



ОТЦЫ И ДЕНЬГИ

5

**НОВЫЙ
КРИПТОРЕКОРД**
КИТАЙЦЫ
ПОДДЕРЖАЛИ БИТКОЙН

8

**РЕОРГАНИЗАЦИЯ
АССОЦИАЦИИ**
КАК КОМБАНКИ
БУДУТ РАБОТАТЬ С ЦБ

10

**ИНВЕСТИЦИИ
В РОССИЮ**
ЦЕНА НА НЕФТЬ ВЛИЯЕТ
НА ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ

12

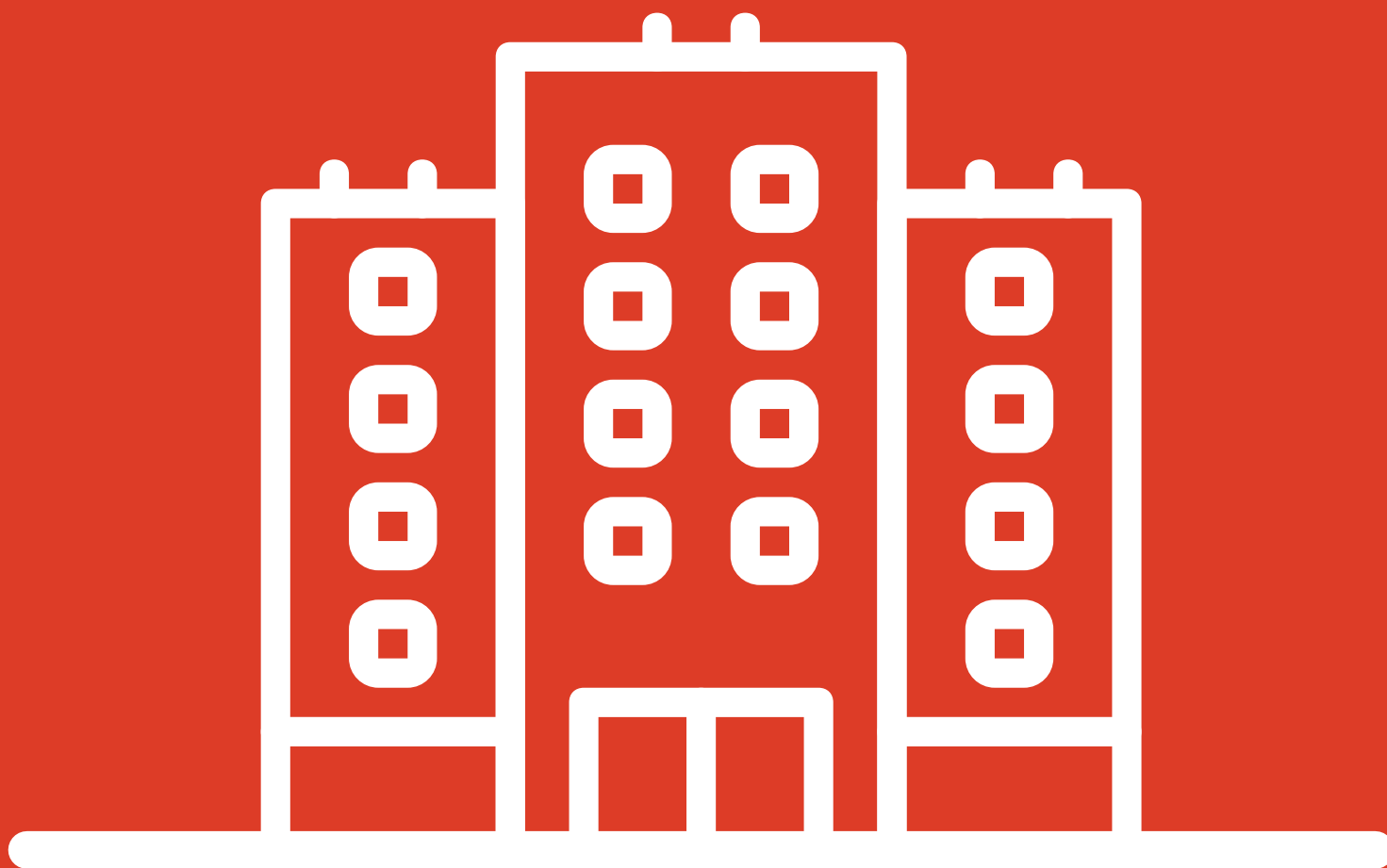
**РОДИТЕЛЬСКАЯ
ЛЮБОВЬ**
СКОЛЬКО СТОЯТ
ДЕТИ

18

**ДЛЯ ЧЕГО
НУЖНЫ ДЕНЬГИ**
ЮРИЙ БАШМЕТ -
О СВОИХ ВЛОЖЕНИЯХ

21

**КАК ЗАРАБОТАТЬ
НА ИСКУССТВЕ**
КАРТИНЫ КАКИХ
ХУДОЖНИКОВ
ПРИНЕСУТ ДОХОД



г. Нижний Новгород, ул. Движенцев, д. 17л

Вниманию инвесторов!



ОАО «РЖД» ПРОВОДИТ АУКЦИОН ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЗДАНИЯ ГОСТИНИЦЫ ПЛОЩАДЬЮ 1361 КВ. М С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ

Дополнительную информацию по аренде, продаже и проведению
аукциона можно получить по телефонам:

8 (831) 248-80-64, 8-910-8-800-400

[www.rzd](http://www.rzd.ru) (рубрика «Тендеры»)

Документация размещена на официальном сайте ОАО «Российские железные дороги» [http://www.rzd](http://www.rzd.ru) (рубрика «Тендеры»), информация об объектах размещена на сайте Департамента управления имуществом ОАО «РЖД» www.property.rzd.ru (рубрика «Торги») и может быть получена по адресу: г. Нижний Новгород, ул. Проф-интерна, д. 14а, каб. 12, Нижегородское региональное отделение Центра организации конкурсных закупок.

РОДИТЕЛЬСКИЙ
ДОЛГ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Когда дети, поднимая бокал за здоровье родителей, произносят: «Мы в неоплатном долгу...» — они ведь никогда не врут. Уверен, никто из нас даже приблизительно не знает, сколько именно наши родители, помимо здоровья, труда и заботы, вложили в нас денег. Вы вот пытались когда-нибудь хотя бы приблизительно подсчитать, в какую сумму вашим родителям обошлись все эти пеленки и коляски, игрушки и книги, одежда и спортивный инвентарь, творческие кружки и спортивные секции, сколько ушло денег на вашу учебу, лечение и многое другое?! В этом номере мы попробовали это сделать.

Стакан воды в старости дорогого стоит. И все же родительские инвестиции вернуть сполна трудно. Ведь даже в старости отцы и матери помогают взрослым детям материально, откладывая по копейке со своих скромных пенсий. Помогают в надежде, что мы будем так же щедро инвестировать в своих детей.

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ТРЕНД

5

БИТКОЙН ОЦЕНИЛ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Криптовалюта штурмует исторические максимумы

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

8

«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА АССОЦИАЦИИ — СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ»

Заместитель председателя совета Ассоциации банков России

Михаил Гапонов — о том, как будет строиться работа обновленной организации

10

НА НЕФТЯНОЙ ВОЛНЕ

Западные инвесторы стремительно возвращаются на российский рынок акций

СВОИ ДЕНЬГИ

12

ВЛОЖЕНИЯ В ДЕТЕЙ

Окупятся ли родительские инвестиции

18

«ДЕНЬГИ НЕ ДОЛЖНЫ МЕШАТЬ ЗАНИМАТЬСЯ СВОИМ ДЕЛОМ»

О том, как зарабатывает деньги и во что инвестирует, рассказал художественный руководитель и главный дирижер «Новой России», альтист Юрий Башмет

21

«НИЧЕГО БЕСПРОИГРЫШНОГО В НАШЕ ВРЕМЯ НЕТ»

Почему искусство в кризисный период становится привлекательным вложением, «Деньгам» рассказала советник по искусству, основатель компании «ARTCONSUL» Виктория Ступина

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

ИЗДАТЕЛЬ — ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ»

УЧРЕДИТЕЛЬ — АО «КОММЕРСАНТЪ»

МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА —
И.О. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
АЛЕКСАНДР СЕДЮК —
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ВЕРСТКИ
РОМАН ЯРОВИЦЫН —
РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ
ТАТЬЯНА КОСТИНА — КОРРЕКТОР
АЛЕКСАНДР КАШТАНОВ —
ДИРЕКТОР ПО ПЕЧАТИ И РАСПРОСТРАНЕНИЮ

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ — ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА, ШЕФ-РЕДАКТОР
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
ПАВЕЛ КАССИН — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ
МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:
603005, Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД,
АЛЕКСЕЕВСКАЯ УЛ., Д. 29/25

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

ТИПОГРАФИЯ: ООО ДДД
АДРЕС: 603107, Н. НОВГОРОД,
ПР. ГАГАРИНА, 178
ТИРАЖ: 6500

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
16+

МАТЕРИАЛЫ, РАЗМЕЩЕННЫЕ НА СЕРОМ ФОНЕ,
НОСЯТ РЕКЛАМНЫЙ ХАРАКТЕР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

БИТКОЙН ОЦЕНИЛ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

КРИПТОВАЛЮТА ШТУРМУЕТ ИСТОРИЧЕСКИЕ МАКСИМУМЫ



В октябре стоимость самой известной цифровой валюты биткойн удвоилась и впервые в истории превысила уровень \$6 тыс. Этому способствовали слухи, что китайские власти могут возобновить работу местных онлайн-бирж по торговле биткойном. Рамочный законопроект о регулировании криптовалют до конца года могут разработать в России, эту задачу профильным ведомствам поручил президент России Владимир Путин. Правда, для рынка эта новость имеет небольшое значение из-за жесткой позиции ЦБ по отношению к уже существующим криптовалютам.

стороны «серой» экономики (в основном в связи с выводом капитала из Китая и избеганием санкций в других юрисдикциях), а также благодаря растущей спекулятивной активности розничных инвесторов. «Китайские инвесторы очень ограничены как в выборе инвестиционных инструментов (недвижимость и китайские акции), так и валютнообменных операциях, поэтому интерес к криптовалютам у них очень высок», — отмечает гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев.

Спустя всего месяц после введения запрета на ICO и торговлю криптовалютами появились слухи, что эти запреты могут быть смягчены. К тому же в стране может быть введено правовое регулирование, включающее политику Know Your Customer («знай своего клиента») и систему противодействия отмыванию денег. «Ожидается, что регулятор будет лицензировать сектор, а также выпустит свод новых правил для противодействия отмыванию денег, что, в свою очередь, является основным риском для легализации», — отмечает начальник отдела продаж «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев.

Столь высокая зависимость котировок криптовалюты от решений властей Китая связана с тем, что КНР является одним из ключевых рынков по объему майнинга и торгов цифровыми валютами. Даже после всех запретов его доля от мирового объема составляет примерно 30%. По мнению аналитиков, китайские власти были вынуждены пойти на смягчения, поскольку в противном случае могли потерять влияние на этот рынок из-за того, что китайские инвесторы стали уходить на криптобиржи в соседние Японию и Южную Корею. Не стоит забывать и о бизнес-интересах производителей компьютерного «железа». «Чем больше ажиотажа вокруг майнинга, тем больше доход, в том числе и китайских производителей процессоров, видеокарт, серверов и прочего оборудования», — отмечает Александр Лосев.

Бурный рост цен на криптовалюты привлекает внимание не только частных инвесторов, но и портфельных управляющих. По данным сентябрьского опроса портфельных управляющих,

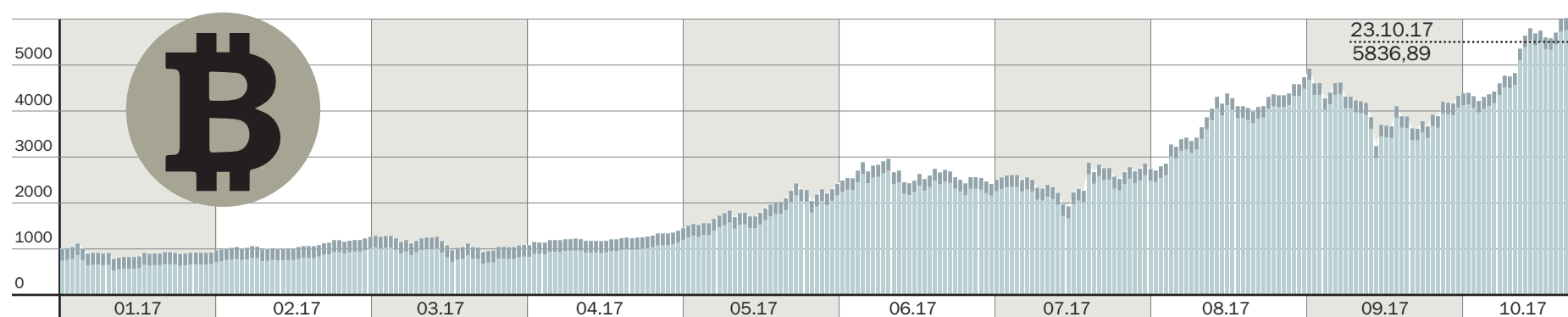


октября стоимость самой известной цифровой валюты биткойн впервые в истории превысила уровень \$5 тыс., а еще через неделю курс биткойна преодолел и следующий рубеж — \$6 тыс. По данным агентства Reuters, 21 октября он достиг нового исторического максимума — \$6,18 тыс. Тем самым курс криптовалюты превысил уровень начала сентября, который сформировался до решения китайских властей запретить проведение в стране ICO (первичное размещение в криптовалютах, аналогичное IPO) и ужесточить регулирование криптовалют. Тогда крупнейшая китайская биткойн-биржа BTC China вынуждена была объявить о планах с конца сентября прекратить работу. В итоге курс биткойна, находившийся к тому времени в районе \$5 тыс., обвалился ниже уровня \$3 тыс., пережив худший период с января 2015 года.

Однако на этих значениях биткойн проторговался недолго. Уже в конце сентября его курс поднялся выше \$4 тыс. По мнению аналитика в сфере стратегических исследований и проблем будущего поколения Julius Baer Альберто Перуччини, несмотря на китайские запреты, криптовалюта уверенно себя чувствовала за счет сохраняющейся поддержки со

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОЙНА В 2017 ГОДУ (\$)

Источник: Reuters.



проведенного аналитиками Bank of America Merrill Lynch, 26% респондентов назвали биткойн самой многообещающей инвестиционной идеей. «С технической точки зрения тренд по этой криптовалюте растущий, высказывания переходят от ярко негативного в более нейтральный характер. Поэтому растет и интерес управляющих к этому активу», — отмечает директор аналитического департамента ИК «Регион» Валерий Вайсберг.

На сегодняшний день прямая покупка криптовалюты институциональными инвесторами пока невозможна. Поэтому они вынуждены приобретать акции биржевых фондов, таких как Bitcoin Investment Trust (GBTC), чтобы иметь возможность поучаствовать в ро-

сте цены биткойна. Однако у этого варианта инвестирования есть существенные недостатки, прежде всего в виде завышенной премии относительно стоимости чистых активов.

В России интерес к блокчейну и криптовалютам проявляют не столько инвесторы, сколько государство и крупные компании. В числе самых первых о перспективах технологии заявил президент Сбербанка Герман Греф, по его словам, «Blockchain перевернет все». О необходимости регулирования этой отрасли говорил глава Минкомсвязи Николай Никифоров. В поддержку идеи крипторубля в августе высказывался первый зампред правительства Игорь Шувалов, а замминистра финансов Алексей Моисеев

предложил допустить к сделкам с криптовалютами в России квалифицированных инвесторов.

В октябре на совещании по криптовалютам президент Владимир Путин дал понять профильным ведомствам, что регулирование этого сегмента в России необходимо. «Криптовалюты в некоторых странах стали или становятся полноценным платежным средством, а также инвестиционным активом. Вместе с тем использование криптовалют несет и серьезные риски», — отметил глава государства. В ответ Минфин пообещал разработать рамочный законопроект об их регулировании к концу года.

Впрочем, российские новости не оказали существенного влияния на котировки биткойна. «Первая реакция

была позитивная, но это больше связано с признанием важности технологии блокчейн, поэтому новость больше затронула вторую по популярности криптовалюту — эфириум, поскольку появилась информация, что Сбербанк выбрал Ethereum в качестве базового блокчейна», — отмечает Александр Лосев. По словам Сергея Королева, в целом потенциальные объемы денежных средств от России на этом рынке достаточно скромны, поэтому и новости не так важны для него. К тому же все имеющиеся сейчас внешние криптовалюты не будут признаны Банком России в качестве платежного средства на территории страны, а, напротив, планируется создание российского крипторубля. ●

Новости бизнеса

ПОДРОБНО, ОБЪЕКТИВНО,
ДОСТОВЕРНО

nnov.kommersant.ru

16+ РЕКЛАМА

БКС ПРЕМЬЕР ОТКРЫЛ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ НОВЫЙ ОФИС БИЗНЕС-КЛАССА

В среду, 25 октября, в Нижнем Новгороде состоялась официальная церемония открытия нового офиса БКС Премьер формата «бизнес-класс», а предварял ее пресс-завтрак, посвященный этому событию. Обновленный офис на ул. Горького, 144 стал максимально удобным, стильным и высокотехнологичным.



БКС Премьер

Первый банк с персональным обслуживанием для каждого клиента. Компания образована на базе финансовой группы БКС, учрежденной в 1995 году в Новосибирске. БКС Премьер предлагает широкий спектр современных инвестиционных и банковских услуг. Благодаря гибкой политике, использованию передовых информационных технологий, услуги компании соответствуют самым высоким стандартам банковского обслуживания, а высококвалифицированная команда менеджеров, аналитиков и финансовых консультантов позволяет обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту и помогает достичь более высокого уровня финансового благополучия.

В солнечный осенний день был открыт новый офис Нижегородского филиала БКС Премьер. В ходе торжественной церемонии красную ленточку на входе перерезали глава департамента региональной сети БКС Премьер Сергей Данилов, региональный управляющий БКС Премьер Владимир Рублев и директор Нижегородского филиала БКС Премьер Александр Юдин. Целый день офис работал в праздничном режиме: музыка, изысканные угощения и сладости ручной работы для гостей.

Интерьер филиала выполнен в стиле лофт: дерево, мягкий свет, комфортная зона ожидания. Проводя короткую экскурсию по обновленному офису БКС Премьер для гостей и журналистов, Александр Юдин отметил, что авторы новой концепции не случайно отошли от традиционного банковского оформления: «Все тут напоминает больше клубный, чем

офисный формат и атмосфера офиса располагает клиента к партнерскому общению с финансовыми советниками. Для нас важно, чтобы наши клиенты получали удовлетворение не только от достойного результата работы передовых инвестиционных продуктов, но и от процесса выбора своих финансовых целей и инструментов для их достижения».

В новом офисе нижегородцам доступен самый полный спектр услуг Финансовой группы БКС. Это интернет-трейдинг, инвестиционное консультирование, паевые инвестиционные фонды, структурные продукты, доверительное управление, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, валютно-обменные и конверсионные операции, денежные переводы и др. При этом обслуживание в БКС Премьер остается глубоко персонализированным — за каждым клиентом закреп-

ляется финансовый советник, который работает с ним на постоянной основе.

«Это знаковый день, новая ступенька развития БКС Премьера в Нижнем Новгороде, которая ознаменовывается открытием офиса формата бизнес-класса. Вместе с нашими инвестиционными решениями клиенты могут почувствовать себя в теплой и уютной атмосфере», — заявил в свою очередь Сергей Данилов.

Кстати, именно он был модератором пресс-завтрака БКС Премьер, который проходил непосредственно перед церемонией открытия обновленного офиса. На этой встрече в ресторане Berlusconi представители БКС рассказали журналистам о перспективах и задачах компании в регионе, а также ответили на актуальные вопросы о состоянии экономики, прогнозах на валютном рынке, перспективах акций и других активов.

А уже после завершения церемонии прошел еще один бизнес-завтрак, в ходе которого состоялось прямое включение из Москвы начальника управления продуктового развития БКС Премьер Александра Тараскина. Он рассказал собравшимся о текущих возможностях на рынке и передовых инструментах для сохранения и приумножения капитала.



Нижний Новгород,
ул. Максима Горького, д. 144,
тел. +7 (831) 275-99 92
www.bcspremier.ru

«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА АССОЦИАЦИИ — СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ»



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЯ»

Ассоциация банков России (Ассоциация «Россия», до 13 сентября 2017 года — Ассоциация региональных банков России) — некоммерческая организация, первое банковское объединение федерального уровня. Была создана в 1990 году для защиты прав ее участников, представления общих интересов в органах власти, привлечения в регионы капитала и развития региональных банковских рынков, а также для совершенствования финансовой системы страны. В частности, данное объединение разработало «Концепцию развития банковской системы России до 2020 года», в которую вошли предложения по совершенствованию финансового рынка страны. В настоящее время в Ассоциацию банков России входят более 270 банков и организаций. Среди них банки с участием иностранного капитала, малые и средние региональные кредитные организации, небанковские организации, оказывающие услуги финансовым и банковским организациям, общественные организации и средства массовой информации.

ТЕКСТ **Александра Видулова**
ФОТО **Роман Яровицын**

Председатель правления АО КБ «Ассоциация», заместитель председателя совета Ассоциации банков России Михаил Гапонов — о том, как будет строиться работа обновленной организации, какие задачи ставят перед собой банкиры и чего они ждут от регулятора.

Михаил Викторович, когда в Ассоциации российских банков (АРБ) наметился раскол, на мой взгляд, для внешнего наблюдателя не до конца были понятны его причины. В публичной плоскости стороны обменивались упреками, но что стало отправной точкой?

— Это не раскол, это позиция некоторых представителей банковского сообщества, которая, как им кажется, не была услышана. В первую очередь стороны разошлись в оценке действий регулятора по оздоровлению и развитию российской банковской системы. На мой взгляд, несмотря на неизбежные издержки этого процесса, делать это было необходимо. К сожалению, нужно было ужесточать надзорные требования и требования к качеству капитала банков. Легко быть хорошим для всех и говорить о необходимости послаблений в действиях Центробанка — это всегда воспринимается на ура. Но я понимаю, что в результате действий Банка России устойчивость системы значительно возросла.

— Теперь у участников Ассоциации банков России расхождений по поводу политики ЦБ нет?

— Мы пришли к консенсусу по поводу принципиальной правоты действий Банка России, которые направлены на повышение качества системы, ее очищение от слабых и недобросовестных игроков. Но при этом у нас есть пожелания, замечания, собственная точка зрения по поводу ряда вопросов, и это было озвучено на последнем банковском форуме в Сочи.

— По вашему мнению, не приведет ли текущая политика ЦБ к огосударствлению банковской системы?

— Мы видим такую тенденцию, и Банк России ее тоже видит и осознает опасность этого. Не случайно, забирая «Открытие» и Бинбанк на санацию, регулятор четко обозначил, что банки будут проданы. Это будет непросто, но Банк России эту задачу перед собой поставил. Проблема огосударствления есть, но она никак не связана с повышением качества банковского бизнеса, этим в любом случае нужно заниматься.

— Как в этой ситуации чувствуют себя региональные банки? Нет ли у вас ощущения, что из-за политики регулятора недоверие, которое сейчас распространяется среди населения по отношению к коммерческим банкам, приведет к ухудшению условий работы региональных игроков, не превратятся ли они в банки, обслуживающие, условно, несколько предприятий?

— Банки, обслуживающие несколько предприятий, однозначно не выживут. Банковский бизнес — это серьезная работа. Мы, например, недавно открыли новое отделение в Богородске, уже 31-е по счету. Я регулярно езжу по районам, провожу совещания с управляющими, и нам удается обеспечивать рост привлеченных средств, вкладов и объемов кредитования в районах. Важно определить, что ты умеешь делать и тратить силы и время на это. Мы, региональные банки, лучше знаем территорию, на которой работаем, нам легче корректировать свои стандарты, мы глубже можем проникать в задачи клиента. У нас есть понимание, что крупные федеральные холдинги — не наши клиенты, а фермеры, сельскохозяйственные и средние предприятия — уже наши. И если региональный банк понимает свою модель, он будет развиваться, нужно только грамотно строить свою работу, как минимум раз в три месяца лично смотреть в глаза управляющему в районе и ставить конкретную задачу.

— В Ассоциацию теперь входят крупнейшие банки страны, позиция более мелких участников рынка при этом останется услышанной?

— У нас в Ассоциации совершенно четкий принцип: один банк — один голос. Кроме того, председателем совета является Анатолий Аксаков, который много лет возглавлял Ассоциацию региональных банков, а сейчас работает председателем профильного комитета Госдумы, он сам из региона и проблемы региональных банков понимает лучше кого бы то ни было. Есть трое заместителей председателя совета, которые представляют все категории банков: Владимир Сенин — системообразующие банки, Михаил Дралин — банки с базовой лицензией, я — банки с универсальной лицензией. Есть еще независимый заместитель, курирую-

щий международные связи, — Александр Мурычев. К тому же в новом составе совета Ассоциации 65% участников остались прежними и представляют региональные банки. И то, что крупнейшие федеральные банки вступили в Ассоциацию, говорит об их ответственном поведении, о готовности действовать в рамках организации и формировать консолидированную точку зрения банковского сообщества.

— Какие изменения произойдут в структуре Ассоциации?

— Сейчас в Ассоциации идет процесс смены руководства. Вы знаете, что ее президентом был избран Георгий Лунтовский, который до последнего времени работал первым заместителем председателя Центробанка. В 90-е он руководил коммерческим банком «Воронеж» и был одним из тех, кто подписал учредительные документы по созданию Ассоциации региональных банков. Поэтому теперь возглавить Ассоциацию банков России для него, на мой взгляд, естественный шаг в карьере. В ноябре вице-президентами Ассоциации стали Анатолий Козлачков — один из основателей юридической службы Банка России, Алексей Войлуков, который был начальником Южного Главного управления Центробанка, и Сергей Татаринов, долго руководивший департаментом внешних и общественных связей ЦБ. На мой взгляд, приход в Ассоциацию бывших сотрудников ЦБ способствует улучшению взаимопонимания между банковским сообществом и регулятором, говорит о более глубокой интеграции совместной работы. С другой стороны, важно не растерять того, что уже наработано прежним аппаратом. Важно, чтобы люди, которые пришли в Ассоциацию понимали, что это общественная организация, а не директивный орган, что здесь нужно объяснять свою позицию, договариваться, а не принимать решение и обеспечивать исполнение. Очень важно, чтобы была

МИХАИЛ ГАПОНОВ

Родился 11 мая 1972 года в Горьком. Окончил Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского по специальности «экономическое и социальное планирование». С ноября 1999 года председатель правления АО КБ «Ассоциация», с 2003 года — член совета Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, член совета директоров ПАО «Нижегородский телевизионный завод им. В. И. Ленина», ПАО «Завод им. Г. И. Петровского». С января 2016 года — член правления Торгово-промышленной палаты Нижегородской области, с августа 2016 года заместитель председателя совета Общественной палаты ижегородской области. В марте 2011 года — августе 2016 года являлся депутатом законодательного собрания Нижегородской области V созыва, возглавлял комитет по экономике, промышленности и поддержке предпринимательства.

правила поведения на рынке, взаимодействия с клиентами, репутационные стандарты банковское сообщество должно разработать самостоятельно. Эта работа должна проводиться при взаимодействии с ЦБ. Мы должны понимать, чего они от нас хотят, что мы можем сделать, и выработать некие правила, которые станут обязательными для членов Ассоциации. Наказание за нарушение правил — вплоть до исключения из Ассоциации.

— **Какие основные проблемы вы видите в банковской системе и каким образом Ассоциация может способствовать их решению?**

— Главная задача сегодня — сохранение конкуренции. Это связано с законодательством, нормативными актами Банка России, системой рейтингования и с инструментами, которые предоставляет регулятор банкам. И главная задача Ассоциации — также способствовать развитию конкуренции на финансовом рынке. Нужно отслеживать, какие нормативные акты принимаются регулятором, не допускать принятия другими ведомствами законов, ограничивающих конкуренцию на банковском рынке, необходимо облегчать доступ к инструментам поддержания ликвидности для всех категорий банков, отстраивать грамотный рейтинговый подход, при котором размер банка не служит основанием для присуждения рейтинга, использовать рейтинговый инструмент при работе с бюджетными средствами и многое другое. ●

РОМАН ЯРОВИЦЫН

синергия, чтобы те, кто уже давно взаимодействуют с коммерческими банками и понимают их потребности, объединили свои компетенции с бывшими сотрудниками Центробанка.

— **Какие принципиальные изменения произойдут в работе Ассоциации?**

— Принципиально новый формат взаимодействия между Ассоциацией и Банком России задало участие в заседании совета Эльвиры Набиуллиной. Возможность диалога с руководителем регулятора принципиально важна. Она сказала много интересного о подходах, о взаимодействии, разговор шел открытый. И в будущем нам бы хотелось содержательного обсуждения тех решений, которые планирует принять регу-

лятор, и правильной подачи тех предложений, которые есть у банковского сообщества по этому поводу. Мнение Ассоциации всегда слышали. Да, к нему не всегда прислушивались. Но ведь диалог — это не только когда делают то, что ты говоришь. Диалог был, есть, и перед нами стоит задача его активно развивать. Нам необходимо сохранить работу с регионами, коммерческими банками, дух Ассоциации, те мероприятия, которые уже стали частью банковского календаря года: встречу на Бору, совет в Нижнем, конференцию в Сочи, совещание в Тюмени.

— **Были ли озвучены какие-либо предложения, которые могли бы улучшить взаимодействие между Центробанком и Ассоциацией?**

— Было озвучено предложение — formalизовать процедуру оценки регулирующего воздействия (ОРВ) нормативных актов, принимаемых ЦБ. На наш взгляд, положение, принятое регулятором в сентябре, ограничивает возможности ОРВ, и процедуру необходимо менять. Обратная связь с банками должна стать обязательной — ЦБ может согласиться с ней или нет, но комментарий о причинах принятия того или иного решения мы должны получить.

Еще одна идея, о которой я давно говорю, — самостоятельная разработка стандартов качества работы банков. Сейчас это делает за нас Банк России. Мы не должны брать на себя функции саморегулируемой организации, но

НА НЕФТЯНОЙ ВОЛНЕ

Западные инвесторы стремительно возвращаются на российский рынок акций. Впрочем, рассчитывать на устойчивость тенденции не стоит, поскольку основной приток средств идет через спекулятивные фонды ETF, а потому может обернуться оттоком.



Международные инвесторы в минувший месяц агрессивно наращивали инвестиции на российском рынке, свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). Суммарный объем инвестиций, которые поступили на рынок акций за четыре недели, закончившиеся 11 октября, через фонды, ориентированные на Россию, составил максимальный объем с февраля текущего года — \$334 млн. Это более чем вчетверо превышает объем инвестиций, привлеченных в фонды данной категории месяцем ранее. За два месяца инвесторы вложили в российские акции более \$400 млн. Однако с учетом того, что в предшествующие шесть месяцев иностранцы предпочитали сокращать инвестиции в российский фондовый рынок, результат с начала года все еще отрицательный — отток в размере \$700 млн.

Приток иностранных денег положительно сказался на динамике российских фондовых индексов. В октябре индекс РТС вырос на 3%, до 1156 пунктов, обновив полугодовой максимум. Рублевый индекс ММВБ впервые с февраля поднялся до уровня 2100 пунктов, прибавив за четыре недели 2,6%. По данным агентства Bloomberg, за два месяца притока российские индексы выросли в долларовом выражении более чем на 12%. Сильнее выросли только аргентинский и бразильский индексы, поднявшиеся за отчетный период на 17% и 14% соответственно. «Даже с учетом последнего роста российский рынок по-прежнему самый недооцененный среди лидеров ЕМ, что продолжает привлекать иностранных инвесторов», — уверен портфельный управляющий группы «Тринфиико» Фарит Закиров.

Самой главной причиной высокого интереса иностранных инвесторов к российским активам остается динамика цен на мировом рынке нефти. В октябре стоимость североморской Brent впервые с лета 2015 года поднялась до уровня \$60 за баррель. Котировки российской нефти марки Urals достигали отметки \$57 за баррель. Уверенный рост цен на нефть

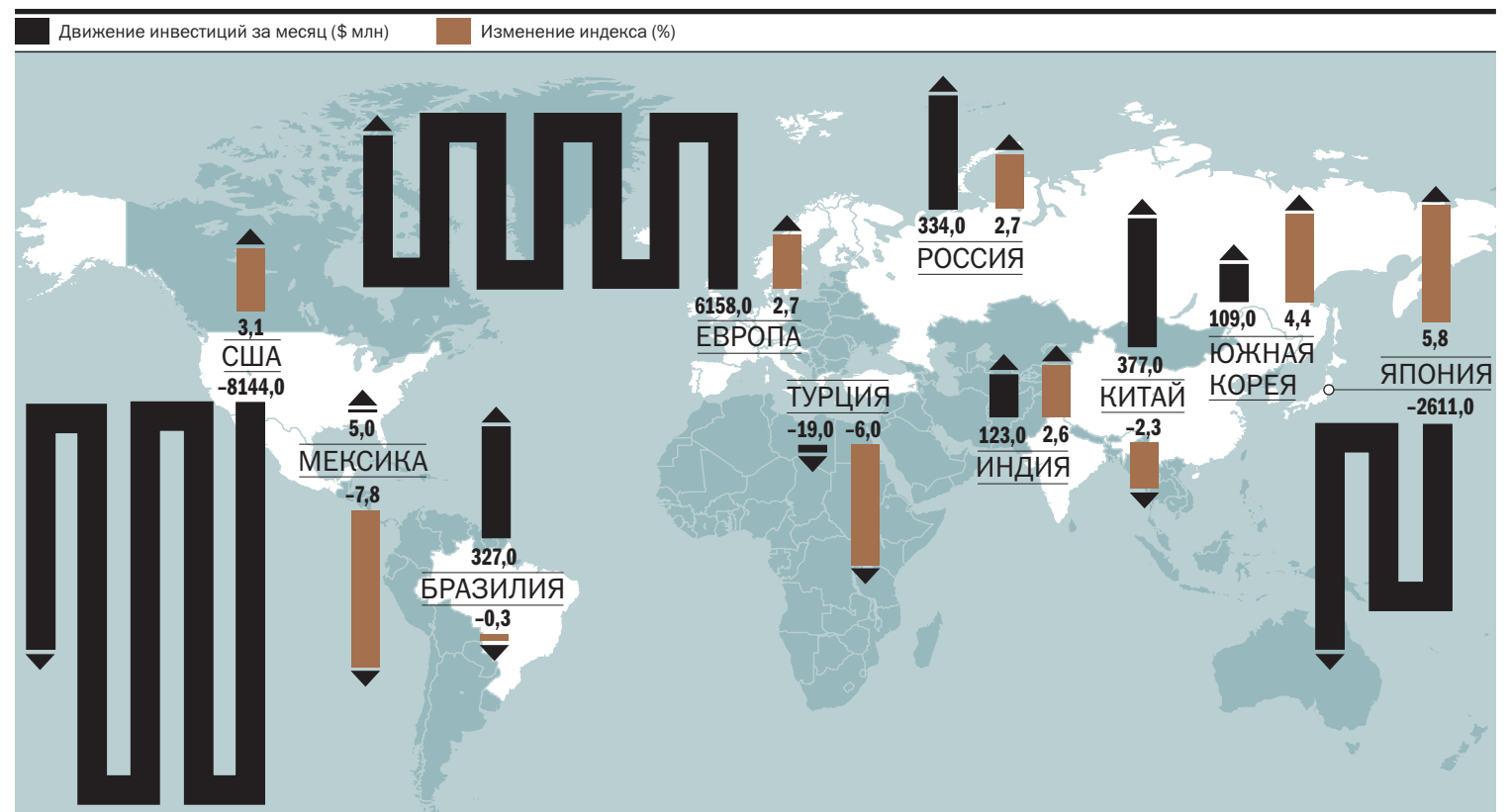
продолжается четвертый месяц подряд, и за это время различные сорта нефти подорожали на 30–34%, причем только за последние четыре недели рост составил 8–9%.

Скачок цен на нефть стал одной из причин, побудившей рейтинговое агентство Fitch повысить прогноз роста российского ВВП в 2017 году с 1,6% до 2%. «Мы ожидаем, что темпы роста в среднем превысят 2% в 2018–2019 годах на фоне снижения неопределенности, смягчения монетарной политики, стабильности курса рубля и благоприятной динамики цен на нефть», — говорится в аналитической записке агентства Fitch. По словам директора инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексея Потапова, стабильность макроэкономики в России и глобальный экономический рост подталкивают инвесторов как к новым вложениям в российские акции, так и к реинвестированию дивидендов, выплаченных российскими компаниями.

Участники рынка сомневаются в устойчивости притока инвестиций в Россию, поскольку он носит спекулятивный характер. «Инвесторами их можно назвать лишь с большой натяжкой: основные притоки еще с прошлого года идут через ETFs. Которые, в свою очередь, являются излюбленными инструментами хедж-фондов и прочих

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источник: Bloomberg, BofA Merrill Lynch.





ДМИТРИЙ КОРОТКОВ

спекулянтов», — отмечает начальник управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. На его взгляд, приток в российские бумаги может быстро смениться оттоком.

Главный риск для рублевых активов управляющие видят в схлопывании пузыря на нефтяном рынке. «Рекордный взлет экспорта нефти из США может вернуть европейские марки к \$50 за баррель уже в октябре», — считает господин Головцов. Дополнительный риск он видит в дальнейшем ужесточении политики ФРС, а с конца октября, возможно, и ЕЦБ, что будет способствовать усилению осторожности по отношению ко всем развивающимся рынкам.

Резкое увеличение притока средств в российские активы произошло на фоне рекордного интереса инвесторов к развивающимся рынкам. В отчетный период фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли более \$7,3 млрд, что на треть больше объема средств, вложенных месяцем ранее. Кроме того, это лучший результат с мая текущего года, когда в фонды данной категории поступило около \$10 млрд. При этом российские фонды продемонстрировали одну из лучших динамик среди фондов стран БРИК. Большой объем средств поступил только в фонды, ориентированные на

Китай, за месяц в них поступило \$377 млн, но с учетом размера рынка этот приток можно считать незначительным. Сопоставимый с российскими фондами объем средств привлекли фонды, ориентированные на Бразилию, — \$327 млн. «Бразильская экономика и рынок тоже сильно зависят от цен на сырье, хотя по большей части и металлургическое. Кроме того, местный Центробанк в последнее время снижал ключевую ставку быстрее всех на развивающихся рынках», — отмечает Александр Головцов.

В числе аутсайдеров среди рынков развивающихся стран оказались недавние рекордсмены — фонды, ориентированные на Индию. По оценкам «Денег», за последние четыре недели в фонды данной категории поступило всего \$123 млн, тогда как в предыдущие шесть месяцев инвесторы вкладывали в среднем \$500 млн в месяц.

Последние данные исследовательской компании Copley Fund Research подтверждают снижение интереса инвесторов к индийским активам. По ее оценкам, доля Индии в портфелях управляющих всего на 1,4% превышает индикативный уровень, еще в начале 2015 года этот показатель находился на уровне 4,4%. «Рынок акций в Индии имеет признаки перегрева — ожидаемое значение коэффициента P/E (соотношение капитализации и прибыли)

основного фондового индекса страны на данный момент составляет 20,5, что больше, чем у американского индекса S&P 500 (19,3), а дивидендная доходность — всего лишь 1,2% (против почти 2% у того же S&P 500). Инвесторы начинают осознавать это», — отмечает Алексей Потапов.

Охлаждению интереса инвесторов к Индии способствуют и разочаровывающие макроэкономические показатели. В начале октября Резервный банк Индии понизил прогноз экономического роста на текущий финансовый год. Согласно обновленному прогнозу, показатель валовой добавленной стоимости (ключевой индикатор ВВП) на финансовый год, завершающийся в марте 2018 года, составит 6,7% против старой оценки в 7,3%.

Снижается интерес иностранных инвесторов и к вложениям в рынки акций развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток на фондовые рынки developed markets в минувшем месяце составил \$1,7 млрд, что более чем в пять раз меньше поступлений месяцем ранее (\$9 млрд). Худшую динамику продемонстрировали фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на США. По оценкам «Денег», за минувший месяц инвесторы вывели из американских фондов более \$8,1 млрд, что почти в 16 раз больше оттока, зафиксированного в сентябре.

На низкую популярность активов развивающихся стран указывал последний опрос портфельных управляющих, проведенный аналитиками Bank of America Merrill Lynch (BofA). Согласно ему, количество управляющих, чьи вложения в акции американских компаний опустились ниже индикативного уровня, на 47% превзошло число тех, у которых их доля была выше. Это худший показатель за последние 12 лет. В начале года число оптимистов на американском рынке почти на 15% превышало число пессимистов.

По словам участников рынка, американские фонды теряют привлекательность на фоне исторических максимумов на рынке акций. В октябре промышленный индекс Dow Jones поднялся на 2,7% и достиг небывалой высоты 22,8 тыс. пунктов. «Несмотря на ожидания сильной коррекции, „медвежьего“ рынка пока нет, многие инвесторы просто предпочитают зафиксировать прибыль и переложиться в более доходные активы», — отмечает Алексей Потапов.

Вывод средств затронул и фаворита прошлого месяца — фонды, ориентированные на японский фондовый рынок. По данным EPFR, за минувший месяц фонды данной категории потеряли почти \$3 млрд. По словам Александра Головцова, отток из Японии вызван политической неопределенностью в связи с объявлением досрочных выборов, приближающимся переназначением главы Центробанка и событиями вокруг КНДР.

На общем фоне выделяются фонды, ориентированные на Европу, которые вновь стали привлекать инвесторов. По данным EPFR, за минувший месяц фонды данной категории привлекли \$5,3 млрд, что в десять раз больше оттока, зафиксированного в прошлом месяце. По данным опроса BofA, число управляющих, увеличивших долю европейских акций на 54%, превысило число тех, кто этого не сделал. Это всего на 4 п. п. ниже исторического максимума, установленного в мае. «Ушла геополитическая неопределенность, связанная с „Брекситом“, выборами во Франции, Германии. Забыли про кризисы в Греции, на Кипре. С другой стороны, начала работать политика нулевых ставок ЕЦБ — все это запустило рост европейской экономики. Плюс низкие ставки в США стимулируют рост на всех рынках, в том числе и в Европе», — отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов. ●

ВЛОЖЕНИЯ В ДЕТЕЙ

ОКУПАТСЯ ЛИ РОДИТЕЛЬСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Для большинства российских семей появление детей — серьезная экономическая нагрузка. На ребенка, в зависимости от его возраста, может уходить от 20% до 50% семейного бюджета. При этом если посмотреть на противоположные денежные трансферты — от выросших детей родителям, то они выглядят гораздо скромнее. «Деньги» попытались подсчитать, стоит ли в такой ситуации родителям рассчитывать на «стакан воды» от своих отпрысков и насколько этот стакан будет полон или пуст.



Дети как финансовый инструмент

«Мы в тебя всю душу вложили!» — рано или поздно почти любому домохозяйству и в России, и за ее пределами приходит в голову хотя бы на глаз прикинуть не только нематериальные инвестиции в собственных детей, но и сугубо материальные инвестиции. У этого немного стыдного, но вполне легального занятия есть многотысячелетняя традиция и реальные обоснования в действующем законодательстве России. Еще в XX веке рождение детей было практически для любой семьи залогом ее будущего существования. В отсутствие пенсий и других систем поддержки пожилых, накоплений (даже если они и были, государство и войны стали надежнейшим способом их уничтожения) собственные дети становились для них единственным источником средств к существованию в старости. Общество существовало так, видимо, еще в догосударственный период, и традиции наказания детей, отказывающихся «возвращать долг» своим родителям, зафиксированы еще в античности — что предполагает, что сама концепция «долга», возврата детьми родителям затрат на их существование в статусе детей, общепризнана. Впрочем, практичное государство всегда интересовало вопрос «родительского долга» лишь по той причине, что не у всякого пожилого человека есть дети, — одинокие люди старшего возраста, утрачивающие трудоспособность, до начала XX века были предоставлены или сами себе, или благотворительности, в том числе государственной: в силу этого точными подсчетами «родительских инвестиций» никто не занимался. Но Семейный кодекс РФ знает понятие «алиментов» на содержание престарелых родителей: дети обязаны возвращать бедным родителям часть своего заработка, в случае отказа — в принудительном порядке.

Правда, о точности возврата сумм Семейный кодекс не беспокоится: как придется. Вообще, расчетами «межпоколенческих трансфертов» в обществе экономисты начали заниматься лишь с 70-х годов XX века, и эти расчеты полны условностей и неточностей. Во всяком случае современная экономическая наука не знает ответа на вопрос, окупаются ли вложения родителей в детей — неважно, добровольные или в силу закона.

Между тем в современном обществе, по мере развития финансовых инструментов и социальных институтов, экономический стимул к рождению детей практически исчез. Более того, из-за изменений в структуре семьи и взаимоотношений между поколениями к середине XX века в наиболее богатых странах, а во второй половине XX века и в развивающихся (патриархальные общества третьего мира пока удерживают и старые традиции, и рождаемость до порогов второго демографического перехода) дети стали просто-напросто «невыгодным» предметом для инвестиций в собственную старость — их в среднем домохозяйстве просто слишком мало, чтобы надеяться на их доходы через 40–50 лет. Фокус семейных расходов явно все больше сдвигается в сторону самих детей — иначе говоря, если на рождение и взросление детей у семьи уходят существенные средства, то обратно, от детей к родителям, в семейный бюджет поступает гораздо меньшая доля.

Но как оценить этот процесс в цифрах? Основная проблема экономических расчетов сумм «инвестиций родителей в детей» в том, что, строго говоря, сколько-нибудь точные расчеты возможны только для конкурентных монетизированных рыночных отношений. Если и возможно подсчитать количество денег, потраченных на пеленки, Sony PlayStation 4, школьные кружки, новые кроссовки и манную кашу на завтрак ребенку, то родительский труд не монетизируем — распространенные косвенные подсчеты, в которых стоимость материнской заботы о ребенке заменяется на эквивалентные часы работы няни, полноценного представления о сумме «родительских инвестиций» не дают. К тому же — будем циничны: а как же упущенная выгода? Дело не только в справедливых указаниях современного феминизма на

то, что ради детей женщины отказываются от профессиональной самореализации (чем, отметим, однозначно обедняют все общество и снижают общее благосостояние), но и в том, что знает всякий отец: и мужчинам приходится выбрасывать в корзину выгоднейшие предложения ради того, чтобы провести с детьми воскресенье в парке. Значит, это счастье так дорого стоит, раз оно предпочитается выгоднейшим контрактам? Мы действительно вкладываем в будущее детей невидимые миллионы, которые могли бы получить сейчас? Но может быть, наши дети, в которых мы инвестируем наши упущенные возможности, в будущем смогут за счет этих инвестиций получить свои десятки миллионов — и поделиться с нами? Или все это — инвестиции в воздух?

Не претендуя на точные ответы, попробуем показать, какие сложности на самом деле стоят перед расчетами «родительских инвестиций» и их возвратности.

Почем нынче дети

Эксклюзивные данные о распределении семейного бюджета россиян, из которых можно оценить по крайней мере объем «денежных» инвестиций в детей, «Деньгам» предоставил исследовательский проект Research.Mail.Ru. Компания провела онлайн-опрос в середине лета 2017 года, в нем приняли участие 1,67 тыс. человек. В опросе участвовали респонденты, проживающие в городах России с численностью населения свыше 100 тыс. человек в возрасте от 18 лет. Согласно данным, в среднем по России совокупный ежемесячный семейный бюджет составляет 42 тыс. руб.

Подавляющее большинство респондентов в ходе исследования заявили, что тратят большую часть своих денег на неотъемлемые жизненные нужды — продукты питания, квартплату и/или аренду квартиры, на транспорт. В среднем на это уходит от 41% до 60% семейного бюджета. На продукты питания в среднем тратят около 10 тыс. руб. Большинство (70%) опрошенных не отказывают себе в спорте, хобби, развлечениях и путешествиях, относя эти категории также к ежемесячным расходам.

У чуть менее половины респондентов (48%) в категории расходов есть затраты на выплаты кредитов, ипотеки или долгов. Больше всего долговых обязательств у респондентов от 26 до 40 лет (52% людей такого возраста), а вот для молодых людей до 25 лет такие

НЕДЕТСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕМИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ



АО «Райффайзенбанк»

Каким должен быть Premium banking? Каких сервисов не хватает состоятельным нижегородцам? Как банковские продукты для детей влияют на уровень финансовой грамотности молодого поколения? Эти вопросы с руководителем УК «Базис Груп» (рестораны «Экспедиция. Северная кухня» и «Миндаль» в Нижнем Новгороде) Ольгой ЕЖОВОЙ обсуждает директор регионального центра «Волжский» Райффайзенбанка Александр ГРИЦАЙ.



Состоятельные люди, которые, как правило, точно знают, чего хотят, ждут от банковского сервиса особого отношения и высокого качества услуг.

Александр Грицай: Мы много лет работаем с обеспеченными клиентами, используя не только практики, наработанные в России, но и европейский опыт группы Raiffeisen. Поэтому уверенно могу сказать, что ключевую роль в создании комфортных условий для премиальных клиентов играют персональные менеджеры, компетенция и профессионализм которых необходимо уделять особое внимание. Мы вкладываем серьезные средства в обучение сотрудников, в частности, в развитие их коммуникативных качеств. Общение с клиентом — один из важнейших элементов Premium banking. Некоторые финансовые продукты, которые интересны состоятельным клиентам, достаточно специфичны и без «живого» доверительного общения увидеть объективную картину практически невозможно. Поэтому для составления эффективной стратегии, особенно с применением различных инвестиционных программ, банк должен понимать, что нужно клиенту и какую степень риска он готов принять на себя как инвестор.

Особую ценность для таких клиентов представляет время. Консьерж-служба позволяет получать необходимые услуги без лишнего временного затрат. Я сам проверяю качество банковского сервиса. Не так давно мне нужно было забронировать столик в одном из ресторанов Лиссабона: достаточно было написать в консьерж-службу и больше об этом не беспокоиться.

Ольга Ежова: Да, для меня время является наиболее критичным фактором: передо мной стоит множество задач, я очень мало отдыхаю, а все дополнительно возникающие вопросы решаются только за счет сокращения времени на сон. И мне никаких денег не жалко, чтобы получить дополнительные часы, которые я могу инвестировать в бизнес. Поэтому в решении финансовых вопросов как нельзя кстати при-

ходит оперативность и внимание персонального банковского менеджера. Благодаря ему часто удается получить и подписать документы буквально на ходу. Именно это мне представляется главным преимуществом премиального банковского обслуживания.

А.Г.: Банк всегда старается идти навстречу клиенту Premium banking. Если есть необходимость настроить стандартный продукт под конкретного человека, мы готовы подойти к вопросу исходя из индивидуальных пожеланий и по возможности скорректировать условия предоставления услуг.

В этом году банк запустил новый пакет услуг премиум-банкинга, в котором можно выбрать более ста способов бесплатного обслуживания, а раньше их было только два. При этом все привилегии обслуживания сохранились, в частности, Priority Pass. Клиенты банка, которые обслуживаются по премиальным программам, со своими спутниками по-прежнему могут свободно проходить в бизнес-залы тысячи аэропортов по всему миру. Отдельный интерес представляют и программы финансовой защиты: мы предлагаем как классические страховые продукты, так и нестандартные инструменты.

О.Е.: Надо сказать, у банка действительно много различных «фишек». Когда я получила премиальную зарплатную карту во время проектной работы в Самаре, то не пользовалась всеми ее возможностями. Но теперь все изменилось, и я использую почти все продукты. Из последнего: подключила накопительную страховку на обучение ребенка. Кроме того, мы думаем о том, чтобы перевести обслуживание нашего бизнеса в Райффайзенбанк.

Об обратной связи

О.Е.: Обратная связь от клиентов всегда важна. В ресторане «Экспедиция. Северная кухня» на каждом столе лежат блокноты для пожеланий. Гости придумали много интересного, и мы приняли их идеи на вооружение. Например, издали фирменные календари для

посетителей, убрали сетку, которая загромождала вид на Кремль. Гости предлагают нам варианты новых блюд, рисуют в блокнотах картины, пишут стихи. Ради такой обратной связи хочется работать. Поэтому я тоже даю обратную связь банку. Однажды консьерж-служба не смогла справиться с нетипичной задачей: супруг, находясь за границей, попросил заказать букет цветов, но в итоге был вынужден заниматься этим самостоятельно, поэтому мы перестали пользоваться этим сервисом. Потом нам сообщили, что на основании отзыва банк внес существенные изменения.

А.Г.: Мы постоянно анализируем полученную от клиентов информацию и улучшаем сервисы. Так и должно быть: если не вносить изменения в процесс, потеряешь клиентов. Новый консьерж-сервис стал намного функциональнее и удобнее даже с точки зрения интерфейса. Вообще я считаю, что никогда нельзя останавливаться на достигнутом. Банк — это не только партнер, но и советник и даже отчасти наставник, который знакомит клиента с новыми финансовыми возможностями и помогает сохранить и приумножить средства. Мы должны соответствовать ожиданиям клиентов и оправдывать оказанное нам доверие.

О семейном и детском банкинге

А.Г.: Недавно мы представили новую концепцию оказания услуг — семейный бантинг. Она подразумевает возможность пользоваться финансовыми инструментами вместе с близкими людьми в рамках одного или нескольких счетов. Для состоятельных клиентов это имеет особое значение: напрямую из своего личного кабинета в онлайн-банке можно открыть членам семьи или, например, ассистенту, полнофункциональный доступ к любому банковскому продукту. Не нужно посещать отделение, составлять доверенность. За границей семейные счета — обычная практика, в России мы первые и пока единственные, кто предлагает такой сервис.

Первым шагом в реализации этой концепции стали детские продукты: уникальное мобильное приложение и дебетовая карта, управлять которой родители могут онлайн. Очень полезная функция — установка суточных лимитов на снятие и платежи. Я недавно открыл карту младшему сыну и ввел лимит 200 рублей в день, установил нужные настройки и смс-оповещения о расходах прямо с мобильного телефона — действительно удобно и быстро.

О.Е.: У моей дочери есть карта вашего банка — это был подарок на 14-летие. И хотя сумма на ней была невелика, для нее это был настоящий праздник. Она с гордостью говорит всем об этом, для нее это элемент престижа. Пока я просто при необходимости перевожу ей деньги на карту, но думаю, мы воспользуемся дополнительными возможностями: мне нравится идея дневного лимита расходов, о которой рассказал Александр. На мой взгляд, это очень удачная находка. Особенно это актуально в поездках. Наличные деньги — неудобно и небезопасно, а карта с лимитом станет хорошим платежным инструментом. По моему мнению, с картой дети получают своего рода практические уроки по финансовой грамотности, что способствует развитию культуры потребления. Например, моя дочь летом работала и зарплату попросила перевести именно на карту. Ей так удобнее. Она уже знает цену деньгам, поэтому не только тратит, но и ставить перед собой накопительные цели.

А.Г.: Полностью согласен. Как отец я считаю, что финансовое воспитание должно начинаться со школы. Дети быстрее все схватывают, им проще адаптироваться к новым технологиям, поэтому лучше обучать их сейчас. Для достижения лучшего результата нужно только выбирать популярные у них каналы коммуникации, а также обеспечить продуктам дружелюбный и удобный интерфейс. С точки зрения банка, детские продукты — важный элемент повышения узнаваемости бренда и формирование лояльного отношения к нему. Молодое поколение — это движущая сила любого времени, и мы хотим, чтобы они знали о нас.

Среднему российскому домохозяйству рождение и выращивание ребенка до совершеннолетия обходится в 1,994 млн руб., или около \$35 тыс.

расходы менее характерны (кредитные выплаты на балансе у 40% ответивших в данной возрастной группе). Вне зависимости от возраста каждый пятый кредитозаемщик отдает на такие выплаты от 21% до 40% своего ежемесячного заработка, но у большинства (73%) эта категория расходов не превышает 20%, что в денежном эквиваленте составляет около 5 тыс. руб. в месяц. Семьи с детьми чаще бездетных обременены кредитами: 54% и 38% соответственно. 38% опрошенных включили в статьи своих расходов траты на детей — в среднем на них уходит 18% семейного бюджета (9 тыс. руб.). В структуре расходов на детей первые строчки традиционно занимают продукты питания и покупка одежды — 72% и 66% соответственно. Еще треть (36%) семейного бюджета идет на их образование.

Затраты на детей больше всего у семей с дошкольниками (50% опрошенных с детьми в возрасте 0–6 лет) — здесь учитываются как стартовые расходы на детскую мебель, коляски, так и на одежду, из которой ребенок быстро вырастает, и памперсы. На втором месте семьи с детьми подросткового возраста (52% респондентов с детьми в возрасте 15–17 лет), так как это связано с началом подготовки к университету и посещением различных учебных курсов, в ходе чего резко возрастают траты на репетиторов.

Именно в этом возрасте число статей расходов на детей существенно увеличивается — это связано с появлением новых статей затрат, таких как репетиторы, подготовка к выпускным и вступительным экзаменам, кружки, хобби и увлечения. Впрочем, затраты на дополнительное образование детей, как отметили 20% респондентов, начинают расти уже по достижении ими семи лет — с этого возраста родители начинают активно водить своих чад на кружки, курсы и т. д.

Стоит отметить, что 90% родителей, которые имеют детей старше 18 лет, уже не проживающих с ними, материально помогают своим чадам в размере до 10% своего семейного бюджета. В исследовании при этом специально не рассматривается вопрос, который стал актуален только сейчас, — вложения старшего поколения во внуков и внучек: с середины 2000-х при все большем распространении платного высшего образования социологи отмечают в расходах старшего поколения небольшую, но существенную статью — инвестиции дедушек и бабушек в России в оплату такого обра-

зования внуков. Опрос, впрочем, не показывает, что эти суммы значительны, кроме того, он рассматривает лишь внутрисемейные финансы — «большая семья», в которой одновременно в одном домохозяйстве живут три, а не обычные два поколения людей, для России уже более или менее экзотика. Это, кстати, дополнительно усложняет любые расчеты «межпоколенческих трансфертов»: в XX веке вкладывали в большинство нынешних людей старшего возраста два поколения, тогда как финансирование внуками дедов и внучками бабок — и относительная редкость, и просто неисследованная территория.

Как отмечают авторы нашего исследования, такая динамика семейного бюджета в целом характерна для тех семей, где совокупный доход составляет от 21 тыс. до 79 тыс. руб. В семьях же с большими средствами (от 80 тыс. руб.) намного больше других доходных групп вкладываются в путешествия (так ответили 44% опрошенных) и хобби ребенка (42%). Наоборот, семьи с небольшим доходом (до 20 тыс. руб.) больше, чем другие, тратят на лекарства и образование детей и, соответственно, меньше всех на остальные детские потребности.

Таким образом, очень грубый подсчет денежных расходов на содержание детей дает следующие оценки: 9 тыс. руб. в месяц на одного ребенка в семье в месяц примерно эквивалентны денежным расходам в 108 тыс. руб. в год. Если не брать во внимание инфляцию и остаточную стоимость инвентаря для выращивания детей (выгодно продать всю эту груду детских игрушек, одежды и книжек все равно не удастся), то среднему российскому домохозяйству рождение и выращивание ребенка от рождения до совершеннолетия обходится в 1,994 млн руб., или около \$35 тыс. (конечно, сильно выручает рассрочка).

Остается выяснить, возвращается ли эта сумма, если — да, то — каким образом.

Чего стоят родители

Помощь родителям находится на последнем месте ежемесячных расходов российских домохозяйств, показали

опросы. Лишь треть (32%) респондентов констатировали, что тратят часть семейного бюджета на поддержку своих взрослых родственников. Исследование показало, что большая часть опрошенных (69%) расходует на поддержку родителей до 10% своего бюджета. В денежном эквиваленте данные расходы на старшее поколение не превышают 5 тыс. руб.

Уровень трат существенно различается в зависимости от региона проживания. Так, почти 90% жителей регионов тратят на родителей максимум 20% от своих доходов, тогда как москвичи (из тех, кто вообще возвращает родителям «родительские инвестиции») отдают на эти цели до 40% своего заработка.

Есть зависимость суммы «возврата трансфертов» и от дохода. Казалось бы, при улучшении материального благополучия семьи доля расходов должна уменьшаться. Но исследование говорит об обратном: чем выше совокупный доход, тем лучше жизнь семья старается обеспечить своим родителям. Так, например, каждая четвертая семья с совокупным ежемесячным доходом от 120 тыс. руб. тратит на родителей 11–20% бюджета, тогда как среди семей с меньшим доходом столько готов тратить только каждый шестой опрошенный (15%).

Семья в сухом остатке

Формальный ответ о «возвратности» родительских денежных вложений вполне существует и звучит он, видимо, так. Для большей части населения вложения в детей, которые, как мы уже оценивали, в их «материальной» части составляют порядка 2 млн руб. за 18 лет (плюс на порядок меньшая сумма вложений в студентов), сопровождаются возвратом примерно двумя третями домохозяйств сумм в 4–5 тыс. руб. в месяц на пенсионера. Если предположить средним возрастом нетрудоспособности в России 62 года (это близко к показателю, среднему для мужчин и женщин, после которого доля неработающих пенсионеров резко растет), а среднюю продолжительность жизни в РФ в 72 года, то речь идет о возврате боль-

шинству стариков сумм их «родительского трансферта» примерно в 500–600 тыс. руб. То есть формально в денежном выражении детьми возвращается около 25% затраченных в молодости родителями сумм. И лишь семьи с доходами выше 120 тыс. руб. в месяц, готовые тратить на пожилых родителей 20% своего дохода, гарантированно возвращают родителям все, что в них в детстве вложено, — правда, без процентов.

Но это очень лукавый подсчет. Во-первых, 2 млн руб. в чаше российских домохозяйств вкладывают именно сейчас, а не 20–40 лет назад — и в 1997 году, и тем более в 1977 году возможности инвестировать в ребенка денежный эквивалент \$35 тыс. практически ни у одного советского домохозяйства не было, даже если пересчитывать суммы по знаменитому «брежневскому» курсу 0,63 руб./\$, — 40–50 тыс. руб. «советских родительских инвестиций» означали бы вложение каждой советской семьей в каждого советского ребенка около 200 руб. в месяц, что сопоставимо с 70% реальных располагаемых доходов советской семьи. В СССР детей, конечно, любили, но не до такой же степени! Во-вторых, здесь становятся очень значимыми «нематериальные» затраты роди-





ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

рассчитывают меньше всего — в качестве источника дохода ее указали только 3% опрошенных.

С одной стороны, результаты опроса свидетельствуют об изменении стиля жизни современных людей. Благодаря развитию медицины выросла не только общая продолжительность жизни, но и показатель ее «здорового» периода. Поэтому сейчас люди могут работать существенно дольше, а негативное отношение работодателей к пожилым работникам будет постепенно исчезать. В Стратегии развития здравоохранения Минздрава до 2025 года обозначены две крупные демографические цели правительства — рост продолжительности жизни до 76 лет и здоровой жизни до 66 лет: последнее особенно важно, так как предполагается, что период жизни, в котором старшему поколению требуется «возврат родительских денег», начинается тогда, когда из-за болезней оно становится нетрудоспособным. Сокращение этого периода на шесть-семь лет уменьшит потенциальный «возврат родительского долга» с нынешней четверти и меньше до 10–15%.

Кроме того, продолжают развиваться общественные институты поддержки пожилых — негосударственные пенсии, программы страхования жизни, долгосрочные банковские вклады. Так что большинству будущего поколения пенсионеров финансовая помощь от своих детей в теории может и не понадобиться — при удачной демографической ситуации с начала 2000-х в развитых экономиках межпоколенческие трансферты обычно предполагают финансирование младших поколений старшими, а не наоборот. Кроме того, пенсионные системы, основанные на инвестировании в фондовые активы, были эффективны в XX веке и проблемны в XXI — не исключено, что пенсионеры 2020-х годов будут богаче своих детей в 2040 году.

Новое поколение пенсионеров выбирает

Пожилые постепенно сравниваются с другими категориями населения не только с точки зрения финансового положения. На смену идеологии «старость — не радость» приходит новая, предполагающая активное потребление товаров и услуг людьми старше 50 лет. Сейчас общественное мнение по умолчанию предполагает сокращенную корзину потребления пенсионера, основанную преимущественно на том, что «модели потребления» в

традиционном обществе меняются естественным путем. В 60 лет, учит нас традиция, человеку нужен не мотоцикл, не образовательные курсы и не увлекательные путешествия на Гоа, а теплый халат, кефир и лавочка у дома. Это будет подешевле — прожиточный минимум пенсионера в РФ рассчитывается именно исходя из этих предположений.

Нет никаких сомнений в том, что рост продолжительности жизни уже сейчас заранее поменял предпочтения будущих пенсионеров, — кефир, конечно, будет востребован, но это — первое поколение, имеющее современное представление о том, как выглядит хороший обед в ресторане. Потребительские привычки людей предпенсионного возраста во втором десятилетии показывают, что быть «стариками» в традиционном представлении они вовсе не намерены: у них в планах зафиксировать свой уровень и характер потребления на уровне 70–80% потребления в их возрасте около 50–55 лет и далее не слишком часто изменять этому образу жизни.

Хватит ли у них денег на такое потребление до семидесятилетия и позже? Кому-то хватит своих. Кто-то будет осваивать появляющиеся новые институты для пожилых людей — например, коммуны старшего возраста, так дешевле. Кто-то рассчитывает на то, что будущее семьи непредсказуемо, — кто знает, как в 2030 году будет выглядеть семья и какое место в ней займет старшее поколение? А кому-то действительно будут помогать оставаться вечно нестарыми их дети, сейчас об этом и не думающие. Общественные институты устроены достаточно тонко для того, чтобы возможное увеличение процента «возврата родительских инвестиций» прошло без серьезного социального напряжения — вы даже не заметите, сколько вы будете тратить на образовательные программы для бабушки, как она не замечала, сколько уходит на ваши школьные кружки.

Поэтому, возможно, будущим детям все же придется платить за своих родителей. Но эти деньги, если их придется тратить, скорее пойдут не на лекарства (во всяком случае, не на корвалол) и не на продукты (если и на них — то на деликатесы). Сколько бы вам ни было лет, приготовьтесь изучать рынок дизайнерской одежды, винила и операций пластической хирургии. Это знание пригодится — вы же должны знать, что на самом деле нужно вашей маме? За вами должок. ●

телей на детей в СССР: они в отсутствие денег, видимо, были существенно выше, чем сейчас, и поэтому игнорироваться не могут. Наконец, никто не знает, какие суммы нынешние подростки будут готовы возвращать нынешним родителям в условных 2040–2050 годах — это зависит в первую очередь от того, что будет представлять собой экономика через 20–30 лет.

Ведь очевидно, что, вкладывая в собственных детей, мы вовсе не рассчитываем на прямой возврат ими денег нам, потратившимся на чад. А то, что неочевидно, — инвестируя в детей, мы вкладываем в общество, в котором мы будем старшими согражданами этих детей. И в этом обществе мы в старшем возрасте будем пользоваться результатами этих инвестиций вне зависимости от того, что будут думать об этом нынешние дети.

Мотоцикл для бабушки

Вложения предыдущих поколений в своих детей, увы, пока не обеспечивают им слишком комфортной жизни в старости. Данные опроса подтверждают и сведения об общем уровне жизни российских пенсионеров. По данным исследования Высшей школы экономики и РАН «Российские пенсионеры в усло-

виях кризиса», они являются одной из групп населения с повышенным риском бедности. Более чем половине из них (54%) не хватает денег на еду и одежду, а 12% — даже на продовольствие. Основным способом поправить свое материальное положение для пожилых россиян остается работа. По данным исследования, сейчас после ухода на пенсию работают 25% женщин и 19% мужчин. Те 500–600 тыс. руб. возврата двумя третями домохозяйств «долга родителям за воспитание» мало изменяют общую картину бедности пенсионеров.

Что в этом смысле ждет в будущем нынешних людей в среднем возрасте? Видимо, учитывая свои финансовые отношения с родителями, большинство россиян и не надеется на помощь от собственных детей в старости. Так, исследование рекрутингового портала Superjob в 2016 году показало, что 28% опрошенных рассчитывают на то, что для поддержания своего уровня потребления продолжат работать и по достижении пенсионного возраста. На государственную пенсию и личные накопления как основной источник дохода надеются почти в 1,5 раза меньше (по 19%), на средства, вложенные в НПФ, — только 4%. На помощь детей

НАША ЗАДАЧА — ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ КЛИЕНТОВ

О тенденциях в расчетно-кассовом обслуживании бизнеса, об изменениях на банковском рынке, связанных с политикой регулятора, а также о том, почему блокировка счетов не должна быть процедурой, проводимой по формальным признакам, рассказывает начальник Управления по развитию филиальной сети ПАО «НБД-Банк» Андрей АРДАБЬЕВСКИЙ.



для малого и микробизнеса крайне велика и несоразмерна с теми удобствами, которые клиенты получают за установленную цену.

— **Отмечается ли перераспределение клиентов РКО в пользу банков с госучастием вследствие «зачистки» банковского рынка?**

— Сложный вопрос, что считать госучастием. Массового оттока именно в этот сектор мы не заметили. Был всплеск — около четырех-пяти лет назад, когда только началась «зачистка» банковского сектора. Но существенно ситуация не изменилась: часть клиентов уходит в банки с госучастием, оставшиеся — распределяются между средними банками, в том числе и НБД-Банком.

— **В последние месяцы бизнес заявляет о массовых блокировках банковских счетов. С чем связана эта мера?**

— Эта мера однозначно связана с нарастанием давления с точки зрения финансового мониторинга, планомерным процессом легализации коммерческой деятельности, переводом клиентов из сферы «серого» бизнеса, наличного бизнеса в безналичный и повышением «прозрачности» финансовой деятельности.

Все это заставляет банки искать новые способы работы с МСБ. Кто-то выбирает

государством и оставаться на плаву. У крупных банков с миллионной клиентской базой нет возможности работать индивидуально с рядовым клиентом. Они настраивают работу банковской системы так, чтобы она сама отфильтровывала «нарушителей» и при появлении малейшего цифрового отклонения включала блокировку счета. Получается, что блокировка устанавливается по формальным признакам (например, как за превышение установленной цифры наличного оборота относительно безналичного, доли уплаты налогов, невзирая на то, что у клиентов могут быть другие счета и способы уплаты налогов, так и за несоответствие назначения платежа заявленным кодам ОКВЭД и прочее) и клиент автоматически попадает в список сомнительных.

— **В какой степени решение о блокировке счета юрлица из этого списка определяется внутренней политикой банка, а в какой — требованиями регулятора? Какие организации чаще попадают под действие этих санкций — крупный бизнес или МСБ?**

— Все банки стараются выполнять требования регулятора, только подходы разные, о чем я уже говорил. Одни начинают бороться за клиента, воспитывать, корректировать его подходы к ведению финансовой части

— **У нас случаи блокировки — единичные за месяц. Процедура открытия расчетного счета в нашем банке глубоко регламентированная, многоступенчатая, мы уже на этапе открытия счета можем с вероятностью 99% сказать, будут ли к этому клиенту претензии по финансовому мониторингу.**

— **Андрей Анатольевич, какова динамика тарифов на расчетно-кассовое обслуживание в последние год—два?**

— Основной пул банков поддерживает среднерыночные тарифы, которые претерпели за последнее время незначительное повышение, на уровне 5–7%. При этом часть банков умышленно повышает стоимость сво-

их услуг, стремясь «вычистить» клиентскую базу от трудозатратной, но малодоходной категории клиентов. Интересный тренд мы наблюдаем в дистанционном банкинге. Появились новые игроки, которые предлагают клиентам повышенный сервис в отношении услуг РКО. Однако следует отметить, что стоимость этого дистанционного сервиса

технологичные способы и жестко приостанавливает операции по счетам своих клиентов, а кто-то выбирает «человеческие» способы и начинает бороться за своих клиентов. Например, НБД-Банк со своими клиентами работает, так сказать, несет на себе просветительскую функцию — мы объясняем, как вести расчеты, чтобы быть честным перед

бизнеса, а какие-то жестко исполняют формальные требования и отсекают всякую возможность ведения бизнеса в конкретном банке, что, кстати, ЦБ не приветствует. Трудно судить по размеру бизнеса, так как мы не работаем с крупными федеральными структурами, наша сфера — МСБ. Но могу сказать, что наши клиенты серьезно подвер-



жены такому давлению и мы, как можем, стараемся смягчить это и помочь им адаптироваться к новым требованиям.

— **Насколько часты случаи блокировки счетов в региональном подразделении банков (в среднем за месяц)? Насколько длительной может быть блокировка счета? Какова процедура разблокирования счета и получения юрлицом находящихся на нем средств?**

— У нас случаи блокировки — единичные за месяц. Процедура открытия расчетного счета в нашем банке глубоко регламентированная, многоступенчатая, мы уже на этапе открытия счета можем с вероятностью 99% сказать, бу-

дут ли к этому клиенту претензии по финансовому мониторингу. Поэтому у нас случаи блокировки крайне редки. По сути, что такое сомнительная операция, по результатам которой деньги могут быть заблокированы? Это ситуация, когда клиент совершил некие действия, которые он не может объяснить или подтвердить документально. Такие действия либо экономически непонятны, либо мы считаем их незаконными, поэтому, оказывая давление на клиента и устанавливая блокировку, мы заставляем его представить документы, которыми будет подтверждено, что все-таки эта операция была законной и экономически обоснованной. Как только документы появятся, блокировка снимается.

У некоторых банков блокировка — первый шаг, сигнал клиенту. Мы же сначала спросим, а потом уже, если клиент ничего не представит, блокируем. Обычно с одной операцией у нас это не возникает, раз клиент сделал что-то сомнительное, мы с ним начали работать, он попал на контроль. Если ситуация повторяется, то деловые отношения прекращаем. Но это крайняя мера, безусловно. Наша задача как банка не только предоставлять клиентам своевременные качественные финансовые услуги, но и постоянно работать с клиентами на уровне информации. Повышать их финансовую грамотность, что мы и делаем, и, как мне кажется, успешно.

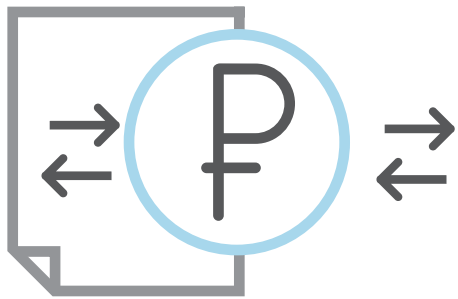
ПАО «НБД-Банк»

Межрегиональный банк, специализирующийся на развитии малого и среднего бизнеса. Основан в 1992 году. На сегодняшний день сеть НБД-Банка включает 23 офиса в шести российских регионах: Нижегородской, Кировской, Пензенской и Ивановской областях, а также в Чувашской Республике и Республике Марий Эл.



Нижний Новгород, пл. Максима Горького, 6,
тел. +7 (831) 22-000-22
www.nbdbank.ru

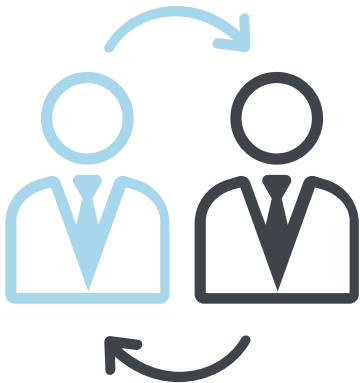
ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НБД-БАНКОМ ПО РКО:



Проведение операций по счету в рублях день в день



Управление расчетным счетом через «Интернет-банк» и Мобильное приложение



Персональный менеджер

«ДЕНЬГИ НЕ ДОЛЖНЫ МЕШАТЬ ЗАНИМАТЬСЯ СВОИМ ДЕЛОМ»



Юрий Абрамович, не припомните, как заработали свои первые деньги?

— Точно не воровством, но... маленькой неправдой. Я был тогда школьником. Учился на скрипке и альте в музыкальной школе. В глазах родителей был во всех отношениях примерным мальчиком. За исключением одного небольшого «но» — я увлекался гитарой. Моя мама знала о моем увлечении, но, поскольку я был, в ее понимании, примерным мальчиком и в музыкальной школе шло все хорошо, она закрывала на него глаза. У нас с друзьями был свой ансамбль. Гитара была мне тогда по сердцу, а занятия в музыкальной школе моему увлечению помогали. То было время повального увлечения «Битлз». Город Львов, где я тогда жил, выражаясь современным языком, в 60-е был очень продвинут и тяготел к европейской культуре. Подчеркну, европейской, даже не американской, культуре. Кроме «Битлз», которых мы считали богами, восхищались восточноевропейскими музыкантами, в числе которых, помню, был такой Чеслав Немен, чьей манере никто даже не пытался подражать. У нас во Львове тоже было несколько довольно сильных рок-коллективов...

— Вокально-инструментальных ансамблей по советской терминологии?

— Скорее — инструментальных. Пели мы тогда мало. Что до меня, то я однажды сорвал голос и дальше петь почти не пытался. А вот играли мы с удовольствием. Был такой человек — Юрий Шарифов, он нам предоставлял инструменты, и мы устраивали репетиции и джем-сейшены. Обычно Львов был последним городом больших гастролей по Советскому Союзу, после концертов группы устраивали джем-сейшен с местными музыкантами, то есть с нами. В городе я был на хорошем счету, поскольку техника игры на скрипке развивала и мою технику игры на гитаре. Меня приглашали — мы соревновались. По очереди брали гитары и импровизировали. Помню, на одном из таких состязаний был покорен фантастическим выступлением одного белоруса. Спустя годы встретились за ужином с ним после концерта в Таллине, им оказался Владимир Мулявин... Но я увлекся, вы же, кажется, о деньгах спросили?!

— Да.

— Так вот, кроме таких творческих джем-сейшенов мы вполне регулярно играли на танцах, нас приглашали на дни рождения, в рестораны. Эту часть жизни я от мамы скрывал. Это было то, против чего мама моя внутренне протестовала. Выходило, что я обманывал ее: возвращаясь в час ночи, говорил, что был на дне рождения у подружки моей подружки, потом — у брата подружки или еще у кого-то.

— И сколько же вы зарабатывали на таких выступлениях?

— Если выходило по десять рублей за концерт на человека — было очень хорошо. Так бывало редко. Чаще — рублей по пять. Но случались и совсем удачные дни, когда играли в ресторанах и нам заказывали песни. Иногда — раз по восемь, а то и все десять одну и ту же. У нас в репертуаре было несколько украинских песен. Самая знаменитая — «Червона рута», ну и популярные советские вещи. Я слов не знал, зато у брата был целый рукописный журнал со всеми песнями, которые только могли прийти в голову заказчикам. Однажды у нас был курьезный случай. Очень подвыпивший клиент подошел, протянул 25 рублей — немислимые по тем временам деньги за заказ — и попросил исполнить «Балтийское море». Брат мой перевернул весь свой талмуд: ну нет такой песни! А деньги мы уже взяли, человек уже отошел от сцены. Тогда мы пошли на хитрость. Взяли простейшую тональность — ля минор. Я стал импровизировать на гитаре по классическому квадрату на трех аккордах, а брат на ходу придумывал слова: «Балтийское море. Волны шумят», и все в том же духе. Получилось очень складно — с красивой кульминацией и финалом. Заказчику очень понравилось. Мы потом очень долго эту историю вспоминали и смеялись.

— Что на эти деньги можно было купить?

— Ну представьте себе для сравнения, что мороженое «Эскимо» стоило тогда 11 копеек. Я любил пирожки с мясом — по четыре копейки, а по десять копеек — уже совсем не сермяжные...

— Это то время, когда на полтора рубля можно было пообедать в ресторане?

— Да.

— То есть это действительно были немалые деньги. На что же вы их тратили?

— По мелочи. На еду, на подарки к праздникам. До 18 лет ничего серьезного я не покупал. А уже когда в 1971 году переехал в Москву и мне нужно было покупать инструмент, на котором, кстати, играю до сих пор (альт миланского мастера Паоло Тесторе (1758). — «Деньги»), мне понадобилось 1,5 тыс. руб.

— По тем временам, наверное, цена автомобиля?

— Я вам точнее скажу. На тот год это было чуть меньше половины цены «Запорожца», который стоил тогда 3,5 тыс. Но этих 1,5 тыс. у меня не было. Было 500, что удалось скопить с тех концертов в ресторанах. Пятьсот рублей подарил дедушка, а пятьсот мой папа одалживал у родственников и потом с большим трудом больше года отдавал.

— То есть о ваших заработках тогда родители уже знали?

— Под конец учебы в школе был один случай, когда у мамы не оказалось рубля, чтобы дать мне на обед в школу. Когда я увидел, как она носится, ищет деньги по карманам и собирается пойти одалживать у соседей, у меня не выдержали нервы и я ей обо всем рассказал.

— Как она среагировала?

— Удивительно просто. Первое, что сказала: давай только папе не будем говорить. Потом предложила распорядиться этими деньгами разумно. Она знала, что мои сверстники, собираясь поступать, занимались с платными репетиторами, — это требовало больших средств. И мы решили, что на заработанные игрой на гитаре деньги тоже возьмем частных репетиторов. В результате на вступительном экзамене в Московскую консерваторию со сложнейшей музыкальной задачей, на которую отводился час, я справился за минуту. Оставшееся время тайно отсылал варианты задачи другим поступающим. Меня за это могли вмиг снять с экзамена, но этого не сделали. Я же не знал тогда, что за-втрафедрой альта Вадим Васильевич



Юрий Башмет — выдающийся российский альтист, дирижер, педагог, общественный деятель. Народный артист СССР. Лауреат Государственных премий СССР и России.

Родился 24 января 1953 года в Ростове-на-Дону. В 1958 году семья переехала во Львов.

В 1971 году окончил Львовскую среднюю специальную музыкальную школу, в 1976-м — Московскую консерваторию. С 1978 года — солист Московской филармонии. В 1986 году создал камерный ансамбль «Солисты Москвы». С 2002 года — художественный руководитель и главный дирижер Государственного симфонического оркестра «Новая Россия». Президент Международного конкурса альтистов

в Англии, член жюри конкурсов альтистов в Мюнхене и Париже. Учредитель музыкального фестиваля в Туре (Франция) и президент музыкального фестиваля на острове Эльба. С 1994 года — основатель и президент Международного благотворительного фонда, присуждающего ежегодные премии им. Д. Шостаковича.

С 1998 года — художественный руководитель фестиваля «Декабрьские вечера Святослава Рихтера». С 2002 года — член Совета при президенте Российской Федерации по культуре и искусству. Член Общественного совета при Министерстве обороны Российской Федерации.

Борисовский сказал всем коллегам, что я — лучший и что он меня берет в свой класс сразу после первого экзамена, который был по специальности.

— Родители вам материально помогали во время учебы?

— Консерваторская стипендия тогда была где-то 27 рублей с копейками. Это в том случае, если не было троек. Учился я хорошо, но мне еще дедушка присылал по 50 руб. и родители — по 50 руб. На такие деньги в те годы жили дети секретарей обкомов, райкомов и прочая золотая молодежь. Для понимания, доехать на такси пять километров от консерваторского общежития на Малой Грузинской до консерватории на улице Герцена обходилось в 23 копейки. Огромная порция плова в ресторане «Узбекистан» стоила 87 копеек. Можно было купить две порции и устроить пир на четверых в общежитии.

— Но это не те деньги, которые позволили бы обзавестись собственным автомобилем?

— После аспирантуры, в 1976 году, я победил на конкурсе в Мюнхене. Премия в 5 тыс. марок, наверное, в сравнении с премиями нынешних конкурсов

смотрится смешно, но на те деньги я мог купить «Фольксваген-Жук». Однако в тот год производство этой машины было переведено в Мексику — она стояла в Мюнхене на витрине, но в продаже ее не было. На те деньги я накопил аппаратуры, подарки своим родным и близким, но вернулся без авто.

— А государство разве премии не забирало?

— Нет, премии не трогали. Мало того, нам суточные выдавали. Был такой закон, по которому премии на международных конкурсах даже налогами не облагались.

Потом уже львиную долю гонораров от зарубежных гастролей забирал «Госконцерт». За гастрольный концерт мы получали гонорар в зависимости от фиксированной ставки и потом уже надбавок за звание, за мастерство, за гастрольную деятельность и так далее. У наших великих уровня Рихтера и Гилельса делали стопроцентную надбавку. И это вырастало у них в \$500, максимум \$1 тыс. за концерт. То есть, когда там платили \$5 тыс., они с него получали лишь часть. Я, по правде сказать, несколько лет получал подобные надбавки.

Первые серьезные западные гастроли у меня были с Московским камерным оркестром в Германии. Было 17 концертов. За эти концерты я получал гонорар по 2 тыс. марок за каждый, что для молодого музыканта считалось очень и очень хорошо. Но фактически мне доставалось по 154 марки. Но все равно в результате я получил тогда, по моим представлениям, громадную сумму, которая обеспечила все мои мечты на тот момент. Я купил видеокамеру, пластинки и еще какие-то мелочи. Мечтал приобрести новый автомобиль. У меня был к тому времени от папы «Запорожец», но мне хотелось «Жигули». Поэтому когда нам в следующий раз уже с другом-пианистом предложили гастрольный тур по Германии, я рассчитал точно, какую сумму я привезу, какую оставлю «Госконцерту», где именно обменяю деньги и в какой именно «Березке» смогу купить эту машину.

Чтобы сэкономить на еде, мы решили взять с собой продукты на весь тур, уместив их в огромный чемодан. В первый же день в Мюнхене женщина, организовавшая концерты, угостила нас прекрасным ужином — со шницелем, пивом, как сейчас помню. Мы были в восторге и не воспользовались продуктами. На следующее утро завтрак оказался тоже бесплатным. Мы удивились, но посчитали, что снова экономим на



ЮРИЙ МАРТЯНОВ

Считаю, что у меня есть все, что я заслужил. Остальное — мне просто не нужно

еде и это хорошо. Организатор гастролей по дороге стал расспрашивать, в каком ресторане мы бы хотели пообедать, а затем и поужинать. Это нас смутило, но вскоре в разговоре выяснилось, что менеджер кроме оплаты концертов нас кормит весь тур. Надо сказать, что тот менеджер понимал, с кем имеет дело, он работал с лучшими русскими музыкантами — у него был Рихтер, квартет имени Бородина, Татьяна Николаева, Баршаевский оркестр, Третьяков, Кремер и я вот молодой появился.

— Что же вы сделали с чемоданом еды?

— В час или два ночи мы сложили нашу еду в пакеты. Стараясь не шуметь, пробрались к выходу в гостинице. Темными мюнхенскими переулками вынесли все продукты и с грустью опустили их в мусорный бак.

— А «Жигули»-то купить удалось?

— На родине все было непросто. Нужно было собрать большую кучу справок, чтобы иметь возможность купить машину в принципе. Продавец «Березки», которому сдавал уже справки и все разрешения, недоумевал, как такой молодой музыкант может получить столько денег. А потом я узнал, что, пока оформлялись все эти справки, курс марки резко взлетел и те деньги, что откладывал на покупку «Жигулей» подорожали настолько, что у меня появилась возможность купить целую «Волгу». Но на «Волгу» нужно было еще особое разрешение — на нее имели право люди в статусе директора завода, не ниже. Пришлось доказывать свое право на приобретение авто. В конце концов мой друг, который занимался оформлением всех этих бумаг, не вы-

держал и гаркнул на продавца: «Пока ты гонял мяч во дворе, он по восемь часов занимался на скрипке, чтобы защищать честь страны...» Покупатели вокруг нас шумно поддержали. Продавец сдался. Так я стал счастливым обладателем «Волги».

— В СССР о деньгах не принято было говорить в обществе. Это тема была табуирована едва ли не больше, чем секс.

— Может быть, но, как и о сексе, мы о них говорили — на кухнях и шепотом... Сейчас принято считать, что Советский Союз — плохой. Но нельзя же очернять все. То, что касалось образования, и музыкального образования в частности, всегда было на высочайшем уровне. Любая мама понимала, что, выбирая творческую специальность для своего ребенка, лучше всего — музыка. Если ты хотел заниматься поэзией или стать писателем, можно было столкнуться с цензурой. То же касалось художников, которые искали свои пути самовыражения, — авангард был вне закона, его могли объявить антисоветчиной. А вот исполнителей и композиторов цензура практически никак не касалась.

В каждой семье, и в нашей — не исключение, знали, что к деньгам нужно относиться с уважением, причем с большим уважением. Но когда ты выходишь на сцену, ты действительно обо всем этом забываешь — тебе важно, что ты делаешь в данный момент и для кого ты делаешь.

— Тем не менее вы ведь наверняка во что-то вкладываете деньги?

— Вкладываю? Да. В детей и внуков. В их благополучие, здоровье, образование. Да и себе, наверное, могу что-то позволить. Конечно, если быть очень расчетливым, незачем летать в бизнес-классе. Но тогда мне нужно будет думать, куда положить в салоне футляр с инструментом и т. д.

Деньги для меня — это здоровье, комфорт и удовольствие. Я не должен задумываться о том, сколько стоит кофе утром, сколько стоят струны для инструмента, сколько стоят хорошие концертные туфли. Если мне понравится вещь, которую я бы хотел, наверное, не уйду, сказав, что это слишком дорого. Но у меня нет несбыточных желаний и амбиций. Мне никогда не хотелось иметь личный вертолет или самолет. У меня нет недвижимости за рубежом. Считаю, что у меня есть все, что я заслужил. Остальное — мне просто не нужно. На мой взгляд, деньги не должны мешать заниматься своим делом. ●

«НИЧЕГО БЕСПРОИГРЫШНОГО В НАШЕ ВРЕМЯ НЕТ»

Почему искусство в кризисный период становится привлекательным вложением, насколько сложно инвестировать в него и можно ли сделать состояние на объектах творчества, «Деньгам» рассказала советник по искусству, основатель компании «ARTCONSUL» Виктория Ступина.



Виктория, когда у российских инвесторов зародился интерес к вложениям в объекты искусства?

— Наиболее заметная активность у инвесторов начала формироваться в момент кризиса 2008 года, когда экономика в России рухнула. Ведь люди обычно ищут альтернативные возможности не столько даже для преумножения, сколько для сохранения своего капитала именно в период экономической нестабильности. И в тот момент, я имею в виду 2008 год, рынок голубых фишек от искусства, а он тоже есть — это импрессионизм, модерн и, пожалуй, авангард, практически не пошатнулся. Безусловно, те, кто могли себе позволить серьезные затраты, обратили внимание на эти направления, а те, у кого такой возможности не было, начали в принципе интересоваться искусством как возможным способом сохранения капитала. По своему опыту консультаций департаментов private-banking могу сказать, что именно сейчас клиенты коммерческих банков все чаще стали обращаться с вопросами по поводу того, как формируется цена на искусство, можно ли как-то на эти цены влиять. И на сегодняшний день интерес к искусству как объекту инвестиций действительно большой. Но зародился он не в России. Искусство как альтернативный актив — это, прежде всего, западная практика.

— А если говорить, к примеру, о знаменитом Сергее Щукине, московском купце, который на рубеже XIX–XX веков скупал во Франции импрессионистов, а затем постимпрессионистов и сделал невероятно популярным Гогена, Сезанна, Матисса и других. Он инвестор или коллекционер? Если продолжать тему о том, где зародилась практика вложения средств в искусство...

— У Щукина было великолепное чутье. И я думаю, когда он скупал картины, он уж точно не думал, что инвестирует свой капитал в искусство. Эти люди приобретали душой и сердцем. Сергей Щукин в искусство верил и искренне его любил. Именно поэтому у него и собралась такая прекрасная коллекция. А если рассуждать в целом, то существует же целая дискуссия на тему того, можно ли и хорошо ли быть инвестором и коллекционером в одном лице. Истинные коллекционеры обычно люди немного одержимые и к теме искусства как инвестиций относятся с некоторым пренебрежением. Хотя я считаю, что коллекционеры — это те люди, которые стремятся приобрести на доступные им средства самое лучшее, что они могут себе позволить. И поневоле они все же становятся инвесторами, поскольку лучшее всегда только дорожает.

— Я правильно понимаю, что объекты искусства — это все же больше сохранение капитала, нежели преумножение?

— Конечно, возможность преумножить свой капитал, вложив часть его в объекты искусства, есть. В практике бывали такие случаи, когда человек покупал картину за \$200, а впоследствии продавал ее за 50 тыс. евро. И когда люди слышат подобные истории, они думают, что инвестиции в арт — это легко и просто. Достаточно просто купить что-то подешевле и подождать пока оно станет дороже. Но как специалист могу сказать однозначно: если человек так считает, то он либо обладатель какой-то невероятной инсайдерской информацией, либо неисправимый оптимист. Или же — еще одно объяснение. У этого человека есть понимание, что он готов вложить в конкретного художника много времени и сил, вырастить этого творца и уже потом заработать на его картинах состояние. Такие технологии управления стоимостью коллекций тоже существуют, но требуют глубоких профессиональных знаний, понимания рынка.

— То есть регулировать цены на произведения искусства возможно? Даже на не самых именитых авторов?

— Безусловно. В моей практике был такой проект, когда коллекционер абсолютно искренне влюбился в творчество незаслуженно забытого художника. Восемь лет мы с ним собирали коллекцию и в какой-то момент поняли, что у нас в частных руках весьма серьезное собрание работ, с которым уже можно что-то делать. Информации по этому художнику было не так уж много, поэтому мы погрузились в исследования, работу с архивами. Собрали материал — напечатали книгу. Привлекли искусствоведов, сделали выставку в уважаемой московской галерее и открыли ее для широкой аудитории. Экспозиция имела успех.

После нее появилось энное количество людей, которые заинтересовались работами этого художника, и цены на его картины выросли даже для меня, хотя до выставки мало кто вообще знал этого автора. Вот так, одной серьезной исследовательской работой и хорошей выставкой мы подняли цены. Но для стабильной фиксации уровня цен необходим длительный период стратегического планирования развития коллекции и постоянные инвестиции в этот процесс.

— Вы отметили импрессионизм, модерн и авангард, какова доходность данных направлений?

— Это искусство, которое растет не очень быстро — 10–15% в год, но зато стабильно. Если мы говорим о современном искусстве, то цена за год может увеличиться до 100%, но для этого зачастую используются спекулятивные технологии и стоимость той или иной картины может также стремительно и рухнуть. Мы знаем массу таких примеров. Если вы ради интереса возьмете каталог по современному искусству десятилетней давности, то посчитайте, сколько имен в нем вам хоть о чем-то говорят. Хорошо, если осталось шесть–десять художников, которые вошли в историю и их произведения до сих пор в цене. Знаете, ничего беспроектного в наше время нет, завтра может наступить полный коллапс и людям будет ни до чего. Но, сами понимаете, Пикассо никогда не будет стоить \$100.

— И все же, если говорить о современном искусстве, инвестировать лучше в западное или российское?

— Если вы рассматриваете тот или иной объект искусства как возможное вложение, нужно следовать определенному инвестиционному протоколу, как у финансистов: ликвидность, обусловленная наличием активного вторичного рынка, стабильный рост и доступность открытой базы ценовых индексов. Очень важно понимать, что если вы что-то приобретаете, вы не должны быть единственным человеком, желающим это купить. Должен быть рынок.

А современное российское искусство очень контекстное, хотя многие уважаемые люди вкладывают огромное количество средств и сил для продвижения его на Западе.

— **Вы приехали в Нижний Новгород с рабочим визитом, отмечаете повышение спроса на приобретение объектов искусства в регионах? Или арт-инвестирование — прерогатива столичных жителей?**

— Москвы и Санкт-Петербурга? Нет, я бы так не сказала. Поскольку в этих городах больше развита культура коллекционирования. Там много по-настоящему одержимых людей. В регионах действительно заметно оживление интереса к теме частных коллекций и альтернативного инвестирования. Мне посчастливилось ознакомиться с очень достойными собраниями именно в регионах. Объекты искусства — это культурный капитал, потребность в котором зачастую возникает, когда все другие запросы уже удовлетворены. Это своего рода социальный лифт. Приобретая произведения искусства, человек попадает в действительно элитарную касту людей, чей капитал измеряется отнюдь не только в денежном эквиваленте.

— **Видели ли вы коллекции кого-то из нижегородцев?**

— Немногие видела, но о многих слышала. Буквально на днях разговаривала с известным нижегородским бизнесменом Дмитрием Володиным. У него качественное собрание по истории европейского портрета и, насколько я поняла, — отличное чутье на искусство. Перед тем как приобрести ту или иную картину, он всегда лично, своими глазами на нее смотрит. Для него любая картина имеет определенную энергетику, несет некое послание, которое нужно почувствовать и понять, хочешь ты с этим жить или нет.

— **Для того чтобы создать хорошую, жизнеспособную коллекцию, обязательно нужен арт-консультант?**

— Коллекция — это живой организм, эволюционирующий вместе с владельцем. И если вы что-то купили десять лет назад, совершенно не факт, что сейчас, при взгляде на эту картину, бабочки будут так же, как и тогда, порхать у вас в животе. Вы меняетесь, меняется ваше ощущение реальности, и, возможно, вы будете готовы с чем-то расстаться. А значит, вам нужно правильно выйти на рынок. Можно ли создать коллекцию самостоятель-



НАТАЛЬЯ БЕЛЖЕВА

Если у вас есть деньги, это еще не означает, что вы можете купить все, что пожелаете

но? Можно, но при условии, что вы готовы инвестировать в нее не столько деньги, сколько огромное количество времени и знаний, которые вам нужно обрести. Надо понимать, что арт-рынок — это как ландшафт, где есть свои ямы, болота, высокие горы и тайные тропы. Вы, конечно, можете пуститься в путь самостоятельно. Но хороший проводник сведет к минимуму риск «заблудиться и пропасть». Нужно быть своим в этом довольно закрытом сообществе. И важно не то, кого знаете вы, а то, кто знает вас. Я часто произношу фразу о том, что если у вас есть деньги, это еще не означает, что вы можете купить все, что пожелаете. Рынок

топ-уровня очень закрытый. Если говорить о современном искусстве, то у востребованных художников существует так называемый лист ожидания из старых коллекционеров, меценатов, кому они обязаны своей карьерой и крупнейших дилеров. И вот вы, новый человек стучитесь в студию, и вам художник отвечает: «Извините, но это продано, а это ждет Ивана Ивановича, а вот эта картина, увы, едет в Лондонскую национальную галерею». Вот тут-то вам и понадобится тот, кто откроет для вас эти закрытые двери. Однако, обратившись к консультанту, нужно следить за тем, чтобы ваше мнение, взгляды и приоритеты не иг-

норировались, чтобы вам не навязывали свое видение и вкус. Задача профессионала — понять то, что хотите именно вы и уберечь вас от возможных ошибок. Ведь ваша коллекция — это ваше высказывание. Это своего рода позиция.

— **Хорошо, объясните, с чего начать тому, кто решил инвестировать в искусство?**

— Крупнейшие западные консалтинговые агентства в сфере искусства практикуют следующую вещь: в контракте с каждым новым клиентом они прописывают, что если человек только начинает собирать коллекцию, то в течение года он ничего не покупает. Абсолютно. Просто смотрит, читает, ездит с советником по галереям. Будущий коллекционер должен понять, что ему нравится. Вы хотите собирать пейзажи? Отлично. Осень в пейзажах? Замечательно. Определяем направление и смотрим, кто у нас в топ-листе художников в рамках оговоренного бюджета. Что же касается консультантов, я все же рекомендую обратиться к двум-трем советникам. Вы можете потом сделать по-своему, но хотя бы послушайте, что говорят вам люди, которые в курсе, как все устроено. Вы приобретаете вещи, о которых мы с большой долей вероятности знаем больше, чем вы. Арт-рынок — это во многом репутационная история. Есть дилеры, галереи, продавцы, по-разному себя зарекомендовавшие. Как вы сможете оценить справедливость запрашиваемой цены? Вам сказали: это стоит \$100 тыс., и вы размышляете: сейчас поторгуюсь, куплю за 90 тыс. А может, эта картина в реальности стоит 30 тыс.? Вы знаете, к каким источникам надо обращаться, чтобы понять, какова реальная цена картины? Или, допустим, вы продвинутый пользователь, знаете о существовании баз по результатам публичных торгов западного и российского искусства и хотите продать своего Айвазовского. Вы рассуждаете: так, Айвазовский, стоил же он \$1,5 млн в таком-то году? Ну а я хочу всего \$1,2 млн. Я в таких случаях всегда спрашиваю, понимает ли клиент разницу между Айвазовским за \$1,5 млн и своей картиной? Действительно ли тот за 1,5 млн сопоставим по основным характеристикам с вашим? Период создания, размер, сюжет, наличие провенанса? Это все очень важно и влияет на цену. Поэтому дополнительная консультация в таких вопросах никогда не помешает. ●

НОВОГОДНЯЯ НОЧЬ

31/12

Монет
ресторан

22:00
СБОР ГОСТЕЙ



Французский шик

ALL INCLUSIVE
7000 РУБ.
ЧЕЛ.

Нижне-Волжская набережная, 1в | www.premiocentre.ru
Подробности по тел.: 410-57-17

Региональному
и среднему
бизнесу

*Опора для бизнеса.
Уверенность для людей.*



*Эффективные
решения для
управления финансами*



(831) 428-04-34

телефон в г. Нижнем Новгороде
www.vtb.ru

Реклама. Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000