и узнаваемость бренда обеспечат бесперебойным потоком клиентов.

Автомобили, продаваемые франчайзи, размещаются на маркетплейсе freshauto.ru, который ежемесячно посещают более 120 тыс. потенциальных покупателей. География продаж масштабируется. Например, клиенты нового франчайзи FRESH в условной Уфе смогут заказать машину с доставкой из Москвы или Екатеринбурга, а покупатели из Минвод или Воронежа — получить автомобиль из Уфы.

«На подобной межрегиональной разнице зарабатывают все стороны: оба филиала, продавец авто и ее покупатель. Наша стратегическая задача — за счет объединения поменять весь рынок автомобилей с пробегом в стране, сделать его более удобным и прозрачным», — заключает Денис Мигаль ●

FRESH

ТЕКСТ **Ольга Никитина**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
автомобильного
маркетплейса
FRESH

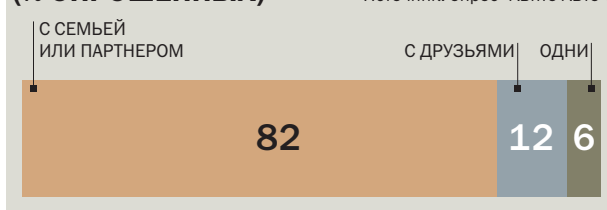
ДОЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ В РОССИИ, ПЛАНИРОВАВШИХ ПУТЕШЕСТВИЯ НА АВТО (% РЕСПОНДЕНТОВ)

Источники: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co, «Работа.ру».



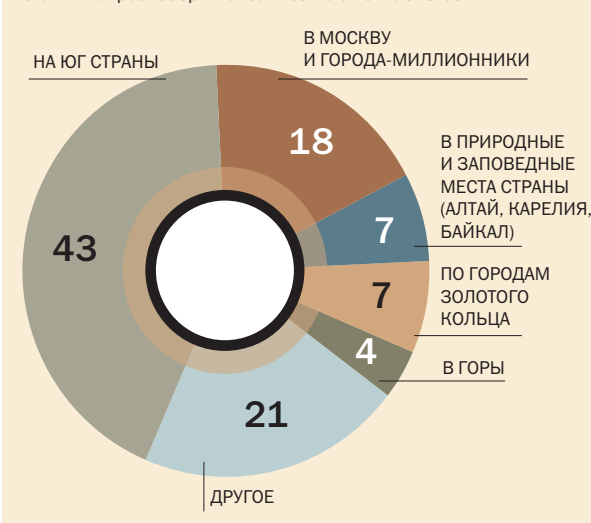
С КЕМ ПЛАНИРУЮТ ОТПРАВИТЬСЯ В АВТОМОБИЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «Авито Авто».



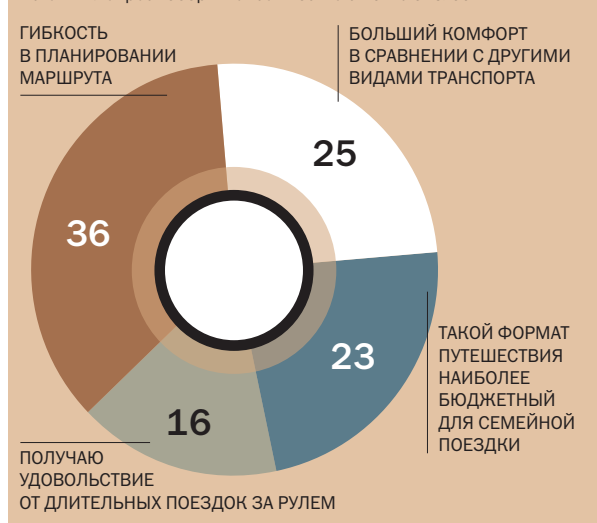
КУДА ПЛАНИРУЮТ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ НА АВТО В РОССИИ В 2023 ГОДУ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co.



В ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЯ НА АВТО (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос «СберАвто» совместно с Rambler & Co.



УДАРИЛИ АВТОПРОБЕГОМ

АВТОТУРИЗМ В РОССИИ СТАНОВИТСЯ МАССОВЫМ

В этом году на фоне роста цен на отдых за рубежом и ограничений авиаперелетов в Крым существенно выросло число желающих путешествовать по стране на авто. Какие направления стали хитом нынешнего сезона, как готовиться к продолжительной поездке на колесах, выясняли «Деньги».



Автомобильные путешествия превращаются едва ли не в самый массовый вид туризма в России, свидетельствуют данные социологических опросов. Судя по исследованию сервиса продаж автомобилей «СберАвто», большинство российских граждан (77%) хотя бы раз путешествовали на своем автомобиле и 42% планировали подобную поездку в текущем, 2023 году. По словам генерального директора «СберАвто» Ильи Федорченко, в прошлом году, согласно опросу, доля желающих путешествовать на автомобиле была почти вдвое меньше — на уровне 26%.

То, что большинство водителей (60%) были готовы отправиться этим летом в автомобильное путешествие, выяснили и аналитики сервиса «Авито Авто», причем 82% респондентов планировали отправиться в путешествие с семьей или партнером, 12% — с друзьями, 6% — одни. В Российском союзе туриндустрии подсчитали, что потенциальное число автотуристов в России достигло беспрецедентных 42 млн человек. Согласно опросу «Открытие Авто» (блок автобизнеса банка «Открытие»), две трети россиян путешествовали на автомобиле в прошлом году, и 79% заявили, что готовы повторить свое путешествие и в этом.

Туризм в новой реальности

Главный фактор, подстегивающий развитие автомобильного туризма, — закрытие и подорожание большинства заграничных туристических направлений. Дальняя поездка на машине с учетом всех расходов зачастую может обойтись существенно дешевле поездок на других видах транспорта. По данным «Открытия Авто», две трети автомобильных путешественников укладываются в бюджет поездки на семью из трех-четырех человек в сумме до 50 тыс. руб.

Путешествие на автомобиле дает большую свободу выбора мест для посещения и отдыха. «В высокий сезон автотуризм зачастую единственная альтернатива, билеты могут оказаться не просто дорогими, а недоступными», — считает Оксана Шустикова, директор по развитию и коммуникациям сервиса бронирования отелей и квартир «Твил». — Еще один нюанс — закрытие многих аэропортов. Оптимальный способ добраться на некоторые курорты Крыма сейчас — только автомобиль. А ведь Крым — это то место, где отдых с 2022 года практически не подорожал. При этом автотуризм делает доступными места, „куда не ходят по-

езда“ и другой общественный транспорт. Добраться до каких-нибудь затерянных шхер в Карелии гораздо интереснее на своем авто, чем на автобусе, который ходит туда раз в сутки».

У автотуризма есть и свои минусы. Главный из них — недостаточный комфорт преодоления больших расстояний, когда путешественникам по многу часов приходится проводить, не выходя из автомобиля. «Путешествия на автомобиле — отличный способ исследовать новые места и ощутить свободу передвижения. Такой вид туризма подойдет людям, которые любят независимость, гибкость в планировании и желают увидеть больше, чем предлагают туристические маршруты. Однако такой вид отдыха не для всех комфортен», — предупреждает генеральный директор онлайн-сервиса бронирования гостиниц «Едем в гости.ру» Дмитрий Костанжа.

Дайте авто побольше

Вместе с ростом числа автотуристов направления поездок становятся все более разнообразными. «Автотуризм по-прежнему наиболее развит в южной части страны», — комментирует генеральный директор компании „Мой Автопрокат“ Дмитрий Матвеев. — Это Северный Кавказ, Краснодарский край, Крым, где хороший климат, горы, море, много природных достопримечательностей. Также это направление отличается небольшими расстояниями между населенными пунктами, здесь развита инфраструктура — достаточно АЗС, отелей и прочих важных для поездки объектов».



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Getty Images, ViewStock/ Getty Images**

По данным «СберАвто», в этом году 43% опрошенных планировали на авто съездить на юг страны, 18% — в столицу и города-миллионники, 7% — в природные и заповедные места страны — на Алтай, в Карелию, на Байкал, и такое же количество автолюбителей (7%) хотели отправиться в путешествие по городам Золотого кольца, а 4% — в горы.

«Для длительных автомобильных путешествий наиболее удачным выбором станут кроссоверы и внедорожники. Повышенная проходимость, прекрасная управляемость, маневренность обеспечат безопасность и комфорт на дороге», — советует управляющий партнер туристической компании «Премьер Туризм» Камила Велибекова. Минивэны, на ее взгляд, также подойдут для дальних поездок всей семьей: большое число мест, просторный салон и пространство для хранения габаритного бага-

из полиуретана. В случае выездов на бездорожье уберечь двигатель от повреждений можно с помощью установки защиты картера».

Автомобили дорожают и стареют

Развитие автотуризма сдерживает непростая ситуация на авторынке. Из-за роста цен и санкционного давления продажи новых машин сжались, автопарк стареет. Не выровнялась и ситуация с поставкой автозапчастей.

«Ситуация с запчастями улучшилась, однако все еще возникают перебои — поставки сложных узлов могут занимать от 60 дней до полугода», — констатирует Анна Уткина, директор по коммуникациям автодилеров «Автотодом» и «Автоспеццентр». Цена деталей, по ее словам, зависит от курсов валют и с начала 2022 года выросла вдвое. На ее взгляд, учитывая рост курса основных мировых валют

«Рассчитывайте на свои силы — сколько реально вы готовы проехать без усталости и опасности для других водителей»

жа сделают путешествие более приятным. Такие автомобили имеют системы противобуксовочной стабилизации, антиблокировочных тормозов, контроль мертвых зон. Удобные и регулируемые сиденья также скрасят впечатление от путешествия.

«При выборе автомобиля для длительных путешествий необходимо учитывать несколько факторов», — размышляет директор по развитию автотехцентра „КарданБаланс“ Александр Приходько. — Первый. Автомобиль должен иметь достаточно пространства для пассажиров и багажа. Второй. Важно обратить внимание на оснащение автомобиля. Кондиционер и отличная система шумо- и звукоизоляции сделают путешествие более комфортным. О последнем чаще всего нужно позаботиться дополнительно. По умолчанию хорошая шумоизоляция доступна только в машинах премиум-сегмента. Третий. Безопасность: продлить срок службы подвески и укрепить ходовую конструкцию машины поможет замена резиновых втулок подвески на втулки

к рублю, пока не предвидится снижения цен комплектующих. «Подобные изменения на рынке могут негативно сказаться на развитии автотуризма в России, поскольку цены на автомобили растут, а ремонт становится дороже», — сетует эксперт.

Автотуристы в России страдают от недостаточного развития инфраструктуры. Дороги, отели, кафе и другие объекты в стране строят, но их до сих пор недостаточно для массовых комфортных поездок. Весной этого года президент поручил правительству разработать и утвердить концепцию развития автотуризма. 29 августа пресс-служба Минэкономки сообщила, что такая концепция готова. «Основная проблема, с которой сталкиваются и автопутешественники, и автотуристы — устаревшая транспортная сеть в большинстве регионов», — подчеркивает Вадим Жуков, доцент кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма Государственного университета управления. — Большинство автомобильных трасс в России имеет по одной поло-

се в каждом направлении, поэтому транспортные средства тащатся по этим дорогам в бесконечной веренице, особенно в преддверии выходных и праздничных дней. Усложняют ситуацию многочисленные локальные ремонты. Скоростные магистрали, по которым можно ехать несколько часов со скоростью 110–120 км/ч, существуют только на направлениях Москва—Санкт-Петербург и Москва—Краснодар. Строится трасса М12 Москва—Казань. А все остальное — напряженный путь, на который можно потратить значимую часть отпуска».

Специалисты указывают на важность государственного участия как минимум в планировании важных для автотуристов объектов. «Известно, что наиболее прибыльными элементами придорожной инфраструктуры являются автозаправочные станции. К ним и следует пристраивать мотели, кафе и магазины, где автотуристы будут иметь возможность не только поесть и заправить автомобиль, но и принять душ, полноценно отдохнуть и постирать одежду», — убежден Вадим Жуков.

Подготовить не только автомобиль

При подготовке к путешествиям автотуристы, как и прежде, главное внимание уделяют самому автомобилю. По опросу «Авито Авто», перед длительным путешествием полный технический осмотр осуществляют 35% респондентов. «Перед дальней поездкой в жаркое время года обратите внимание на горюче-смазочные материалы», — советует Дмитрий Матвеев. — В долгую поездку нельзя ехать на „старом“ масле. Посмотрите также на тормозную жидкость, когда она менялась в последний раз, на жидкость в системе охлаждения: желательно поменять ее, если она до этого не менялась три-четыре года. Хорошо бы аккуратно помыть и радиаторы, лучше всего это делать у профессионалов, есть специальные химические жидкости, которыми радиатор можно обработать. Также желательно продуть масляные радиаторы, кондиционера».

«В длительных поездках потребуются дополнительное оснащение: запасное колесо и инструменты для самосто-

GETTY IMAGES





ятельной смены колес, домкрат, набор инструментов (плоская и крестовая отвертки, пассатижи и бокорезы, молоток и др.),— советуют специалисты „Авито Авто“.— В путешествии может понадобиться канистра бензина и моторное масло, жидкость для омывателя. В случае, если предполагается поездка в места с ограниченным доступом к привычному комфорту, или не запланировано место для ночлега, стоит с собой взять портативный холодильник, дождевик, спальный мешок и подушку».

Значимый элемент успеха — правильное планирование маршрута. «Важно уточнить количество АЗС на маршруте: для некоторых направлений может пригодиться запасная канистра бензина,— советует Илья Федорченко.— И вообще, нужно быть готовым к тому, что что-то может пойти не по плану. Помимо онлайн-навигатора рекомендуется загрузить офлайн-карту в смартфон или взять ее с собой в бумажном виде. Не стоит забывать и про внешний аккумулятор, который позволит сохранить заряды смартфонов всех путешественников».

Еще очень важно рассчитать свои силы во время длительного автомобильного выезда. Опытные путешественники говорят, что пробег поездки в день не должен быть больше 500–750 км. «Особенно начинающим



ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ В РОССИИ

МАКСИМ КАРТОШИН,
руководитель транспортной службы
пассажирской компании
«БизнесБас»

Важность для автомобильного туризма состояния дорожной и туристической инфраструктуры России сейчас сложно оценить однозначно. Наибольшую готовность к приему автотуристов демонстрируют Москва, Санкт-Петербург, города Золотого кольца и ведущие к ним дороги, курорты Кавказских Минеральных Вод и трассы на востребованных на-

правлениях: М11 (Москва — Санкт-Петербург), М4 (Москва — Новороссийск) и М12 (участок от Москвы до Казани). Инфраструктура в этих местах соответствует современным стандартам безопасности: в наличии развитые сети заправочных станций и транспортных узлов, а также современные гостиничные комплексы. Все это обеспечивает комфортное передвижение на любых видах автотранспорта, от легковых автомобилей до туристических автобусов.

Создание новых и реставрация существующих автомагистралей также способствуют улучшению доступности регионов и развитию автотуризма. По данным Росстата, в конце 2022 года доля дорог в России, отвечающих нормативным требованиям, выросла на 14,1% по сравнению с аналогичным показателем 2013-го и составила 50,6%. Работы по улучшению трасс продолжаются. По июльским данным Минтранса РФ, в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги» реконструируется более 320 дорог (1,8 тыс. км дорожного

полотна), ведущих к различным достопримечательностям. Это повысит доступность и привлекательность новых маршрутов.

Однако на пути развития автотуризма присутствуют и определенные сложности. Так, в Москве и Санкт-Петербурге ощущаются острая перегруженность городских магистралей и нехватка парковочных мест в популярных у путешественников местах. Возможно, ситуацию удалось бы решить постройкой дополнительных подземных и надземных парковок вблизи туристических объектов и центральных районов городов.

Одной из ключевых проблем востребованных направлений является недостаточная пропускная способность дорог. Решить проблему могло бы продолжение инвестиций в расширение и совершенствование дорожных сетей, включая строительство вспомогательных трасс, которые разгрузят основные и дадут возможность путешественникам делать остановки для отдыха.

Кроме того, наблюдается большая диспропорция в развитии разных

регионов. Благополучная инфраструктура сосредоточена преимущественно в крупных городах и районах, связанных с востребованными у жителей столицы направлениями. В отдаленных северных и восточных туристических регионах, которые только набирают популярность (Архангельской области, республике Карелия, Алтайском крае и других), несмотря на значительные улучшения качества дорожных покрытий в рамках национальных проектов, сохраняются проблемы. Недостаток или отсутствие современных гостиничных комплексов, неравномерное размещение объектов инфраструктуры, а также ограниченная доступность оборудованных остановочных пунктов и заправочных станций создают неудобства для путешественников. Необходимо создавать на дорогах дополнительные пункты АЗС и питания, а также места для отдыха. Решить вопрос помог бы запуск программы поддержки и стимулирования малого бизнеса, связанного с автомобильным туризмом. В рамках программы сле-

дует предусмотреть предоставление грантов и льгот для малых предприятий, которые занимаются арендой машин, гостиничным, ресторанным и другими видами бизнеса.

Есть и дополнительные факторы, ограничивающие развитие автомобильного туризма. Прежде всего это недостаточная осведомленность потенциальных путешественников о туристическом потенциале наших регионов. Стоит продолжить продвигать уже существующие, создавать новые привлекательные, информативные и безопасные маршруты. Также важно продолжать развивать систему онлайн-сервисов для автотуристов: интерактивные карты, мобильные приложения, информационные платформы, системы онлайн-бронирования гостиниц для удобства путешественников на автомобилях. Это позволит туристам оперативно получать услуги и необходимые сведения о дорожной обстановке, местах для остановок, достопримечательностях и прочую важную информацию.



VIEWSTOCK / GETTY IMAGES

путешественникам лучше всего планировать маршрут таким образом, чтобы дневной пробег поездки не превышал 500 км — это снизит риск чрезмерной усталости за рулем», — говорит Илья Федорченко. Надо отводить время на плановые остановки, во время которых можно отдохнуть, перекусить и восстановить уровень внимания. Следует делать перерывы каждые четыре-пять часов. Законодательство требует, чтобы водители-профессионалы делали перерыв продолжительностью 45 минут каждые четыре с половиной часа в пути, поэтому и непро-

«В длительных поездках требуется дополнительное оснащение: запасное колесо и инструменты для смены колес, домкрат, набор инструментов (плоская и крестовая отвертки, пассатижи и бокорезы, молоток и др.)»

фессиональные водители также могут руководствоваться этим правилом.

«Рассчитывайте на свои силы — сколько реально вы готовы проехать без усталости и опасности для других водителей», — говорит бизнес-тренер и заядлый автопутешественник Александра Хорват. — Я, например, установила свой лимит в 750 км. 1000 км за одну дорогу — это мой предел, который больше не хочу достигать никогда! Дальнобойщики — это другая история, но, если вы катаетесь на дальние расстояния нечасто, лучше не рисковать» ●



КАК ПРАВИЛЬНО ПОДГОТОВИТЬСЯ К ПУТЕШЕСТВИЮ НА АВТО

ДМИТРИЙ КОСТАНЖА,
генеральный директор
онлайн-сервиса бронирования
гостиниц «Едем в гости.ру»

При путешествии на авто настоятельно советую заранее спланировать необходимое количество остановок, забронировать отели на сайтах онлайн-бронирования. Не лиш-

ним будет иметь с собой комплект одеял и подушек на случай, если придется заночевать в автомобиле. По пути следования можно составить список мест для обедов и перекусов. К выбору места для еды стоит подойти ответственно — каким бы манящим запахом ни привлекала дорожная забегаловка, лучше заранее прочесть хотя бы пару отзывов о качестве еды там. В любом случае советую иметь с собой лекарства, которые помогают облегчить состояние в случае пищевого отравления. Для тех, кто не готов рисковать, лучше запастись продуктами, которыми можно перекусить во время поездки — фрукты и овощи стоит заранее помыть и нарезать, орехи и сладости разложить по маленьким пакетикам, чтобы каждый мог персонально их использовать. Вяленое мясо, хлеб и сыр — это то, что поможет надолго утолить голод.

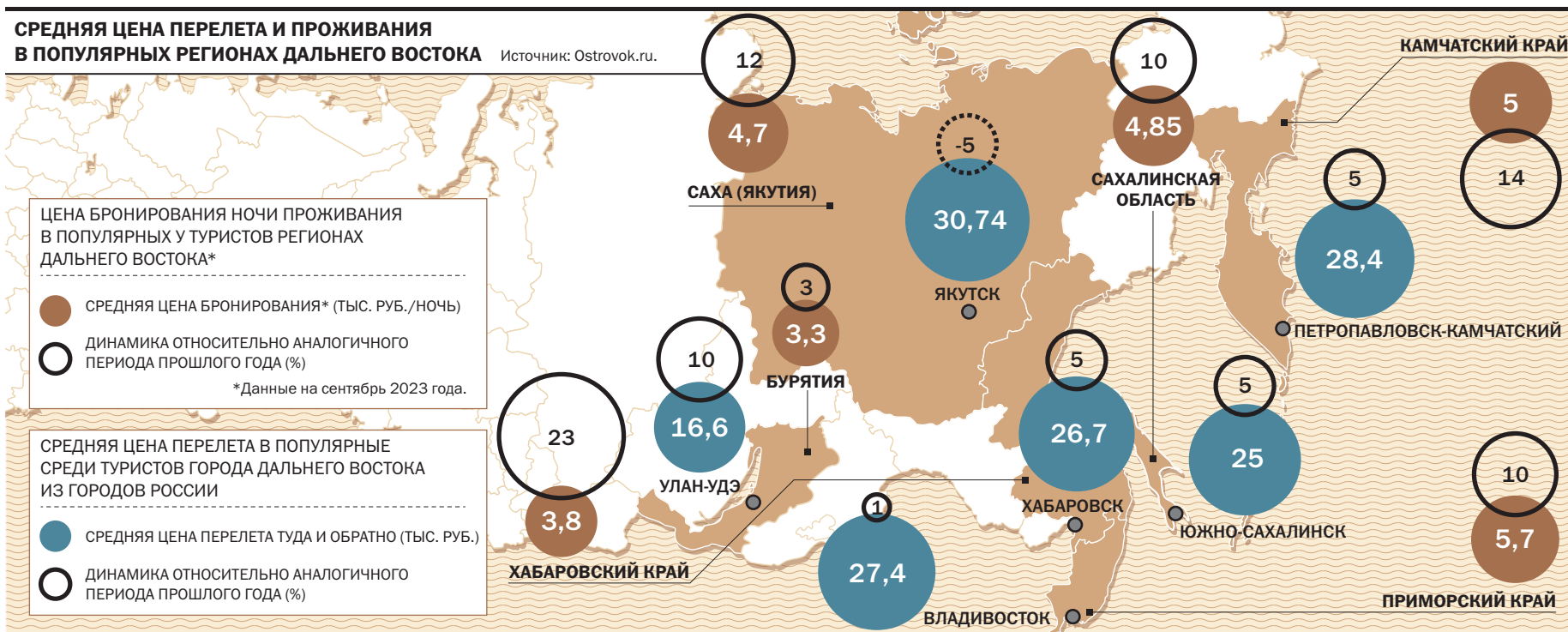
Перед отправлением в путешествие на машине новичку важно учесть несколько вещей. Прежде всего, обязательно проверьте состояние вашего автомобиля и пройдите технический осмотр. Убедитесь, что все системы работают исправно и у вас достаточно топлива. Также изучите маршрут на наличие заправок и мастерских (не забудьте о запасных ключах от автомобиля и запасных колесах). Если вы выбираете направление, где могут быть перебои со связью или доступом в интернет, советую использовать бумажную карту и заранее нанести на нее точки нужных объектов. Учтите расстояния, дорожные условия и время, которое вы готовы потратить на поездку. Имейте в виду, что дорога может занять больше времени, чем вы ожидали. Будьте готовыми к непредвиденным ситуациям. Возможно, вам придется столкнуться с пробками, плохими до-

рогами или даже аварией. Подготовьтесь к этому заранее, имея при себе аптечку первой помощи, контакты аварийной службы и телефон для связи. Убедитесь, что в автомобиле есть вода и еда на случай, если придется ехать дольше, чем планировалось. Что касается необходимых вещей, обязательно возьмите с собой документы, включая водительское удостоверение, страховку и паспорт авто. Позаботьтесь и о личных документах — страховом полисе, паспортах и копии всего этого. В целом путешествие на автомобиле может быть увлекательным и незабываемым опытом. Вы сможете создать авторский маршрут, изведать те места, которые выберете, и двигаться в том темпе, который комфортен именно вам. Для того чтобы составить комфортный маршрут, следует сначала составить список всех желающих каждого участника автопуте-

шествия. Далее важно распределить нагрузку на водителя — один человек будет всегда за рулем или будет сменяющий, сколько часов каждый день водитель готов проводить за рулем и сколько часов пассажиры готовы сидеть в авто. Так у вас получится составить график — езда, время на обед, время на остановки для отдыха и время на остановки для приключений! Ориентируясь на этот график, уже можно более подробно расписать, где вы будете останавливаться для ночлега, где для обеда, а где для экскурсии или прогулки. Советую почитать блоги опытных автопутешественников — там можно найти уже проверенные маршруты, варианты для ночлегов, обедов и практические советы. Но помните, что безопасность всегда должна быть на первом месте. Будьте внимательны на дороге, соблюдайте правила и наслаждайтесь своим приключением!

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПЕРЕЛЕТА И ПРОЖИВАНИЯ В ПОПУЛЯРНЫХ РЕГИОНАХ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Источник: Ostrovok.ru.



ПЕРЕЛЕТ НА ВОСТОК

СКОЛЬКО СТОИТ ОТПУСК НА БЕРЕГАХ ОХОТСКОГО И БАРЕНЦЕВА МОРЕЙ

Несмотря на постепенное восстановление интереса российских туристов к выездным направлениям, поток путешественников в регионы Дальнего Востока продолжает устойчиво расти. Сейчас расширению туризма в этом регионе способствуют гости из азиатских стран. «Деньги» выяснили, какие места чаще всего интересуют путешественников на Дальнем Востоке и во сколько такие поездки обходятся.



Востребованность Дальнего Востока как туристического направления растет: туристический поток в макрорегион в первом полугодии год к году вырос на 37%, до 2,7 млн человек, свидетельствуют данные Росстата. Позитивная динамика видна и по числу гостей отелей. За первое полугодие в гостиницах Дальнего Востока суммарно остановились 1,62 млн человек. Это на 29,8% выше значения за аналогичный период прошлого года. Темп роста превосходит среднероссийский: по данным Росстата, общее число гостей, остановившихся в отелях страны, в первом полугодии выросло на 14,6% год к году, до 35,05 млн человек.

Самый востребованный у туристов регион Дальнего Востока — Приморье. Поток в него за первое полугодие, по данным Росстата, достиг почти 824 тыс. человек, более чем вдвое превысив показатель прошлого года. Растущий турпоток связан с началом возвращения в Россию китайских туристов и возможностями самого региона. Сейчас здесь развиваются не только привычный для всего Дальнего Востока экскурсионный и деловой туризм, но и пляжный отдых. В Хасанском районе Приморья в перспективе планируется строительство одного из новых круглогодичных морских курортов федерального значения.

По подсчетам «Яндекс.Путешествий», перелет во Владивосток туда и обратно из других городов России на предстоящую осень стоит в среднем 27,4 тыс. руб. За год этот показатель не изменился. А вот цена средней забронированной ночи на сентябрь выросла на 10%, до 5,7 тыс. руб., подсчитали в Ostrovok.ru. Места в курортных отелях в выходные могут стоить дороже. Например, номер в гостинице «Теплое море» в Хасанском районе на выходные 15–17 сентября можно было забронировать на сайте за 18,9 тыс. руб. на двоих.

В Хабаровском крае количество путешественников также растет. За первое полугодие, по данным Росстата, турпоток год к году вырос почти на треть, до 424,2 тыс. человек. Глава Минвостокразвития Алексей Чекунков в конце августа заявлял, что мастер-план предусматривает увеличение турпотока в регион до 2,2 млн. По данным «Яндекс.Путешествий», средняя цена перелета в Хабаровск и обратно из городов России осенью составляет 26,7 тыс. руб., что на 5% дороже, чем годом ранее. Ночь в отеле региона, по подсчетам Ostrovok.

ru, стоит в среднем 3,8 тыс. руб. — на 23% больше, чем год назад.

Ночь на Камчатке, по данным Ostrovok.ru, в сентябре обходится туристам в среднем в 5 тыс. руб., это на 14% дороже, чем в прошлом году. Перелет туда за год подорожал на 5%, до 28,4 тыс. руб. По статистике, турпоток в регион сохраняет позитивную динамику. Но вице-президент Ассоциации туроператоров России Сергей Ромашкин полагает, что интерес к Камчатке у туристов в этом году ниже прошлогоднего примерно на 12%. Эксперт связывает это с высокой динамикой роста, наблюдавшейся последние несколько лет.

«Число потенциальных туристов, интересующихся Камчаткой, ограничено: это люди, которые любят активный отдых и могут позволить себе потратить 50–200 тыс. руб. на человека», — рассуждает он. Многие путешественники из этой группы уже успели посетить суровый край вулканов и горячих источников в предыдущие два года. Регулярно, по мнению господина Ромашкина, в регион мало кто готов ездить.

В лучшем положении в этом смысле оказывается Сахалин, где точкой притяжения для гостей из близлежащих регионов постепенно становится расположенный в Южно-Сахалинске курорт «Горный воздух». Горнолыжный сезон в регионе, правда, начнется чуть позже: традиционно он длится с декабря по апрель. Сейчас размещение на Сахалине, по оценкам Ostrovok.ru, стоит в среднем 4,9 тыс. руб. за ночь. За год цена подросла на 10%. Перелет туда и обратно, по подсчетам «Яндекс.Путешествий», обходится в среднем в 25 тыс. руб., на 5% больше, чем год назад ●



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

В ОТПУСК ЗА ЗОЛОТОМ ОСЕНИ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПОЕЗДКА В САМЫЕ КРАСИВЫЕ УГОЛКИ МИРА

Наступившее межсезонье — удачное время для поездок, цель которых насладиться живописными осенними пейзажами. Маршруты поездок при этом можно составить не только по ставшей осенней классикой Японии, но и сделать выбор в пользу поездки в Европу или российские регионы. «Деньги» выяснили, во сколько туристам обойдется тематическое осеннее путешествие.



Осень на туристическом рынке — традиционно период межсезонья. Большинство летних программ уже завершено, а до зимних еще остается время. Путешественники нередко рассматривают период сентября—октября как хорошее время для экскурсионных поездок, не предполагающих пляжный или горнолыжный отдых. Тем более что наслаждение осенними пейзажами вполне может стать главной целью путешествия.

В наступившем осеннем сезоне туристическая активность едва ли будет снижена: постепенное смягчение пандемийных и геополитических ограничений позволяет проще планировать путешествия. Это хорошо видно по восстановлению числа зарубежных поездок. Так, по данным «Яндекс.Путешествий», доля загранчных направлений в структуре продаж авиабилетов на сентябрь—ноябрь за год выросла с 20% до 25%, внутренних — снизилась с 80% до 75%. Хорошую динамику выездным рынкам обеспечивают преимущественно страны дальнего зарубежья, доля которых в структуре продаж, по данным «Яндекс.Путешествий», за год выросла с 12% до 16%.

Азиатская классика

В Японии национальная традиция любования сменой сезонов и красками осени в сентябре—октябре носит название момидзи. Наряду с весенним цветением сакуры она давно стала туристическим брендом не только внутри страны, но и за ее пределами. И российским путешественникам, вероятно, об этом хорошо известно. По крайней мере, по данным Ostrovok.ru, Япония в этом году вошла в список наиболее востребованных направлений на осень по числу гостиничных бронирований, в то время как в прошлом году в страну почти не ездили из-за ковидных и иных ограничений. За одну ночь в японской гостинице соотечественники, по данным сервиса, платят около 8 тыс. руб.

Прямого авиасообщения у России с Японией нет, так что из Москвы путешественники в основном добираются на авиарейсах с пересадками. Наиболее доступный билет на 1–8 октября в поисковой выдаче Aviasales в начале сентября стоил 78,3 тыс. руб. и предполагал стыковки в Китае. Альтернативный вариант — за-

бронировать организованный тур. На сайте Corona Travel осенний тур на красные клены в Японию на 15–23 октября стоил \$3,1–3,9 тыс. на человека в зависимости от типа размещения. Путешествие предполагает посещение Токио, Камакуры, Киото, Нары и Никко. В программу включены перелет, проживание и пять экскурсий по программе.

Альтернативный вариант — посещение Южной Кореи, где в октябре—ноябре также принято любоваться осенней сменой сезонов. Тематический тур в страну на период 3–10 ноября у туроператора China Travel в начале сентября стоил \$1,8–2,2 тыс. на человека без учета стоимости перелета. Самый бюджетный перелет под эти даты в поисковой выдаче Aviasales — 57,6 тыс. руб., предполагает стыковку в Китае. Осенний тур по Южной Корее включает посещение Сеула, Сокчхо, Каннина и других локаций.

Туристы, которые не готовы летать за рубеж, могут подобрать осенние туры в этом регионе и на территории России. Например, на ресурсе YouTravel.me авторское путешествие «Золотая осень в Приморье» на 7–15 октября стоит 110 тыс. руб. на человека, без учета стоимости перелета, на который потребуется еще около 25–30 тыс. руб. Путешествие предполагает посещение Владивостока, окрестностей, полуострова Гамова, различных мысов и бухт, прогулку на яхте.

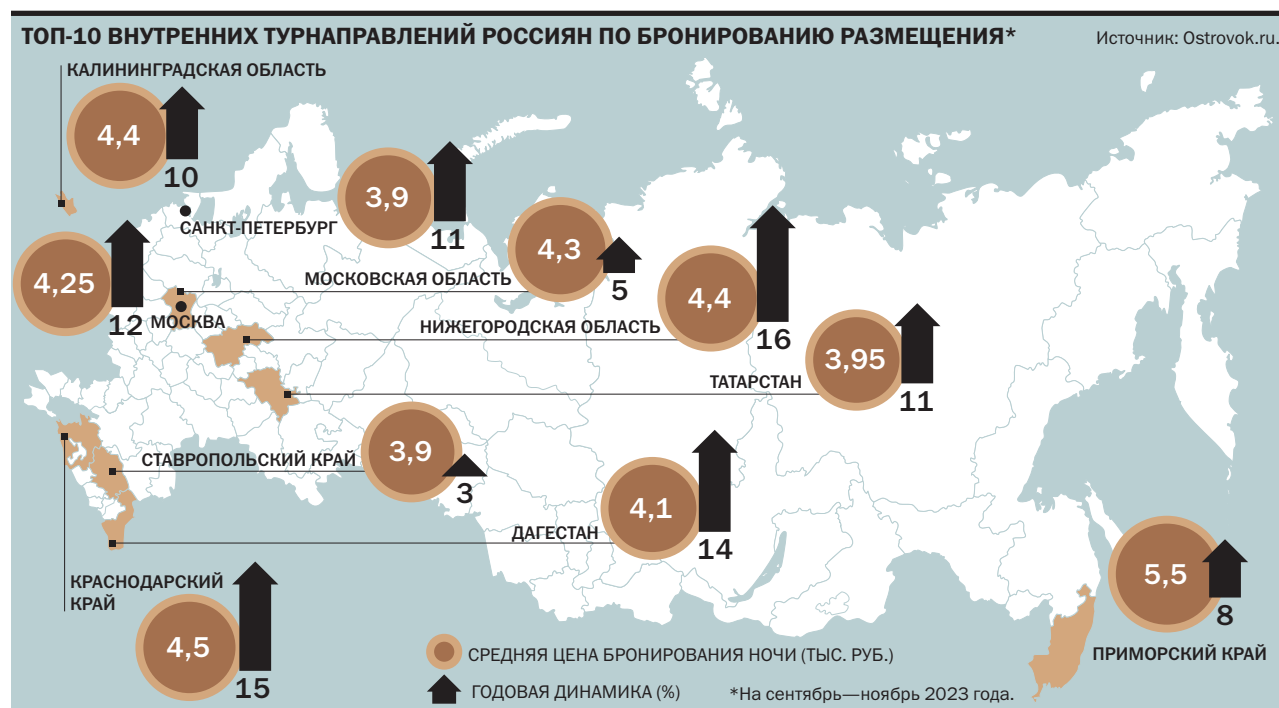
Зарубежные ценности

Красивые осенние маршруты вполне можно составить не только по азиатским, но и по европейским странам. Тем более что последние, несмотря на существующие визовые и логистические ограничения, продолжают пользоваться устойчивым интересом российских туристов. Так, Италия, согласно оценке Ostrovok.ru, замыкает тройку наиболее востребованных зарубежных направлений, несмотря на то что одна ночь в стране сейчас обходится россиянам почти в полтора раза дороже, чем годом ранее, — 12,1 тыс. руб. Для любования осенними пейзажами собравшимся в страну туристам в Ассоциации туроператоров России (АТОР) ранее советовали делать выбор в пользу альпийского региона — Пьемонта. Добраться в расположенный неподалеку Милан из Москвы можно только с пересадками. Самый бюджетный вариант комбинированного перелета на 2–11 ноября в поисковой выдаче в сентябре стоил 34,7 тыс. руб., предполагая стыковку в Ереване.

Осень в южной Европе — время не только тематических пейзажей, но и фестивалей молодого вина. Один из наиболее известных среди них для наших соотечественников — праздник Божоле Нуво во Франции — тра-



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Getty Images**





ми — перелет в Баку и обратно в среднем обходится россиянам в 30,1 тыс. руб. Хотя для поиска горных осенних пейзажей, вероятно, более удачным выбором окажется Киргизия, на билеты в которую туристы тратят в среднем 24,6 тыс. руб. Альтернативный вариант — путешествие в Узбекистан или Таджикистан, также демонстрирующие в последние годы уверенный рост спроса.

Внутренний выбор

Бюджетный, но не менее интересный, чем поездки за рубеж, вариант полюбоваться золотой осенью — поездка по живописным местам России. Подобные маршруты пользуются растущей популярностью. По данным «МТС Travel» и Bronevik, число гостиничных бронирований внутри страны на сентябрь—ноябрь выросло на 21% к прошлому году. В среднем путешественники тратят на одну ночь 6,1 тыс. руб. против 5,9 тыс. руб. годом ранее.

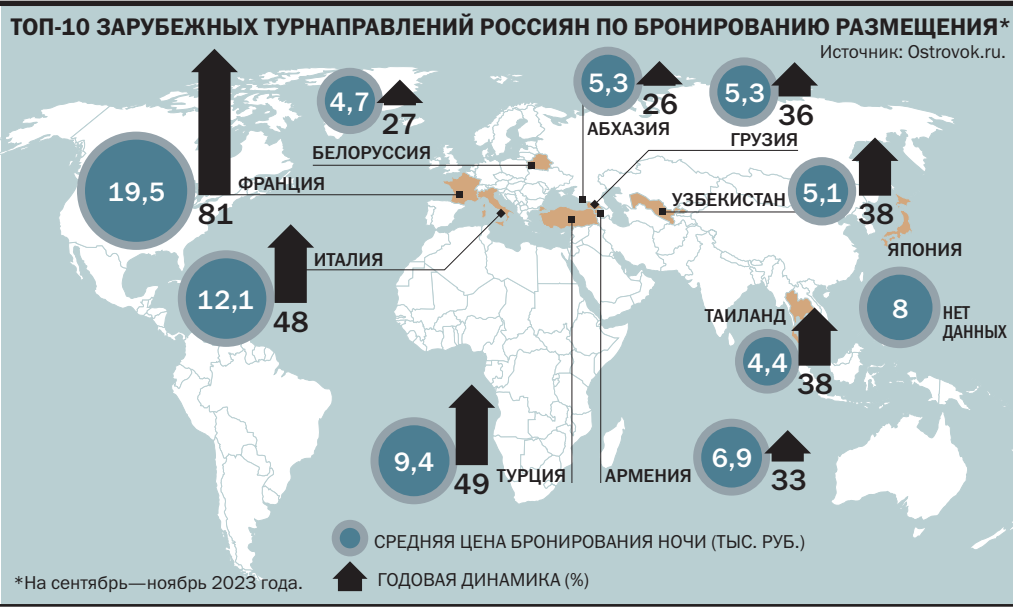
Помимо привычных Москвы, Санкт-Петербурга и Сочи, встречать осень туристы, по подсчетам «МТС Travel» и Bronevik, чаще всего планируют в Татарстане и Калининградской области. Последний регион демонстрирует хорошие темпы прироста спроса в течение всего года, и сентябрь—ноябрь, вероятно, не станут исключением. Например, в OneTwoTrip отмечают, что количество бронирований авиаперелетов в Калининград на этот период выросло на 50% относительно аналогичного периода прошлого года. В среднем на билет в одну сторону путешественники тратят 6,2 тыс. руб. Удачный выбор на осенних выходов в Калининграде — классическая программа с посещением самой региональной столицы, Светлогорска, Зеленоградска и расположенной неподалеку Куршской косы.

Осенней классикой в России постепенно становятся путешествия в регионы Северного Кавказа. Маршруты в большинство локаций чаще всего предполагают перелет в Минеральные Воды. По данным OneTwoTrip, билет в одну сторону на предстоящую осень туристам обходится в среднем в 5,8 тыс. руб. Отсюда приехавшие за осенними впечатлениями туристы могут отправиться в курортные поселки Домбай, Архыз или посетить Приэльбрусье. В числе наиболее востребованных направлений последние три года также остается Дагестан. В OneTwoTrip замечают, что перелет в Махачкалу сейчас обходится туристам в 4,9 тыс. руб. за билет в одну сторону, а спрос на направление за год вырос на 24%. За ночь в дагестанских средствах размещения туристы в среднем платят 4,1 тыс. руб., на 14% больше, чем годом ранее, подсчитали в Ostrovok.ru ●

диционно проходит во второй половине ноября. Франция, судя по гостиничным бронированиям, остается в списке наиболее востребованных направлений российских туристов. Самый доступный перелет в Париж на период 11–18 ноября в начале сентября стоил 44,9 тыс. руб., предполагая несколько стыковок. На размещение во Франции российские путешественники в среднем тратят 19,5 тыс. руб. за ночь. Собравшиеся во Францию путешественники заодно могут посмотреть граничащий с ней испанский регион Арагон. Любоваться здесь осенними

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПЕРЕЛЕТОВ ПО ПОПУЛЯРНЫМ У РОССИЯН ЗАРУБЕЖНЫМ ТУРНАПРАВЛЕНИЯМ*			
СТРАНА	ДОЛЯ НАПРАВЛЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ (%)	СРЕДНЯЯ ЦЕНА БИЛЕТОВ ТУДА-ОБРАТНО (ТЫС. РУБ.)	СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЕЗДКИ (ДНЕЙ)
ТУРЦИЯ	5,19	35,34	11
АРМЕНИЯ	2,4	25,22	8
УЗБЕКИСТАН	2,14	28,77	12
КАЗАХСТАН	1,56	30,03	8
АЗЕРБАЙДЖАН	1,53	30,1	10
ТАИЛАНД	1,5	65,01	16
ОАЭ	1,2	57,2	10
ИЗРАИЛЬ	0,91	56,12	13
КИТАЙ	0,77	57,93	10
КИРГИЗИЯ	0,74	24,6	12

Источник: «Яндекс.Путешествия». *Осень 2023 года.



пейзажами в АТОР ранее советовали в национальном парке Ордеса и Монте-Пердидо. Наиболее доступный перелет в Барселону из Москвы на 11–18 ноября в начале сентября стоил 43,4 тыс. руб. Недооцененным в качестве осенних направлений, вероятно, можно считать потенциал стран постсоветского пространства, в последние два года набирающих все большую популярность для поездок выходного дня. Например, в «Яндекс.Путешествиях» обратили внимание, что доля Азербайджана в структуре продаж авиабилетов за рубеж на сентябрь—октябрь за год выросла в три раза. Вероятно, это объясняется снятием пандемийных ограничений, наличием прямых перелетов и сравнительно доступными тарифа-



ТИНЬКОФФ
БИЗНЕС

0+

Тинькофф Инвестиции — теперь и для бизнеса

Выгодная биржевая ставка, комиссия от 0,1%



Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Инвестиции несут риск. Доход не гарантирован. АО «Тинькофф Банк», лицензия №2673. Реклама