деньги

№63

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 19.12.2017

СТАВКА НА ЛИЧНОСТИ

12 **НЕ КОРМИТЕ ЧЕРНЫХ ЛЕБЕДЕЙ**
ЧЕГО БОЯТСЯ РОССИЙСКИЕ ФИНАНСИСТЫ

16 **КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ВЫБОРАХ**
«ДЕНЬГИ» ОПРОСИЛИ ЭКОНОМИСТОВ

22 **ЧИТАЕТ ЗАДОМ НАПЕРЕД**
НА ЧТО ЕЩЕ СПОСОБЕН НОВЫЙ ГЛАВА ФРС

40 **$35 МЛН ЗА 30 СЕКУНД**
КАК ПРОВЕСТИ ICO НА КОЛЕНКАХ

56 **КАВКАЗ ЗОВЕТ**
ИЩЕМ ПРИКЛЮЧЕНИЙ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

62 **В НАДЕЖДЕ НА ЧУДО**
КАК ДОРОГО СТОЯТ ОЛИМПИЙСКИЕ МЕДАЛИ

Marine Annual Calendar
Хронограф
Механизм автоподзавода
Кремниевая технология

ulysse-nardin.com

THE ETERNAL MOVEMENT*

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

ULYSSE NARDIN
SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE

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

реклама *Вечное движение. **С 1846 года. Ле Локль – Швейцария. ***Марин Годовой Календарь.

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ
№63
19.12.2017

ПАРНИКОВЫЙ ЭФФЕКТ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Верю в статистику. Как в мифологию. Ведь статистика и есть — мифология. Всегда интересно наблюдать, как сложные противоречивые события, преломляясь в сознании людей, закрепляются простыми строчками в истории.

Взять хотя бы показатели Росстата и свежие данные соцопросов, что предоставил ВЦИОМ. По опросам, почти треть россиян сегодня уверены, что «трудные времена позади»,— это самый оптимистичный показатель за последние несколько лет. Возможно, показатели роста ВВП, низкой безработицы и мизерной инфляции для обывателя весьма умозрительны. Но все ведь чувствуют, что рубль не обесценивается, цены в магазинах не взмывают до небес, а ставки по кредитам даже падают. Почему это происходит? Быть может, наша экономика под санкциями действительно модернизируется, а финансовая система становится устойчивее? Так что же это: рукотворная тепличная стабильность или просто оттепель?

Пока по ощущениям трудные дни позади. Война в Сирии окончена. Цены на нефть растут. Наши олимпийцы, пусть и под нейтральным флагом, едут побеждать в Южную Корею. Жизнь налаживается.

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

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

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ АЗАРОВ

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

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9, 80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **ПОЧТИ СИНХРОННО**
ЛИДЕРЫ ДВУХ СВЕРХДЕРЖАВ СВОИМИ ВЫСКАЗЫВАНИЯМИ ПРИВЕЛИ В ДВИЖЕНИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

ТРЕНД

8 **ЧАСТНИКИ ПОВЕРИЛИ УПРАВЛЯЮЩИМ**
ПОЛИТИКА ЦБ ПРИВЕЛА К РЕКОРДНОМУ ПРИТОКУ В ОПИФЫ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

9 **«ИНВЕСТИРОВАТЬ СЕЙЧАС СТОИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В НАДЕЖНЫЕ ОБЛИГАЦИИ»**
О ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКАХ «ДЕНЬГИ» ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У ГЕНДИРЕКТОРА УК «СПУТНИК — УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ» АЛЕКСАНДРА ЛОСЕВА

10 **ГОД С ОГЛЯДКОЙ НА НЕИЗВЕСТНОЕ**
ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОДГОТОВИЛАСЬ КО ВСЕМ РИСКАМ 2018 ГОДА, КРОМЕ ТЕХ, О КОТОРЫХ НИКТО НИЧЕГО НЕ ЗНАЕТ

12 **«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**
С КАКИМИ ИСПЫТАНИЯМИ МОГУТ СТОЛКНУТЬСЯ РОССИЙСКИЕ ФИНАНСЫ И РЫНКИ В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ

15 **ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ ДОЛГИ**
У ГРАЖДАН ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕФИНАНСИРОВАТЬ РАНЕЕ ВЗЯТЫЕ КРЕДИТЫ ПО БОЛЕЕ НИЗКИМ СТАВКАМ

16 **ДЕРЖИ КАРМАН ШИРЕ**
КАК ПЕРЕСМОТРЕТЬ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НАКАНУНЕ ПРЕЗИДЕНТСКИХ ВЫБОРОВ

18 **ОЖИВЕТ ЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ**
РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК ВОТ УЖЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ КАК СКОРЕЕ МЕРТВ, ЧЕМ ЖИВ

20 **ФАКТОРИНГ: РОСТ ВОПРЕКИ КОНКУРЕНЦИИ**
ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И СНИЖЕНИЕ МАРЖИ — ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

22 **«НОРМАЛЬНЫЙ ДО БЕШЕНСТВА»**
«ДЕНЬГИ» РЕШИЛИ ПОЗНАКОМИТЬСЯ ПОБЛИЖЕ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРОГО ПРОЧАТ НА САМЫЙ ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ ПОСТ В ФИНАНСОВОМ МИРЕ

26 **«БУРНОГО РОСТА РЫНКА ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ СТОИТ ОЖИДАТЬ ПОСЛЕ 2020 ГОДА»**
НА ДОЛЮ ЦИФРОВЫХ КЛИЕНТОВ «МЕГАФОНА» ПРИХОДИТСЯ УЖЕ ТРЕТЬ АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ ОПЕРАТОРА

28 **ТРАМПОНОМИКА РАЗОЧАРОВАЛА ИНВЕСТОРОВ**
УПРАВЛЯЮЩИЕ ВЫВОДЯТ СРЕДСТВА ИЗ РОССИЙСКИХ И АМЕРИКАНСКИХ ФОНДОВ

30 **«ЛУЧШИЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ БУДУТ ОТБИРАТЬ И КУРИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ»**
ЗАМПРЕД ВЭБА АЛЕКСЕЙ ИВАНЧЕНКО О НОВОЙ МОДЕЛИ РАБОТЫ БАНКА В РЕГИОНАХ РФ И ПРОЕКТЕ «РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ»

32 **МАЙКЛ О'САЛЛИВАН: МЕЛОЧИ ПОМОГУТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ**
О РИСКАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В БУДУЩЕМ ГОДУ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ГЛАВНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ, БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И АФРИКИ И В ВЕЛИКОБРИТАНИИ CREDIT SUISSE МАЙКЛ О'САЛЛИВАН

35 **ЗДОРОВЕЕ БУДУТ**
ПРОЦЕДУРУ ОЗДОРОВЛЕНИЯ НЕКОТОРЫЕ БАНКИ ЗАПРАШИВАЮТ САМИ, ЧТОБЫ ПОДТВЕРДИТЬ СВОЮ БЛАГОНАДЕЖНОСТЬ. ИМЕННО ТАК И ПОСТУПИЛ БИНБАНК

36 **УРАЛЬСКОЕ ГНЕЗДО «ЛАСТОЧКИ». КАК РОЖДАЕТСЯ СКОРОСТЬ?**
ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЫПУСКА ПОЕЗДОВ С МАРКИРОВКОЙ «СДЕЛАНО В РОССИИ» — В НАШЕМ РЕПОРТАЖЕ

СВОИ ДЕНЬГИ

38 **ПИФОВА ПОБЕДА**
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ УСПЕШНЫМИ В УХОДЯЩЕМ ГОДУ

40 **КРИПТОЛИХОРАДКА: МИЛЛИОНЫ ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО**
ЧТО ТАКОЕ ICO И СТОИТ ЛИ В ЭТОМ УЧАСТВОВАТЬ

43 **ЗАЩИТА С РИСКОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ**
КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СТРУКТУРНЫЙ ПРОДУКТ

46 **ЗИМНИЕ ВКЛАДЫ**
БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ ПОВЫШЕННЫЕ СТАВКИ

48 **ГОСБАНКИ ПОШЛИ В НАРОД**
ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ НАСЕЛЕНИЮ СВОИ ОБЛИГАЦИИ

50 **«ЗА ДВА ГОДА МЫ УТРОИЛИ БИЗНЕС И ПРОДОЛЖАЕМ АГРЕССИВНО РАСТИ»**
РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ «РУССКИХ БАШЕН» АЛЕКСАНДР ЧУБ

52 **ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ**
ВЛАДЕЛЬЦЫ ПОЛИСА ОМС ИМЕЮТ ПРАВО НА ОБСЛУЖИВАНИЕ В ЧАСТНЫХ КЛИНИКАХ

54 **БЕРЕМ МАШИНУ В ЛИЗИНГ**
В РОССИИ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К ЛИЗИНГУ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

56 **КАНИКУЛЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**
БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ ВЛЕЧЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ТУРИСТОВ

58 **УЖИН СО ЗВЕЗДОЙ И БЕЗ**
ВЫБИРАЮТ РОССИЯНЕ, НЕ ЖЕЛАЯ ВСТРЕЧАТЬ НОВЫЙ ГОД ДОМА

60 **«МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ СЕКСУАЛЬНОСТЬ С ФРАНЦУЗСКИМ АКЦЕНТОМ»**
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЕТАМ МАРИ ШОТТ О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ БРЕНДА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ НА МИРОВОМ И РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

62 **«Я ВЕРЮ В ЧУДО»**
КАК ДОРОГО ДОСТАЮТСЯ ОЛИМПИЙСКИЕ МЕДАЛИ, «ДЕНЬГИ» ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У ПРЕЗИДЕНТА МОСКОВСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КОНЬКОБЕЖНОГО СПОРТА ВАРВАРЫ БАРЫШЕВОЙ

© 2017 Harry Winston SA Реклама

HARRY WINSTON

Harry Winston Premier Diamond Second

TOURBILLON
BOUTIQUE

МОСКВА ул. Петровка, 15/13 · Тел.: +7 495 933 28 58
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ул. Б. Конюшенная, 13 · Тел.: +7 812 314 44 42
www.tourbillon.com

HARRYWINSTON.COM

ПОЧТИ СИНХРОННО

Так уж совпало, что 6 декабря на разных континентах лидеры двух сверхдержав своими высказываниями привели в движение финансовые рынки. Одна фраза была долгожданной, вторая — полной неожиданностью.

Ожидаемым стало заявление Владимира Путина об участии в президентских выборах 2018 года. Инвесторы вздохнули спокойно: слова внушили надежду на стабильность, разрешив политическую неопределенность последних месяцев. Рынки отреагировали пускай и слабым, но ростом курса рубля. Дальнейшее развитие экономической и социальной ситуации в стране будет зависеть от курса, который выберет новый президент, но это заботы уже грядущего года.

Официальное признание Дональдом Трампом Иерусалима столицей Израиля и решение перенести туда американское посольство оказались неприятным сюрпризом для рынков. Своим заявлением президент США выполнил одно из ключевых предвыборных обещаний по укреплению стратегического альянса с Израилем. Одновременно он ухудшил отношения с арабским миром. Новость спровоцировала волну продаж на мировом рынке, которая вылилась в снижение фондовых индексов на 0,5–2,8%. • **ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ**

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ

РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ В АНКАРЕ ПЕРЕД ПРАВЯЩЕЙ ПАРТИЕЙ ПСР)

«Я УВЕРЕН, ЧТО ВЫСОКАЯ ИНФЛЯЦИЯ – ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ВЫСОКИХ СТАВОК. КТО ЭТОГО НЕ ПОНИМАЕТ, ТОТ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ПОЙМЕТ».

DEPO PHOTOS / ABACAPRESS / КОММЕРСАНТЪ

AP

ЛИДЕР НЕМЕЦКОЙ СВОБОДНОЙ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ ПАРТИИ

КРИСТИАН ЛИНДНЕР

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«НАС ИЗБРАЛИ, ЧТОБЫ МЫ ЧТО-ТО ИЗМЕНИЛИ. НО ДОСТИЧЬ ЭТОГО (НА ПЕРЕГОВОРАХ КОАЛИЦИИ.– **«ДЕНЬГИ»**) НЕ УДАЛОСЬ. ЛУЧШЕ НЕ ПРАВИТЬ, ЧЕМ ПРАВИТЬ НЕПРАВИЛЬНО».

ГЛАВА ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ США

ДЖАНЕТ ЙЕЛЛЕН

«ВЕСЬМА ОПАСНО, ЕСЛИ ИНФЛЯЦИЯ ПОЙДЕТ ВНИЗ И НЕ ДОСТИГНЕТ СО ВРЕМЕНЕМ ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ ЦЕНТРОБАНКА».

AP

17 ноября

КУРС ДОЛЛАРА США К ТУРЕЦКОЙ ЛИРЕ ВЫРОС НА 1%, ДО 3,9 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

19 ноября

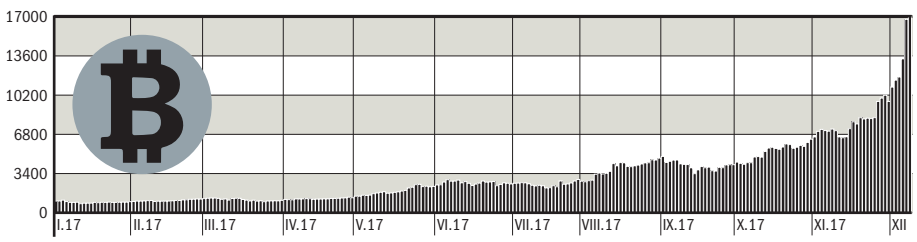
КУРС ЕВРОПЕЙСКОЙ ВАЛЮТЫ К ДОЛЛАРУ США СНИЗИЛСЯ НА 0,5%, ДО $1,179

21 ноября

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) ПОДНЯЛСЯ НА 0,7%, ДО 93,83 ПУНКТА

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОЙНА В 2017 ГОДУ ($)

Источник: Bloomberg.



ВЗЛЕТ БИТКОЙНА

В декабре цена биткойна показала сильнейший взлет в своей истории. За неполный месяц курс криптовалюты вырос более чем вдвое, превысив уровень в $17 тыс. Цену подогрели новости о том, что Комиссия по срочной фьючерсной торговле сырьевыми товарами (CFTC) выдала биржам CBOE и CME разрешение на запуск торгов фьючерсами на биткойн. Для рынка это означает, что доступ к криптовалюте станет проще и дешевле, поскольку при покупке фьючерсов не нужно оплачивать полную его цену – достаточно внести гарантийную маржу.

О ТОМ, КАК РАЗДОБЫТЬ КРИПТОВАЛЮТЫ ПОД СВОЙ ПРОЕКТ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КРИПТОЛИХОРАДКА: МИЛЛИОНЫ ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО» НА СТРАНИЦЕ 40.

ДИНАМИКА РОСТА ТУРИСТИЧЕСКОГО СПРОСА НА ПОСТСОВЕТСКИЕ СТРАНЫ В 2013–2017 ГОДАХ

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.

КАВКАЗ ЗОВЕТ

За четыре года число российских туристов, выбравших для отдыха Грузию, выросло почти в пять раз. Мягкий климат, теплое море и кавказское гостеприимство все больше влечет россиян в Армению и Азербайджан. Годы кризиса научили экономии — поездки в Испанию и Италию с ослаблением рубля стали весьма недешевыми. Многие хотят, чтобы на отдыхе их просто понимали.

ПОДРОБНЕЕ О НОВОМ ТУРИСТИЧЕСКОМ ТРЕНДЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КАНИКУЛЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ» НА СТРАНИЦЕ 56.

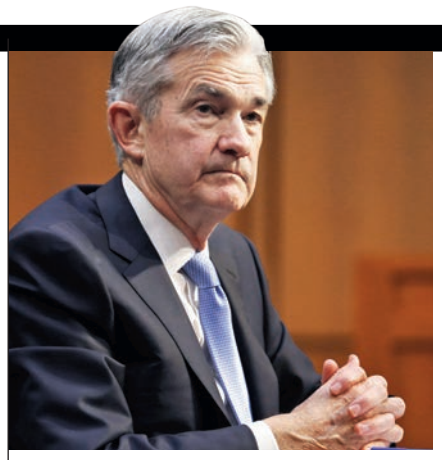
КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(НА ПАРТИЙНОМ СОБРАНИИ В КЮЛУНГСБОРНЕ)

«Я ВООБЩЕ НЕ ДУМАЮ О ТОМ, ЧТО МЫ НИЧЕГО НЕ СМОЖЕМ СДЕЛАТЬ С ИМЕЮЩИМСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ (ВЫБОРОВ В БУНДЕСТАГ 24 СЕНТЯБРЯ.— **«ДЕНЬГИ»**), ЧТО НАМ ПРИДЕТСЯ ПРОСИТЬ ЛЮДЕЙ СНОВА ИДТИ НА ВЫБОРЫ».

REUTERS



REUTERS

КАНДИДАТ НА ПОСТ ГЛАВЫ ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ ПЕРЕД БАНКОВСКИМ КОМИТЕТОМ СЕНАТА КОНГРЕССА США)

«ДЛЯ МЕНЯ БЫЛО ОГРОМНОЙ ЧЕСТЬЮ РАБОТАТЬ ПОД НАЧАЛОМ ПРЕДСЕДАТЕЛЕЙ БЕРНАНКЕ И ЙЕЛЛЕН, И, КАК И ОНИ, Я СДЕЛАЮ ВСЕ, ЧТО В МОЕЙ ВЛАСТИ, ЧТОБЫ ДОСТИГНУТЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ИМИ ЦЕЛЕЙ, СОХРАНЯЯ НЕЗАВИСИМЫЙ И БЕСПАРТИЙНЫЙ СТАТУС ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ».

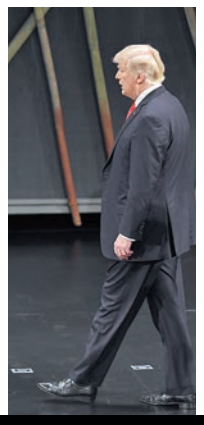
REUTERS

БЫВШИЙ СОВЕТНИК АДМИНИСТРАЦИИ США ПО НАЦБЕЗОПАСНОСТИ

МАЙКЛ ФЛИНН

(В ЗАЯВЛЕНИИ, ОПУБЛИКОВАННОМ ТЕЛЕКАНАЛОМ NBC)

«Я ПОНИМАЮ, ЧТО ДЕЙСТВИЯ, КОТОРЫЕ ПРИЗНАЛ СЕГОДНЯ В СУДЕ (ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ФБР ЛОЖНЫХ СВЕДЕНИЙ.— **«ДЕНЬГИ»**), БЫЛИ НЕПРАВИЛЬНЫМИ, И С ВЕРОЙ В БОГА Я СТРЕМЛЮСЬ К ТОМУ, ЧТОБЫ ВСЕ ИСПРАВИТЬ».



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«СЕНАТ ТОЛЬКО ЧТО ОДОБРИЛ КРУПНЕЙШИЕ В ИСТОРИИ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ. ТЕПЕРЬ ЭТИМ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ РЕСПУБЛИКАНЦАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ ФИНАЛЬНЫЙ ШАГ».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(В ХОДЕ ВСТРЕЧИ С РАБОТНИКАМИ ЗАВОДА ГАЗ)

«Я БУДУ ВЫДВИГАТЬ СВОЮ КАНДИДАТУРУ НА ДОЛЖНОСТЬ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(ВЫСТУПАЯ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«Я ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ, ЧТО СЕЙЧАС НАСТАЛО ВРЕМЯ ОФИЦИАЛЬНО ПРИЗНАТЬ ИЕРУСАЛИМ СТОЛИЦЕЙ ИЗРАИЛЯ. ИЕРУСАЛИМ ТЕПЕРЬ ЯВЛЯЕТСЯ ТАКЖЕ СТОЛИЦЕЙ ОДНОЙ ИЗ ВЕЛИЧАЙШИХ ДЕМОКРАТИЙ В МИРЕ».

OLIVIER DOULIERY/ ABACAPRESS/ КОММЕРСАНТЪ

25 ноября → **КУРС ЕВРОПЕЙСКОЙ ВАЛЮТЫ К ДОЛЛАРУ США СНИЗИЛСЯ НА 0,3%, ДО $1,1896**

28 ноября → **ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС DOW JONES ВЫРОС НА 1,1%, ДО 23 836 ПУНКТОВ, ОБНОВИВ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ**

1 декабря → **ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС DOW JONES В МОМЕНТЕ СНИЖАЛСЯ НА 1,4%, ДО 23 921 ПУНКТА**

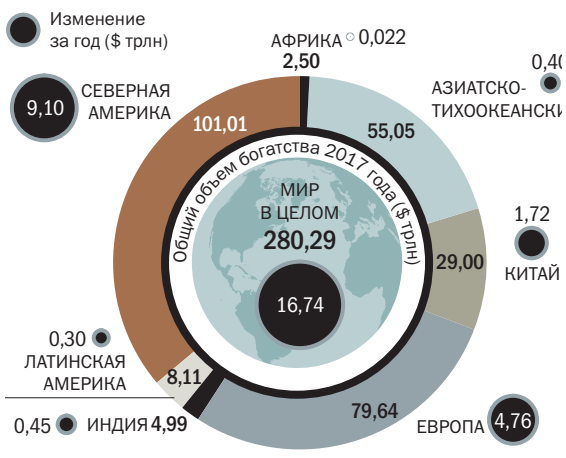
2 декабря → **ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) ПОДНЯЛСЯ НА 0,23%, ДО 93,36 ПУНКТА**

6 декабря → **КУРС РУБЛЯ К ДОЛЛАРУ США В МОМЕНТЕ УКРЕПИЛСЯ НА 14 КОП., ДО 59,08 РУБ./$, НО РЕАКЦИЯ БЫЛА СКОРОТЕЧНОЙ**

6 декабря → **БОЛЬШИНСТВО МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ СНИЖЕНИЕ НА 0,5–2,8%**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МИРОВОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ЗЕМЛИ

Источник: Credit Suisse Research Institute.



БОГАТСТВО РАСТЕТ НЕ ПО ДНЯМ

Благосостояние населения Земли растет рекордными темпами, свидетельствует доклад Global Wealth Report швейцарского банка Credit Suisse. По данным исследования, совокупный показатель мирового благосостояния с середины 2016 года по середину 2017 года вырос на 6,4% и достиг $280 трлн. Наиболее богатые регионы в мировом рейтинге — Северная Америка ($101 трлн) и Европа ($79,6 трлн).

ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ CREDIT SUISSE ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МАЙКЛ О'САЛЛИВАН: МЕЛОЧИ ПОМОГУТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ» НА СТРАНИЦЕ 32.

КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, МЫ ПЕРЕЖИВАЕМ СЕЙЧАС САМЫЕ ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА, ИЛИ ОНИ ПОЗАДИ, ИЛИ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ?* (%)

Источник: ВЦИОМ.

СУРОВЫЕ ГОДЫ УХОДЯТ

«Тяжелые времена миновали» — так считает практически каждый третий (31%) россиянин. К такому выводу пришли специалисты ВЦИОМа, обзвонив респондентов в ноябре текущего года. Это самый оптимистичный показатель экономических настроений за последние года три, не скрывают удивления социологи. Судя по аналогичным опросам, в 2014-м так считал лишь каждый пятый (21%), а в 2015-м — только 18%.

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ПРОИСХОДИТ С РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКОЙ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ГОД С ОГЛЯДКОЙ НА НЕИЗВЕСТНОЕ» НА СТРАНИЦЕ 10.

ЧАСТНИКИ ПОВЕРИЛИ УПРАВЛЯЮЩИМ

ПОЛИТИКА ЦБ ПРИВЕЛА К РЕКОРДНОМУ ПРИТОКУ В ОПИФЫ

Уходящий год стал самым успешным для рынка коллективных инвестиций за всю историю его существования. На фоне снижающихся ставок по банковским депозитам «физики» все чаще выбирают инвестиционные продукты, предлагаемые управляющими компаниями.

Гендиректор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева описывает происходящее в 2017 году как ренессанс рынка доверительного управления. «Такого интереса, как в этом году, мы не видели с 2006 года, но даже тогда активность розничных клиентов была заметно ниже»,— констатирует она.

По оценкам «Денег», основанным на данных Национальной лиги управляющих, за неполные 12 месяцев инвесторы вложили в открытые паевые фонды (ОПИФы) более 63 млрд руб. Это почти в пять раз больше средств, инвестированных в 2016 году, и в полтора раза больше прежнего рекорда, установленного в 2006 году (42,5 млрд руб.). Лидерами по привлечению стали «Сбербанк Управление активами» (22,35 млрд руб.), «Альфа-Капитал» (13 млрд руб.), «Газпромбанк — Управление активами» (почти 7 млрд руб.). Рекордный приток обеспечили компании, которые ранее специализировались на институциональных инвесторах: УК ТФГ, группа «Тринфико». «Накануне 2017 года, прогнозируя падение ставок в банковском секторе, мы понимали, что ОПИФы привлекут „физиков“— вспоминает замгендиректора УК ТФГ Равиль Юсипов.

Альтернатива депозитам

Бурному росту спроса частных инвесторов на розничные продукты способствовали шаги ЦБ по смягчению денежно-кредитной политики. С начала года ЦБ осуществил пять снижений ключевой ставки, причем только за осенние месяцы она была снижена дважды суммарно на 0,75 процентного пункта, до 7,25% — минимального значения с июля 2014 года (7%). По данным ЦБ, среднее арифметическое максимальных ставок десяти крупнейших банков по объему депозитов снизилось за последние три года более чем вдвое, до 7,237% — минимального значения за восьмилетнюю историю расчета этого показателя ЦБ.

В таких условиях розничные клиенты банков, привыкшие к двузначной доходности, были вынуждены искать депозитам замену. Ею стали инвестиционные продукты управляющих компаний (ПИФы) и страховых компаний (ИСЖ). «Снижение ключевой ставки Банком России привело не только к снижению ставки по депозитам, но и к снижению доходности рублевых облигаций и росту их стоимости, что обеспечило доходность по облигационным инвестиционным продуктам на уровне выше депозитных ставок»,— отмечает генеральный директор «Газпромбанк — Управление активами» Алексей Антонюк.

В 2016–2017 годах лицензии лишались, как небольшие банки, так и банки, входящие в топ-50 по размеру активов. «Регулярные отзывы лицензий, а затем и истории с санацией крупных банков негативно сказались на имидже банковского сектора, в частности, ударили по имиджу депозитов как совершенно безрисковых продуктов, особенно если речь идет о сумме свыше 1,4 млн руб.»,— отмечает управляющий директор УК «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов. По словам начальника управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константина Кирпичева, учитывая, что государство гарантирует сохранность вкладов на сумму не свыше 1,4 млн руб., более состоятельные инвесторы сочли возможным сберегать свои средства в не менее надежных облигациях крупнейших заемщиков.

Консервативный спрос

Несмотря на высокий интерес к инвестиционным продуктам в целом, частники очень осторожны в выборе стратегий. Основным спросом пользовались облигационные фонды, суммарный приток в которые превысил 70 млрд руб. По словам Ирины Кривошеевой, большинство клиентов склонны к предсказуемости, стабильности, поэтому и выбирают облигационные фонды. «В период снижающихся ставок наиболее выгодно вкладываться в облигации, поскольку этот процесс обеспечивает резкий рост стоимости тела облигаций, что обеспечивает неплохую прибавку к купонному доходу»,— поясняет господин Илларионов. По оценкам «Денег», основанным на данных НЛУ, доходность наиболее крупных облигационных фондов с начала года составляла 10–13%.

Небольшим спросом пользовались у инвесторов и фонды акций. Объем вложенных средств в фонды данной категории с начала года составил почти 900 млн руб. «Более рискованные продукты, как правило, востребованы среди квалифицированных инвесторов, которые рассматривают риск именно как элемент дополнительной доходности к базовой доходности своего портфеля»,— отмечает Алексей Антонюк. По данным НЛУ, фонды высокотехнологичных компаний смогли показать прирост стоимости пая с начала года в размере 15–36%.

С поправкой на «лебедей»

В 2018 г. управляющие ожидают сохранения тенденции. «В России продолжает снижаться инфляция, а значит, процентные ставки, в том числе по банковским депозитам. Это дает в данный момент возможность получать премию в доходности, инвестируя в те же надежные облигации»,— отмечает Ирина Кривошеева. «Спрос на паи фондов акций сохранится, но по-прежнему будет небольшим относительно облигаций»,— считает Константин Кирпичев. «Если не будет каких-либо „черных лебедей“, то настроения инвесторов будут примерно такими же, как и в 2017 году, с некоторым усилением аппетита к риску и повышенной доходности»,— считает Василий Илларионов. По оценкам госпожи Кривошеевой, в 2018 году в инвестиционные продукты в целом «физики» могут перевести до 250 млрд руб., из которых 70–90 млрд руб. поступит в ОПИФы.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**

КАК МЕНЯЛИСЬ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ (МЛРД РУБ.)

	ФОНДЫ АКЦИЙ	ФОНДЫ ОБЛИГАЦИЙ	ФОНДЫ ФОНДОВ
НОЯ.15	0,30	1,52	0,18
ДЕК.15	0,18	2,48	-0,66
ЯНВ.16	-0,15	1,80	-0,75
ФЕВ.16	0,55	1,18	-0,12
МАР.16	-0,35	1,50	-0,70
АПР.16	-0,70	1,30	0,23
МАЙ.16	0,25	1,06	0,11
ИЮН.16	-0,45	1,80	-0,08
ИЮЛ.16	0,06	1,06	-0,07
АВГ.16	0,03	1,31	0,08
СЕН.16	0,12	1,36	-0,01
ОКТ.16	-0,25	1,61	0,25
НОЯ.16	-0,34	2,19	-0,11
ДЕК.16	-0,20	4,20	-0,27
ЯНВ.17	0,84	2,68	-0,30
ФЕВ.17	0,70	2,40	-0,15
МАР.17	-0,46	4,99	-0,30
АПР.17	-0,59	6,40	-0,19
МАЙ.17	-0,00	6,50	0,04
ИЮН.17	0,07	7,04	-0,51
ИЮЛ.17	-0,12	7,50	-0,13
АВГ.17	0,15	5,68	-0,16
СЕН.17	0,46	7,30	-0,21
ОКТ.17	0,27	8,90	-0,22
НОЯ.17	0,72	5,60	0,14

Источники: НЛУ, расчеты «Денег».

«ИНВЕСТИРОВАТЬ СЕЙЧАС СТОИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В НАДЕЖНЫЕ ОБЛИГАЦИИ»

УК «СПУТНИК - УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ»

О геополитических рисках на финансовом рынке «Деньги» поинтересовались у члена президиума Совета по внешней и оборонной политике России, гендиректора УК «Спутник — управление капиталом» **Александра Лосева.**

Как вы оцениваете перспективы российской экономики в 2018 году в связи с новыми американскими санкциями?

— Для российской экономики наиболее опасными являются санкции США в отношении российских нефтегазовых компаний, технологического и финансового секторов. Если произойдет заморозка валютных счетов компаний и банков, связанных с государством, возникнут проблемы с экспортом углеводородов в Европу и с экспортом изделий ОПК, прекратится сотрудничество с западными корпорациями в области энергомашиностроения и транспорта, то российская экономика может потерять порядка 8% ВВП, котировки рубля к доллару вернутся к уровням в 70, и можно прогнозировать отток капитала минимум в $200 млрд.

Но это экстремальный сценарий, у которого не такая большая вероятность реализоваться. Наиболее вероятным представляется сценарий с санкциями в отношении конкретного списка физических лиц и новых выпусков государственных облигаций. Принимая во внимание, что зависимости российского бюджета от внешних займов сейчас почти нет, а профицит ликвидности банковской системы позволит заместить иностранные средства, вложенные в ОФЗ, российскими деньгами, можно прогнозировать, что санкции в отношении долговых обязательств не окажутся критичными для экономики. Поэтому можно взять за основу сценарий весьма умеренных санкций и небольшого ослабления рубля, и тогда российская экономика может показать в 2018 году рост в пределах 1,5%.

— В начале этого года вы вполне точно предсказали поведение цен на нефть. Какими они будут в 2018 году, на ваш взгляд?

— 2018 год обещает нефтяному рынку стабильность и небольшой рост цен. Скорее всего, они будут находиться в диапазоне $60–70, но из-за геополитических факторов возрастет волатильность котировок. Баланс спроса и предложения на рынке реальной нефти сейчас восстановился, переизбытка уже нет, цены стабилизировались чуть выше отметки $60. Дальнейший рост мировой экономики в пределах 3% увеличит спрос на сырую нефть на 1,4–1,6 млн баррелей в сутки, а увеличить объемы добычи из-за долговременного сокращения инвестиций в разведку новых месторождений и в нефтесервис у нефтяных корпораций быстро не получится.

Отрасль потеряла $750 млрд инвестиций, и раньше 2020 года вернуться на уровни финансирования, сопоставимого с 2013–2014 годами, не получится. Сланцевые компании США сильно закредитованы, а дальнейший рост ставок ФРС в сочетании с падающей стоимостью барреля может вызвать отток капитала из сланцевой отрасли, что негативно скажется на объемах добычи. Кроме того, Саудовская Аравия, собирающаяся провести IPO акций крупнейшей в мире нефтяной компании Saudi Aramco, пока заинтересована в длительном поддержании цен у отметок в $60.

К сожалению, фактор геополитики может отразиться на нефтяных ценах как в позитивную, так и в негативную сторону. Рост напряженности на Ближнем Востоке после разгрома ИГИЛ (запрещено на территории Российской Федерации.— «**Деньги**») продолжается, не прекращается гражданская война в Йемене, сохраняется проблема курдской автономии на севере Ирака, и добавляется возможный выход Ирана из ядерной сделки и внутриэлитная борьба в самой Саудовской Аравии. Такая комбинация факторов говорит в пользу роста нефтяных цен, но саудиты не раз доказывали, что они могут использовать краткосрочный демпинг и обвалы цен как оружие против своих врагов, поэтому рост волатильности котировок неизбежен.

— Насколько значительно президентские выборы 2018 года могут отразиться на инвестиционном климате России и экономике в целом?

— Для инвестиционного климата сам факт президентских выборов с очевидным результатом является стабилизирующим фактором. Но гораздо важнее для экономики получить ответ на вопрос: «Будет ли принята стратегия промышленного и технологического развития, начнет ли реализовываться реформа государственного управления, произойдут ли изменения в составе команды экономического блока правительства?»

Принятие стратегии и начало ее реализации вместо привычного операционного менеджмента последних нескольких лет будет позитивно восприниматься инвесторами. Если же «все будет как при бабушке», то возрастет пессимизм и снизятся ожидания реформ.

— Что будет с рублем, на ваш взгляд?

— Рубль ослабнет прежде всего из-за монетарных факторов, поскольку именно процентный арбитраж (керри-трейд), а вовсе не нефть, стал основным фактором укрепления рубля в последние два года. Но при дальнейшем снижении ключевой ставки Банка России и параллельном повышении учетной ставки ФРС США процентный арбитраж сократится, и разница в процентных ставках перестанет быть комфортной для игроков. Начнется выход из керри-трейда, что в сочетании с новыми санкциями вызовет отток капитала и заметное давление на рубль. Вполне можно ожидать возврата котировок доллар/рубль к диапазону 65–70 уже во второй половине 2018 года. И только стабильная нефть окажет рублю небольшую поддержку.

— Чего можно, на ваш взгляд, ожидать финансовым рынкам от смены главы ФРС?

— Вне зависимости от личности главы ФРС рынок должен готовиться жить при более высоких процентных ставках и меньшем денежном предложении. Если Джером Пауэлл оправдает ожидания и продолжит ужесточение монетарной политики по мягкому сценарию, то рынки ждет плавная ребалансировка и постепенное сокращение аппетита к риску. Если же «ястребы» убедят нового главу ФРС действовать более решительно, то серьезной турбулентности и даже кризиса на фондовом и долговом рынке не избежать.

— В какие финансовые инструменты вы бы советовали вкладывать в 2018 году?

— Поскольку вероятность продолжения повышения процентных ставок в США очень высокая, как и возможная турбулентность на финансовых рынках, инвестировать сейчас стоит исключительно в надежные облигации/еврооблигации с очень коротким сроком до погашения, чтобы не потерять капитал при неизбежной отрицательной коррекции рынка. В дополнение к облигациям можно рассмотреть вариант вложения в ликвидные акции крупных корпораций нефтегазовой и металлургических отраслей с высокой дивидендной доходностью.

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**
ФОТО **УК «Спутник - Управление капиталом»**

ГОД С ОГЛЯДКОЙ НА НЕИЗВЕСТНОЕ

ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОДГОТОВИЛАСЬ КО ВСЕМ РИСКАМ 2018 ГОДА, КРОМЕ ТЕХ, О КОТОРЫХ НИКТО НИЧЕГО НЕ ЗНАЕТ

2018 год обещает быть самым безрисковым для предпринимательства в России — и самым нервным. Еще никогда экономика не сталкивалась с таким уникально благоприятным набором политической определенности, макроэкономической стабильности, ожидаемого роста и просчитываемости основных бизнес-рисков. Когда все так понятно и предсказуемо, ожидать с опаской стоит того, о чем нечего даже предположить,— роль непросчитываемых изменений в экономике РФ резко возрастает.

Пожалуй, такой степени определенности в будущем российской экономики, как нас ожидает в 2018 году, не было десятилетие, а то и два. Спокойствие, с каким чиновники Белого дома произносят «после апреля, все это после апреля», почти невозможно передать. Правительство России сменится после президентских выборов в марте 2018 года, однако уже сейчас известно, чем оно будет занято по крайней мере первые месяцы своей работы. Дискуссии о будущей экономической программе предполагаемого президента РФ с 2018 года, Владимира Путина, отложены именно на этот срок. Выбор между всеми наработками команд, готовивших весь 2017 год программы экономического развития,— это прежде всего проекты Центра стратегических разработок под руководством Алексея Кудрина и правительственный план стимулирования экономического роста, собираемый в Минэкономики министром Максимом Орешкиным,— и сведение их во что-то единое произойдут не ранее чем в мае 2018 года. А скорее всего, позже — к осени. Таким образом, каких-либо крупных изменений в экономическом курсе, если их кто-либо и ждет, не имеет смысла ждать как минимум три квартала подряд. А скорее всего, речь будет идти о годе, в течение которого плановых системных вмешательств государства в работу рынков по иным принципам, нежели известные в 2012–2017 годах, не ожидается. Учитывая же, что именно в последние годы Белый дом вообще не слишком активно занимался оперативным госрегулированием, спокойствие на этом фронте обеспечено.

Между тем чисто экономический фон, по крайней мере первой половины 2018 года, в той же мере уже определен. Небольшой, нестабильный, но вполне явный рост внутреннего спроса, зафиксированный впервые в третьем квартале 2017 года Росстатом, вел себя удивительно предсказуемо до ноября — и нет никаких оснований предполагать, что, за исключением небольших колебаний, этот тренд не продолжится до лета 2018 года. По расчетам Минэкономики, к концу 2017 года сокращение нормы сбережений и рост расходов, вызвавшие стабильный, на уровне 2–3% год к году, рост ритейла, стали более или менее постоянными — речь при этом идет о весьма инерционных процессах. Банковское кредитование юрлиц в ноябре 2017 года наконец преодолело стагнацию и понемногу нарастает. Кредитование физлиц растет за счет потребкредитования и особенно ипотеки — так, что ЦБ с января 2018 года даже мягко ограничивает возможность для банков выдавать ипотеку с малым начальным платежом (менее 20%). Если же учесть, что все это происходит на фоне довольно резко снизившейся инфляции (по итогам года она составит около 2,5–2,8%, чего в современной истории России просто никогда не случалось) и при положительных процентных ставках по кредиту,— экономики, немного растущей при такой стабильной макроэкономической ситуации, страна еще не видела.

Нечего даже говорить о безработице — учитывая демографическую ситуацию, никаких угроз ее существенного роста в 2018 году нет, скорее предпринимательским риском (впрочем, уже привычным) является ее дальнейшее снижение: дефицит трудовых ресурсов всегда ставит работодателя в слабое положение, и это почти неизбежно — реалии рынка труда в России в следующем году.

Мало того, и разрушить эту стабильность, по крайней мере в сжатые сроки, ординарными мерами почти невозможно. Уже к лету 2017 года выяснилось, что на стандартного масштаба колебания нефтяной конъюнктуры (изменение цены нефти на 10–15% за несколько недель) российский рубль, находящийся в относительно свободном плавании, реагирует достаточно слабо — во всяком случае, слабее, чем любые валюты развивающихся рынков, это несравнимо с валютным рынком ЮАР, Бразилии или Турции. Для системного роста инфляции, который невозможен без изменения политики Банка России, нужно время — от полугода и более.

Даже крупные санации в банковской системе осенью 2017 года — группы «Открытие» и Бинбанка — ничего существенно не изменили ни в структуре банковского кредита, ни по большому счету в частном секторе экономики: единственными пострадавшими были госструктуры, которым пришлось перемещать преимущественно валютные депозиты в другие банковские группы. Ожидать какого-либо промышленного спада (как и крупного роста) в течение 2018 года не приходится — в большинстве отраслей, не зависящих от расходов госбюджета, ситуация стабильна. Расходы госбюджета на 2018 год, несмотря на формальное исчерпание в уходящем году Резервного фонда (он в уже «пустом» виде слит с Фондом национального благосостояния, ФНБ), будут стабильными: Минфин в течение всего 2017 года, когда нефть стоила более $40 за баррель (среднегодовая реальная цена превысит $50), конвертировал деньги в валютные депозиты через ЦБ, и на следующий год «подушка безопасности» даже при падении цен на нефть существует — не говоря уже о ФНБ.

Даже расчеты последствий ужесточения санкций США против России, проведенные в ЦБ и Минэкономики, показывают, что в более или менее умеренном варианте «экономической войны» ничего особенно удивительного именно в 2018 году не произойдет. Увеличится (сначала, возможно, более сильно, затем постоянно на 0,3–0,4 процентного пункта) доходность ОФЗ и еврооблигаций, немного вырастут ставки по корпоративным облигациям, возможно, немного, в пределах 5–10%, девальвируется рубль — последнее уже спорно. Все возможные эффекты санкций в более жестком варианте скорее долгосрочны и очень медленны — до конца 2018 года закладываться на них не имеет смысла.

«Крепость Россия», о необходимости которой так много и так обреченно говорили ультрапатриоты в 2012–2015 годах, уже построена, как удивительно это ни звучит, совсем другими людьми — Банком России и финансово-экономическим блоком правительства, причем с определенной пользой для экономики, без военных маршей, всеобщей патриотической мобилизации и перевода страны в режим «военной готовности». Это не бесплатно, в крепостях вообще не всегда хорошо с экономикой — экономический рост в России на

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Дмитрий Азаров**

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

2018–2020 годы ограничен 1,7–2,2% ВВП; хотя сложно сказать, какую долю потенциального роста съедает стабильность, а какую добавляет, очевидно, что и «защитные» ограничения есть в потолке будущего роста. Тем не менее эта защищенная стабильность, по крайней мере в краткосрочной перспективе, настоящая. Да и рост ВВП в сравнении со среднемировыми 3,5–4%, разумеется, слабый, но это в любом случае не стагнация, и лишь некоторая часть секторов рынка им не будет затронута.

Учитывая, что горизонт планирования любого предпринимательства в России и без этого обстоятельствами последних лет был ограничен сроком примерно в год-полтора, страну ждет, по сути, идеальное совпадение просчитываемых невысоких рисков и возможностей планирования. Все на удивление понятно и предсказуемо, и если не брать во внимание сильные внешние шоки (они по-прежнему возможны) и традиционные структурные ограничения почти везде — все задачи бизнеса на 2018 год являются чисто счетными. Бери и зарабатывай.

Ожидать какого-либо промышленного спада (как и крупного роста) в течение 2018 года не приходится — в большинстве отраслей ситуация стабильна

Однако даже с учетом того, что на ближайшие шесть лет Владимир Путин, исходя из трезвого расчета, останется эффективным гарантом этой стабильности, очень простым для предпринимательства 2018 год назвать не поворачивается язык. Общее свойство всех сложных систем, в которых с многократным запасом проконтролированы все риски и учтены все возможные угрозы,— отказывать там, где с точки зрения здравого смысла вообще не может быть никаких рисков. Дело совсем не в «черных лебедях», которых не устает продавать всему миру трейдер и экономист Нессим Талеб,— дело скорее в том, что абсолютно защищенных крепостей и абсолютно прогнозируемого будущего не бывает. Если вы думаете, что знаете, что случится в России в 2018 году,— вы ничего не знаете. И мы, увы, ничего существенного не знаем. Если бы это можно было рассчитать — мы бы давно вместе это сделали. Это нельзя рассчитать, поэтому предпринимать что-либо в этих, право слово, тепличных условиях в следующем году придется с особой оглядкой.

Ведь никогда еще фраза «А вдруг что-то случится?» не была так актуальна, как в наступающем 2018 году.

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С какими испытаниями могут столкнуться российские финансы и рынки в наступающем году, решили выяснить «Деньги».

«Черный лебедь» — теория, рассматривающая случайные или труднопрогнозируемые события, которые могут иметь существенные последствия для мировой экономики. Впервые это понятие описал в своей книге Нассим Николас Талеб, американский публицист, экономист и трейдер.

Чтобы рассмотреть «лебедей» российской экономики в наступающем году, «Деньги» обратились к аналитикам, портфельным управляющим крупных российских банков и управляющих компаний. На основе полученных ответов и был составлен список событий, которые могут оказать максимальное негативное влияние на экономику.

Расширение секторальных санкций

Три с половиной года прошло с момента введения против России жестких секторальных санкций. За это время к ним успели приспособиться российская экономика в целом и компании в частности. Однако возможность дальнейшего расширения санкций по-прежнему пугает участников рынка. Почти все опрошенные «Деньгами» респонденты назвали ключевым риском для экономики расширение секторальных санкций. Таковыми могут стать более жесткие ограничения в отношении работы российских нефтегазовых компаний за рубежом или их поставок на ведущие рынки, санкции в отношении финансового и технологического секторов, в отношении госдолга. Пугает аналитиков ситуация, при которой санкции могут пойти по «иранскому» сценарию,— добавление новых пакетов регулярно, на протяжении нескольких десятилетий, с последующим ограничением возможностей поставок энергоресурсов в Европу.

«Если Дональд Трамп, восприятие которого американскими избирателями крайне противоречиво, решится на усиление своей политической позиции через прямой конфликт с Владимиром Путиным, драматизм последствий сложно предугадать»,— сетует начальник управления по работе с состоятельными клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Андрей Хохрин. По его мнению, это тот спусковой крючок, который «способен запустить стремительные процессы политической и экономической деградации нашей страны уже в следующем году».

В таких условиях отток капитала из России может резко усилиться, что окажет негативное влияние на российский валютный и фондовый рынок, приведет к росту инфляции, а также вернет российскую экономику в состояние жесткой рецессии. «Поскольку рубль в последнее время довольно заметно реагирует на движение потоков капитала, вывод даже относительно небольшого объема средств за короткий период способен вызвать резкий скачок курса, после чего отток средств нерезидентов может стать лавинообразным»,— отмечает главный экономист банка «Уралсиб» Алексей Девятов.

По оценкам гендиректора УК «Спутник — управление капиталом» Александра Лосева, в случае значительного расширения санкций падение ВВП России может составить в первый год до 8%, в 2019 году еще на 5%, а после наступит стабилизация по аналогии с 2016 годом. При этом курс доллара к рублю может вырасти в 2018 году до уровня 70 руб./$, а отток капитала превысит $200 млрд.

Ужесточение политики ФРС

Опрос «Денег» показал высокие опасения аналитиков относительно резкого ужесточения денежно-кредитной политики ведущими центральными банками, такими как Европейский ЦБ (ЕЦБ) и Федеральная резервная система США (ФРС). Эти опасения подкреплены последними исследованиями портфельных управляющих от Bank of America Merrill Lynch. Аналитики и управляющие считают, что необоснованные шаги со стороны ФРС или ЕЦБ представляют существенный риск с непредсказуемыми последствиями для всей мировой экономики и российской в частности.

Пугает аналитиков не столько само ужесточение денежно-кредитной политики, сколько его темпы. Ведь рост мировой экономики и стоимости рисковых активов, который наблюдался в последние годы, был во многом обеспечен закачкой ликвидности, начатой центральными банками после мирового кризиса 2007–2009 годов. «В те годы в борьбе с дефолтами и банкротствами корпоративных и частных заемщиков государства активно наращивали собственные долги и попутно обнуляли кредитные ставки. Эта накачка деньгами позволила на время купировать проблемы, а значит, они могут вновь дать о себе знать»,— отмечает Андрей Хохрин.

В свои прогнозы на будущий год аналитики заложили три повышения ставки со стороны ФРС США и плавную распродажу активов с его балансов, а также аналогичные шаги со стороны ЕЦБ. Поэтому более сильный рост ставки и сокращение активов могут спровоцировать распродажу на мировых рынках. Усилит эффект закрытие рекордного объема спекулятивных позиций, открытых с плечом. По словам руководителя управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александра Головцова, рекордно высокие доли низколиквидных активов в портфелях крупных инвесторов вынудят их интенсивнее всего продавать акции и сырье. «Ключевым направлением удара по нашей экономике при таком сценарии будет обвал нефтяных фьючерсов и бегство капитала из ОФЗ и прочих рублевых инструментов, порядка 3 трлн руб. за несколько месяцев»,— отмечает господин Головцов. По его оценкам, в таких условиях рубль может вернуться к минимумам 2016 года (80 руб./$), инфляция подскочит до 10–15%, а реальное снижение ВВП достигнет 2–3%.

Торговая война США и Китая

Еще во время предвыборной гонки одним из лозунгов Дональда Трампа был — America First. Спустя год после вступления в должность президента он может попытаться повысить тарифы на импорт из Китая. Усиление протекционизма неизбежно приведет к торговой и валютной войне с Китаем. В свою очередь, Китай, который является крупнейшим суверенным держателем казначейских обязательств США, начнет продавать их, подстегнув тем самым рост их доходности. В результате объемы мировой торговли перестанут расти, а стабильность мировой финансовой системы резко снизится.

«О „ловушке Фукидида“, то есть о риске начала войны за гегемонию между США и Китаем, говорят уже многие политики и политологи на всех берегах Атлантики и Тихого океана»,— предостерегает Александр Лосев. В условиях сокращения мировой торговли и объемов сырьевого экспорта роста российской экономики ждать не стоит, считают аналитики. При этом курс доллара может подняться до уровня 65 руб./$.

По словам директора центра макроэкономического прогнозирования Бинбанка Наталии Шиловой, в самом жестком сценарии торговая война может привести к обрушению мировой тор-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Reuters**

говли, дефициту отдельных товаров в отдельных регионах, снижению ВВП Китая, США и новому витку мирового экономического кризиса.

Провал сделки ОПЕК+

Стоит упомянуть возможный разрыв сделки ОПЕК+ по заморозке добычи, которая была принята в ноябре 2016 года и на протяжении текущего года дважды продлевалась. Этому может поспособствовать выход Ирана из ядерной сделки с США, напряженность в отношениях между ближневосточными монархиями и религиозными направлениями в исламе. К тому же попытки принца Мухаммеда бен Сальмана аль-Сауда переформатировать «лестничное» право в пользу майората начиная с себя, может вызвать ряд вооруженных конфликтов в регионе Персидского залива и сорвать любые ранее принятые договоренности.

В случае разрыва соглашения ожидания инвесторов относительно снижения мировых запасов нефти не реализуются, а значит, произойдет обвал цены на нефть. Очень быстро стоимость североморской нефти Brent может упасть вплоть до отметки $40 за баррель, но затем стабилизируется на отметке $50 за баррель. Возле этого значения находится маржинальный уровень рентабельности сланцевых месторождений. «Даже ожидания непродления ограничений на 2019 год могут спровоцировать серьезную распродажу нефтяных фьючерсов уже осенью 2018-го. С возвратом курса примерно к 70 руб./$, ростом инфляции до 6% и откатом реальной динамики ВВП примерно к нулю»,— считает Александр Головцов.

Война в Донбассе

Серьезные проблемы для России несет возобновление активных боевых действий в Донбассе. Независимо от того, какая сторона конфликта станет инициатором нового обострения, крайней в срыве Женевского процесса с точки зрения Запада окажется Россия. Поэтому стоит ждать резкого ужесточения санкций со стороны не только США, но и Европы. По словам главы отдела исследований Азии в Bank Julius Baer & Co. Ltd Марка Мэтьюза, геополитика остается основным фактором, сдерживающим рост российской экономики и финансовых рынков. «Российский фондовый рынок остается, вероятно, самым чувствительным к политическим заголовкам по сравнению с другими развивающимися странами, например Бразилией, Турцией или ЮАР»,— отмечает Марк Мэтьюз.

Риск начала военных действий в Донбассе приведет к резкому выходу инвесторов из рублевых активов даже в отсутствие расширения санкций. По оценкам Наталии Шиловой, в случае сильного вывода инвестиций произойдет рост дефицита бюджета, курс доллара вырастет на 3–5 руб. к среднегодовому значению в зависимости от длительности и остроты конфликта. «Для ВВП мы видим риски негативного влияния ограниченными — в пределах минус 0,5%»,— отмечает госпожа Шилова.

Выборы президента России

Главной интригой выборов является не имя президента, (поскольку очевидно, что у Владимира Путина нет сейчас альтернативы и конкурентов), а состав команды нового правительства и губернаторов, которую президент сформирует сразу после выборов. «Рейтинги одобрения президента Владимира Путина, по данным опросов общественного мнения, находятся на достаточно высоком уровне, несмотря на определенный уровень социального недовольства. Тем не менее неопределенность предвыборного периода будет сказываться на экономической активности и настроениях»,— отмечает Марк Мэтьюз.

«Если все члены экономического блока останутся на своих местах, то на реформы в экономике рассчитывать не стоит (поскольку кто им мешал что-то делать в экономике в предыдущие годы?)», — отмечает Александр Лосев. По его мнению, «это вызовет глубокое разочарование и у бизнеса, и у населения и ввергнет экономику в длительную стагнацию и пессимизм». При таком развитии событий рост экономики не превысит 1% в 2018 году, а в последующий период может вернуться стагнация и инфляция. Курс доллара останется в районе 60 руб./$, а ежегодный отток капитала составит порядка $100 млрд.

Впрочем, риски есть и при резком изменении экономической политики, в особенности если она станет протекционистской и ориентированной на огосударствление экономики. Негативный эффект в этом случае будет растянут на несколько лет и выльется в стагнацию ВВП, постепенный рост инфляции, вялое снижение фондового рынка и сжатие его ликвидности.

«В те годы в борьбе с дефолтами и банкротствами корпоративных и частных заемщиков государства активно наращивали собственные долги и попутно обнуляли кредитные ставки»

«Если все члены экономического блока останутся на своих местах, то на реформы в экономике рассчитывать не стоит (поскольку кто им мешал что-то делать в экономике в предыдущие годы?)»

Война между США и КНДР

В будущем году США могут перейти от угроз «уничтожить» КНДР к воплощению их в жизнь. В моменте эта новость окажет негативное влияние на глобальный аппетит к риску, и, как следствие, произойдет ослабление рубля и снижение цен на российском рынке акций и облигаций. Однако величина снижения будет сильно зависеть от продолжительности конфликта, масштаба жертв и разрушений. «При быстротечной и успешной операции, как в Ираке, основным результатом будет давление на котировки нефти после ее завершения. Сейчас порядка $5 в стоимости барреля может объясняться накоплением запасов топлива Китаем и соседями на случай войны и перебоев с поставками»,— отмечает Александр Головцов.

Если же война затянется и станет сопровождаться крупными разрушениями в Южной Корее, то снижение на мировых фондовых рынках будет сильнее. Нефть на короткое время подорожает, но потом гораздо резче упадет, так как в регионе гораздо больше ее потребление, чем добыча. «Давление на нашу экономику и рынки опять же пойдет через стоимость барреля нефти и отток капитала, но спад ВВП в этом случае вряд ли будет значительным, а инфляция останется в пределах 7–8%»,— оценивает Александр Головцов. «Россия вряд ли станет одной из сторон—участниц данного конфликта, поэтому он окажет опосредованное влияние на курс рубля за счет волны бегства инвесторов в безрисковые активы»,— отмечает Наталия Шилова. По ее оценкам, рубль может потерять 1–3 руб. к среднегодовому значению, снижение ВВП вряд ли станет ощутимым.

Полураспад Евросоюза

Риски для рынков представляет собой Европа после ухода с должности канцлера Германии Ангелы Меркель. Несмотря на шаги по формированию новой коалиции с Социал-демократической партией, сохраняются риски повторных выборов, по результатам которых госпожа Меркель может лишиться поста канцлера. По словам Марка Мэтьюза, ЕС будет трудно найти замену ее харизме, ни один из европейских лидеров не сравнится с ней в этом отношении. «После того как она покинет свой пост, остро встанет вопрос, сможет ли Евросоюз удержаться вместе, или случится очередной кризис. Многие полагают, что ЕС не сможет сохраняться как политическая единица долгое время»,— отмечает господин Мэтьюз.

Усиление децентрализации в Европе скажется не только на экономике региона, но и на глобальном спросе аппетита у инвесторов к риску. При этом сильнее всего пострадают рынки ближайших торговых партнеров, в числе которых остается и Россия. «Проблемы внутри европейского региона могут привести к ухудшению настроений европейских инвесторов, которые все еще являются наиболее значимыми инвесторами в российские проекты, а также ключевыми торговыми партнерами РФ, и это косвенно может привести к сокращению спроса со стороны Европы на отечественные ресурсы, заморозке»,— отмечает Наталия Шилова. ●

«Несырьевой неэнергетический экспорт – драйвер развития российской экономики»

24 ноября 2017 г. группа компаний «Российский экспортный центр» (РЭЦ) провела V Юбилейный международный экспортный форум «Сделано в России», ставший за несколько лет существования главной площадкой страны для обсуждения вопросов развития несырьевого неэнергетического экспорта. В этом году в мероприятии приняли участие около 3000 человек – экспортеры, представители власти, российского и зарубежного экспертного сообщества.

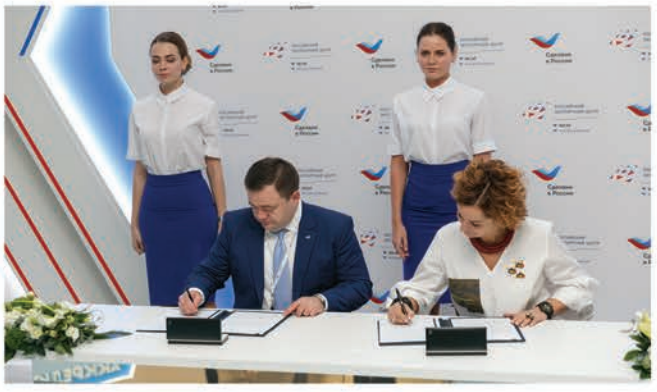
Пленарная сессия форума, прошедшая с участием первого заместителя премьер-министра РФ Игоря Шувалова, была посвящена вопросам признания результатов российской оценки соответствия за рубежом и модернизации исследовательских лабораторий на территории нашей страны.

Другими темами форума стали поддержка экспорта гражданской продукции ОПК, развитие международной и партнерской сети РЭЦ, экспорт по каналам электронной торговли, внедрение регионального экспортного стандарта.

«Нам удалось главное – героями форума стали непосредственно сами экспортеры. Те, кто своим примером демонстрирует, что несырьевой экспорт из России – это не заоблачная мечта, а реальность. Именно такие компании, ежедневно работающие на внешних рынках, являются нашим основным источником знаний и ориентиром в сложном процессе реформирования экспортной среды в нашей стране. Сами экспортеры, как никто другой, знают, какие барьеры мешают выходу российских товаров за рубеж, и именно они зачастую являются инициаторами изменений, которые позднее мы, как агент правительства, внедряем на государственном уровне», – отметил Петр Фрадков, глава группы компаний РЭЦ.

В ходе форума были подписаны соглашения о сотрудничестве группы РЭЦ с Владимирской областью, Роскачеством, Аналитическим центром при правительстве РФ, «Союзмультфильмом», ООО «Церебро», ПАО «ВТБ 24».

Завершился форум «Сделано в России» торжественной церемонией вручения премии «Экспортер года – 2016». Тройку победителей в этом году составили «Камаз» (1-е место), «Карелия Палп» (2-е место), «Каустик» (3-е место). В номинации «Динамично развивающийся экспортер» победу одержал «Нефис-Биопродукт», лучшим динамично развивающимся экспортером среди МСП был назван «Вибротехник», Ленинградская область стала лидером экспорта среди субъектов Российской Федерации, ВТБ – лучший по финансированию экспорта, экспортером года среди АПК назван «Алейскзернопродукт» имени С. Н. Старовойтова.



Реклама 16+

ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ ДОЛГИ

У граждан появилась возможность рефинансировать ранее взятые кредиты по более низким ставкам. Однако многие опасаются сложности подобных программ. О тонкостях рефинансирования «Деньги» расспросили **Николая Волосевича**, начальника управления по развитию кредитных карт и кредитов наличными Альфа-банка.

В последнее время на рынке появляется все больше предложений по рефинансированию кредитов. Звучит заманчиво, но так ли это на самом деле?

— За прошедший год изменилась стоимость привлечения средств. Показательный индикатор — ключевая ставка Банка России, сниженная уже до 8,25%. Многие банки активно начали рекламировать и продвигать программы рефинансирования. Альфа-банк предлагает одно из лучших условий на рынке: рефинансирование любых кредитов — кредитных карт, кредитов наличными, даже ипотеки — со ставкой от 11,99% годовых.

— Говорят, рефинансируют только крупные кредиты?

— Нет, это может быть и маленький кредит, но с высокой ставкой, полученный в магазине. Кроме того, программа рефинансирования позволяет, оформив новый кредит, снизить ежемесячный платеж по вашим действующим кредитам, в том числе объединив их. К примеру, вы сейчас платите автокредит в одном банке, кредит наличными в другом и имеете задолженность по кредитной карте в третьем. Суммарно ежемесячно платите 30 тыс. руб. Оформив рефинансирование в Альфа-банке, сможете свой платеж уменьшить, скажем, до 23 тыс. руб. Ежемесячная экономия — 7 тыс. руб. или порядка 84 тыс. руб. в год.

— За счет чего достигается такая экономия — снижения ставок и увеличения срока кредита?

— Все индивидуально. Есть люди, которые стремятся не только снизить платеж, но и обязательно ставку. То есть сумму переплаты в деньгах. Может быть ситуация такая, что по рефинансируемому кредиту ваша процентная ставка будет такая же, например, как и по кредитам в другом банке, но за счет того, что вы сейчас объединяете платеж, увеличиваете срок кредита, ваш платеж физически уменьшается. Хотя в большинстве случаев и ставка снижается.

— Ипотеку можно рефинансировать, оформив новый ипотечный кредит, а можно — кредит наличными. Что бы посоветовали вы?

— Во всем есть свои плюсы, ставка по ипотечному кредиту ниже, но и оформление гораздо сложнее. Надо представить оценку квартиры, кредит на которую вы рефинансируете (оплатить услуги оценщика и страховку), собрать определенный набор документов. Это оправданно, потому что речь идет о достаточно крупных суммах и кредит обеспечен именно квартирой, что заложено в ставку.

Рефинансирование кредитами наличными — достаточно простая процедура: банк автоматизированно переводит эти деньги в погашение любых ваших кредитов в других банках. При этом вы можете получить еще и дополнительные деньги на руки.

— В случае рефинансирования кредитом наличными надо потратить немало времени на сбор всех документов. Иногда кажется, что лучше не связываться?

— Абсолютно неправильно. У нас есть два варианта. Первый — находясь дома или на работе, в удобное для вас время просто зайти на сайт Альфа-банка и завести заявку на рефинансирование внешних кредитов. Это может занять 10–12 минут. Естественно потребуется информация о тех кредитах, которые вы хотите рефинансировать. Вы можете даже приблизительно указать суммы в онлайн-заявке и получить предварительное решение. Также можете подойти в наш офис и получить предварительное решение только по паспорту гражданина РФ. Никакие справки собирать не нужно.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— Но в случае положительного предварительного решения собирать справки все равно придется или и этого можно избежать?

— Можно. У нас есть новый сервис, и теперь вам точно не нужно ходить собирать справки в другие банки, если эта информация есть в бюро кредитных историй, с которыми работает Альфа-банк. Вы приходите к нам в банк с паспортом, мы предварительно проверяем вас по кредитному бюро, это займет около трех минут, и уже можем вместе с вами выбрать кредиты для рефинансирования.

— На ваш взгляд, сейчас действительно хороший момент для рефинансирования?

— Если в начале года из ста человек, пришедших за кредитами, у нас выбирали рефинансирование 10 человек, то сейчас это уже 30 из ста. Сейчас действительно низкие ставки, и надо пользоваться моментом. Не стоит забывать, что кризисы цикличны — есть периоды роста, а есть падения. Сейчас очень хорошее время, чтобы рефинансировать кредиты.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **Дмитрий Лебедев**

ДЕРЖИ КАРМАН ШИРЕ

КАК ПЕРЕСМОТРЕТЬ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НАКАНУНЕ ПРЕЗИДЕНТСКИХ ВЫБОРОВ

Покупать ли валюту, избавляться ли от акций, как распорядиться недвижимостью накануне президентских выборов? «Деньги» опросили экономистов.

Спокойствие, только спокойствие

Стоит ли вообще как-то готовиться к президентским выборам? К примеру, старший финансовый советник Tobias Financial Advisors Мэтью Сэйнхольц пишет в своем блоге, что выборы редко оказывают сильное влияние на экономику, как того ожидают. Он советует сохранять спокойствие, принимать рациональные решения, использовать знания и не поддаваться страхам. «Рассматривая статистику прошлых лет, недостаточно изучить, кем был нынешний президент. Подумайте о том, что происходило в то время, каким был рынок»,— советует он.

Прежние выборы президента России, которые прошли 4 марта 2012 года, рынки восприняли позитивно: рубль ослабил позиции к доллару США на 6 коп., а индексы в первый день после выборов выросли — индекс РТС на 1,53%, индекс ММВБ — на 1,3%. Рынки «приободрила» появившаяся определенность.

Ближайшие выборы президента должны состояться 18 марта 2018 года. Директор Института стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев считает, что фактор президентских выборов, несмотря на очевидную предсказуемость их результатов, должен учитываться при определении людьми своего финансового поведения. «Перед выборами государство старается не увеличивать налоговую нагрузку, поэтому сейчас важно воспользоваться различными программами, которые предусматривают льготы и стимулирование от государства, к примеру, по индивидуальному инвестиционному счету»,— считает зампред правления Локо-банка Андрей Люшин.

Что делать с валютой

По сравнению с предыдущими выборами в России вопрос, что будет с курсом рубля, стал куда более волнующим для россиян. С тех пор были введены западные санкции, а цены на нефть снизились. С прошлых выборов рубль подешевел к доллару вдвое, что заставило россиян увеличить свои валютные сбережения.

Стоит ли покупать доллары и евро в преддверии выборов? Игорь Николаев считает, что власти учли опыт экономического кризиса 2008–2009 годов. Социологи тогда зафиксировали интересную вещь: для россиян кризис ассоциируется прежде всего с тем, что происходит с рублем: рубль падает — кризис есть, рубль не падает — кризис завершился. По мнению господина Николаева, в этой связи власти сделают все, чтобы до марта 2018 года рубль был стабилен: «Нельзя допустить, чтобы электорат шел на выборы с ощущением кризиса». Экономист ФБК считает, что вероятность нового ослабления рубля растет так же, как и вероятность ухудшения экономической ситуации, поэтому советует все-таки покупать валюту.

Главный экономист Ситибанка в России, на Украине и в Казахстане Иван Чакаров ослабления рубля по сравнению с текущим уровнем не ожидает. По прогнозам Ситибанка, уровень цен на нефть останется комфортным для России, средняя цена на нефть в 2018 году составит порядка $55 за баррель, что значительно выше уровня, заложенного в официальных прогнозах,— $43,6 за баррель. «Прогнозируемый нами курс на конец следующего года — 58 руб. за доллар. Те, кто покупает сейчас валюту в расчете на значительную прибыль, могут быть разочарованы»,— предупреждает господин Чакаров. Впрочем, если цены на нефть окажутся ближе к тому уровню, который заложен в официальном прогнозе, курс рубля, вполне возможно, вырастет до 65 руб. за доллар, и это сделает оправданной покупку валюты физическими лицами даже при нынешнем курсе.

Управляющий директор Arbat Capitlal Алексей Голубович советует перевести рубли не только в доллары, но и в евро, который, скорее всего, будет укрепляться по отношению к доллару в 2018 году.

Продавать ли акции

По данным НАУФОР за 2016 год, в акции инвестируют чуть больше 1 млн человек, (за прошлый год количество инвесторов приросло на 0,9%). Выходит, вопрос «Что делать с акциями?» актуален всего для 0,7% населения страны. Алексей Голубович советует продать акции российских компаний в конце года, а также паи фондов на случай, если рынки негативно среагируют на итоги выборов. «В первую очередь надо продать акции банков, так как на них отразятся любые негативные новости рынка — новые санкции, снижение курса рубля, возможные банкротства частных банков. Можно оставить те привилегированные акции, дивиденды по которым особенно высоки и стабильны»,— добавляет он.

Главный экономист «Ренессанс Капитала» в России и СНГ Олег Кузьмин считает, что, если за выборами последует ускорение структурных реформ, произойдут назначения людей вроде Алексея Кудрина и Германа Грефа на важные посты в правительстве, российские акции заметно вырастут. Правда, сам господин Кузьмин находит этот сценарий маловероятным.

Управляющий активами Александр Черноморов считает, что серьезной реакции рынка на результаты выборов ждать не стоит. «Скорее важны внутренние и внешние факторы, такие как экономическая ситуация и санкции. Из-за санкций российский рынок лишается большей части крупного международного капитала»,— добавляет эксперт. По его словам, внутренний капитал переходит из одного сегмента в другой по мере поступления новостей и отчетностей. Учитывая общую потребительскую слабость, сегмент, ориентированный на внутреннего потребителя,— в первую очередь это ритейл, банки, торговые сети — продолжит оставаться под

ТЕКСТ **Татьяна Алешкина**
ФОТО **Анатолий Жданов**

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

давлением. Экспортно ориентированные компании больше зависят от внешнего рынка, где общая экономическая ситуация лучше, чем в России. «Поэтому логично сфокусировать внимание на российских сырьевых компаниях. Даже при текущей стоимости рубля к доллару представители металлургии, удобрений и другие компании в хорошей форме»,— советует господин Черноморов. В случае незначительной девальвации доходы сырьевых компаний в рублях вырастут еще больше. Эксперт советует в этом случае инвестировать в компании с негосударственным участием. «Пример „Газпрома“ и „Роснефти“ наглядно демонстрирует отсутствие заботы о капитализации, при этом налицо интерес компаний к масштабным, порой спорным проектам, которые не позволяют раскрыть инвестиционный потенциал»,— уверен эксперт.

Что делать с жильем

Снижение банками ставок по ипотечным кредитам стимулирует продажи жилья. По данным службы ипотечного кредитования «Инком-Недвижимости», средний размер ставки по ипотеке на покупку жилья на вторичном рынке составлял в октябре 10% против 12,5% в августе прошлого года, а количество ипотечных сделок на вторичном рынке увеличилось за девять месяцев этого года на 18,5% (в общем объеме сделок в этом сегменте на ипотеку приходится 31,7%, в сегменте новостроек этот показатель превышает 50%).

«Сейчас благоприятный и достаточно стабильный период, чтобы взять ипотечный кредит. На рынке много предложений и выгодные условия как по недвижимости, так и по банковским продуктам»,— считает директор департамента ипотечного кредитования Металлинвестбанка Ирина Переверзева.

Однако, несмотря на снижение ипотечных ставок, некоторые эксперты советуют повременить с покупкой жилья: после выборов оно может упасть в цене, а кредиты продолжат дешеветь. Игорь Николаев из ФБК говорит, что после выборов, когда нефть останется на относительно невысоком уровне, резко сократятся реальные расходы федерального бюджета — в 2019 году даже в номинальном выражении они запланированы на 100 млрд руб. меньше, чем в 2018 году. «Будут введены в действие новые антироссийские санкции, экономическая ситуация ухудшится, а это значит, что недвижимость имеет все шансы подешеветь — вот тогда и будет время для ее покупки»,— отмечает эксперт.

Господин Голубович советует продавать «лишние» квартиры сейчас, а покупать новые — в следующем году — это связано с избытком новостроек и большим выбором свободных квартир. «Нависший над рынком гигантский объем коммерческой недвижимости, которая в банковских залогах стоит уже намного дороже, чем в реальных рыночных ценах, скорее всего, обвалится в следующем году. Так всегда происходит, когда банки вынуждены начать избавляться от залогов и банкротить плохих заемщиков. Волна падения цен на коммерческую недвижимость неизбежно повлияет и на цены жилой — из этого сектора уйдут корпоративные деньги, а у населения денег и так мало»,— прогнозирует господин Голубович.

Ситибанк ожидает дальнейшего снижения ставок по ипотеке, поскольку ЦБ продолжит снижать ключевую ставку. «По нашим прогнозам, к концу 2018 года ключевая ставка будет понижена примерно до 7–7,25% (сейчас она составляет 8,25%). Таким образом, банки смогут предложить клиентам более привлекательные ставки по ипотечным кредитам, что будет стимулировать спрос на недвижимость»,— говорит Иван Чакаров. ●

«Те, кто покупает сейчас валюту в расчете на значительную прибыль, могут быть разочарованы»

КАК БЫЛО В АМЕРИКЕ

На победу Дональда Трампа в президентских выборах США (прошли 8 ноября 2016 года) американские рынки отреагировали неоднозначно. Индекс Dow Jones вырос до рекордного уровня, достигнув отметки в 18 873 пункта, и по итогам 10 ноября закрылся на 1,2% выше, в то время как индекс NASDAQ (представляет в основном технологичные компании) снизился на 0,8%.
Например, акции Amazon упали почти на 5%. Рост «промышленного индекса» объясняется предвыборными обещаниями Трампа — снизить налоги, поддержать угольную промышленность и увеличить бюджетные расходы на гособорону. В то же время многие инвесторы отреагировали негативно, так как посчитали политику Трампа жесткой, включающей протекционизм, ужесточение миграционного законодательства и изоляционизм, писала Financial Times.
Курс доллара по отношению евро сначала обвалился на 2,5%, а затем смог не только восстановить утраченные позиции, но и укрепить их: аналитики стали делать прогнозы, основываясь на перспективах нового экономического режима в США — ослабление фискальной политики и более жесткая денежно-кредитная политика.
Аналитики сравнили политику Трампа с рейганомикой — экономической политикой, проводимой Рональдом Рейганом в 80-х.
За первый президентский срок Рейгана (с 1981 по 1985 год) доллар вырос на 45%.

ОЖИВЕТ ЛИ РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ

Российский фондовый рынок вот уже десятилетие как скорее мертв, чем жив. Инвестиции в него до сих пор чаще огорчали, чем радовали. Причин для этого масса, но есть ли перспективы для разворота, попробовали разобраться «Деньги».

ТЕКСТ **Александр Зотин, экономист, старший научный сотрудник ВАВТ**
ФОТО **Антон Новодережкин/ТАСС**

В 2017 году российский рынок акций установит очередной антирекорд. На этот раз по раскорреляции с мировыми индексами. Итоги 2017-го пока не подведены, но говорить об этом можно достаточно уверенно. С начала года до ноября индекс ММВБ (недавно переименованный в индекс Мосбиржи) упал почти на 6%. Долларовый РТС — на 2,2%. В то же время американский индекс широкого рынка S&P 500 вырос на 18%. Хороший рост показали практически все европейские рынки, японский Nikkei 225 вырос за год на 19%, китайский Shanghai Composite — на 7%.

По цене китайской водки

Между тем по целому ряду различных мультипликаторов (капитализация к денежной массе, капитализация к ВВП, P/E, P/S, P/BV, EV/EBITDA, можно перечислять долго) наши акции очень дешевы, по факту в разы дешевле аналогов в развитых и развивающихся экономиках.

Например, текущая капитализация акций крупнейших публичных 50 компаний страны в индексе Мосбиржи на конец ноября 2017 года составляет всего 31 трлн руб., а free-float (акции в свободном обращении) — только 9,6 трлн. 31 трлн — это всего лишь чуть больше чем треть ВВП России, в то время как, например, рыночная капитализация всех акций торгующихся на бирже - 140% ВВП США.

Акций в свободном обращении (free-float) всего 30%. Все акции в свободном обращении тянут на $155 млрд. Много это или мало? Китайский производитель рисовой водки, компания Kweichow Moutai, стоит вполне сравнимых денег — $120 млрд. При этом чистая прибыль китайских водочников в прошлом году составила $2,6 млрд (выручка $6 млрд), а чистая прибыль крупнейших компаний только нефинансового сектора, входящих в индекс Мосбиржи,— около $55 млрд (выручка — $480 млрд). Капитализация биткойна на конец ноября — $180 млрд, при этом биткойн не приносит вообще никакой прибыли по определению, кроме роста цены за счет новых покупателей (по сути, пирамидальная схема).

При этом российский рынок находится в подавленном состоянии давно, по сути с 2008 года, то есть уже почти десять лет. Сильнейшее падение случилось этим летом, когда в июне отношение индекса Мосбиржи (индекс проваливался до 1750) к денежной массе M2 стало сопоставимым с самыми низкими значениями 2008 года, когда по номиналу индекс был на уровне около 600 пунктов (на тот момент денежная масса была 12–14 руб., а сейчас 40 трлн руб.). Отношение было еще ниже только в марте 2014 года. В осенние месяцы индекс чуть восстановился (2100 на конец ноября), но о каком-то устойчивом росте говорить пока не приходится.

Оправданная стагнация

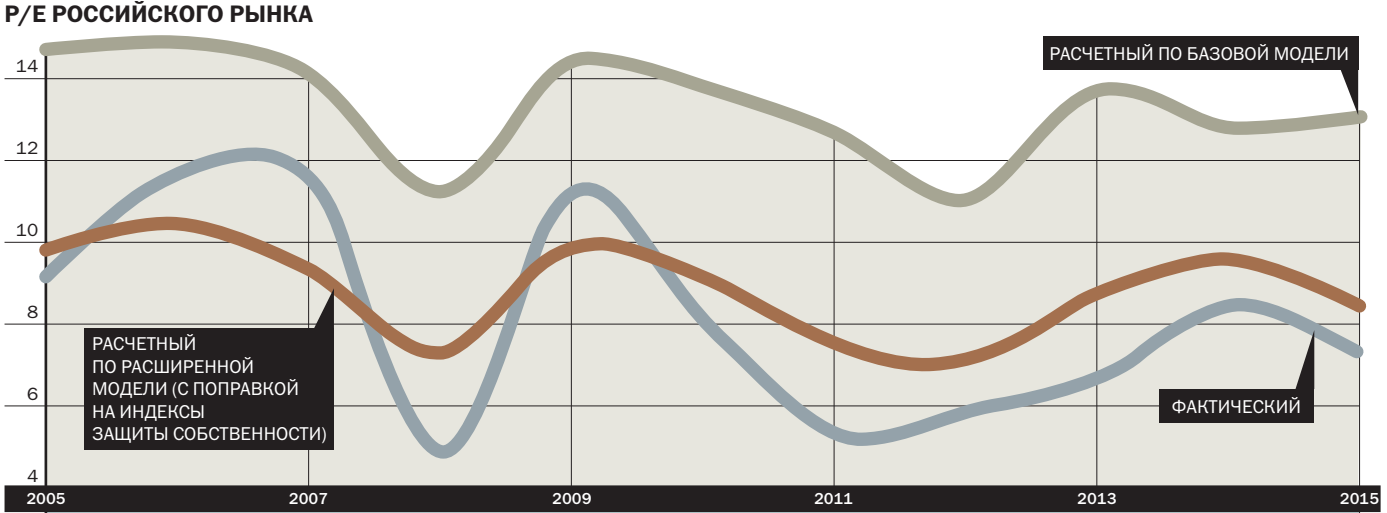
Причины неудовлетворительной динамики российского рынка акций хорошо известны. Во-первых, это слабая защита прав собственности и прав миноритарных акционеров. Когда право собственности условно и владение акциями условно, тогда и их цена должна быть ниже зарубежных аналогов. Прогресса в этом отношении, увы, никакого, скорее регресс.

«Многие думают, что российский рынок недооценен,— говорит специалист в области корпоративных финансов, доцент НИУ ВШЭ и автор многочисленных книг по инвестированию Елена Чиркова.— Во-первых, у наших акций высокая дивидендная доходность — около 5% по индексу ММВБ в целом. Во-вторых, стандартные модели, учитывающие такие факторы, влияющие на уровень рынка, как доля дивидендных выплат в чистой прибыли, ожидаемый темп роста прибыли, требуемая доходность инвесторов, ликвидность и волатильность рынка, дают расчетный уровень P/E, который существенно выше фактического». По ее мнению, российские акции оценены справедливо, а эффект недооценки возникает потому, что стандартные модели разрабатывались для западных рынков и не учитывают слабую защиту прав собственности и высокую коррупцию на многих развивающихся рынках. «Если добавить в регрессионное уравнение расчета целевого уровня странового мультипликатора P/E индексы защиты собственности (компонент индекса экономической свободы Heritage Foundation) и восприятия коррупции Transparency International, то получим „попадание“ в фактический уровень P/E»,— заключает эксперт.

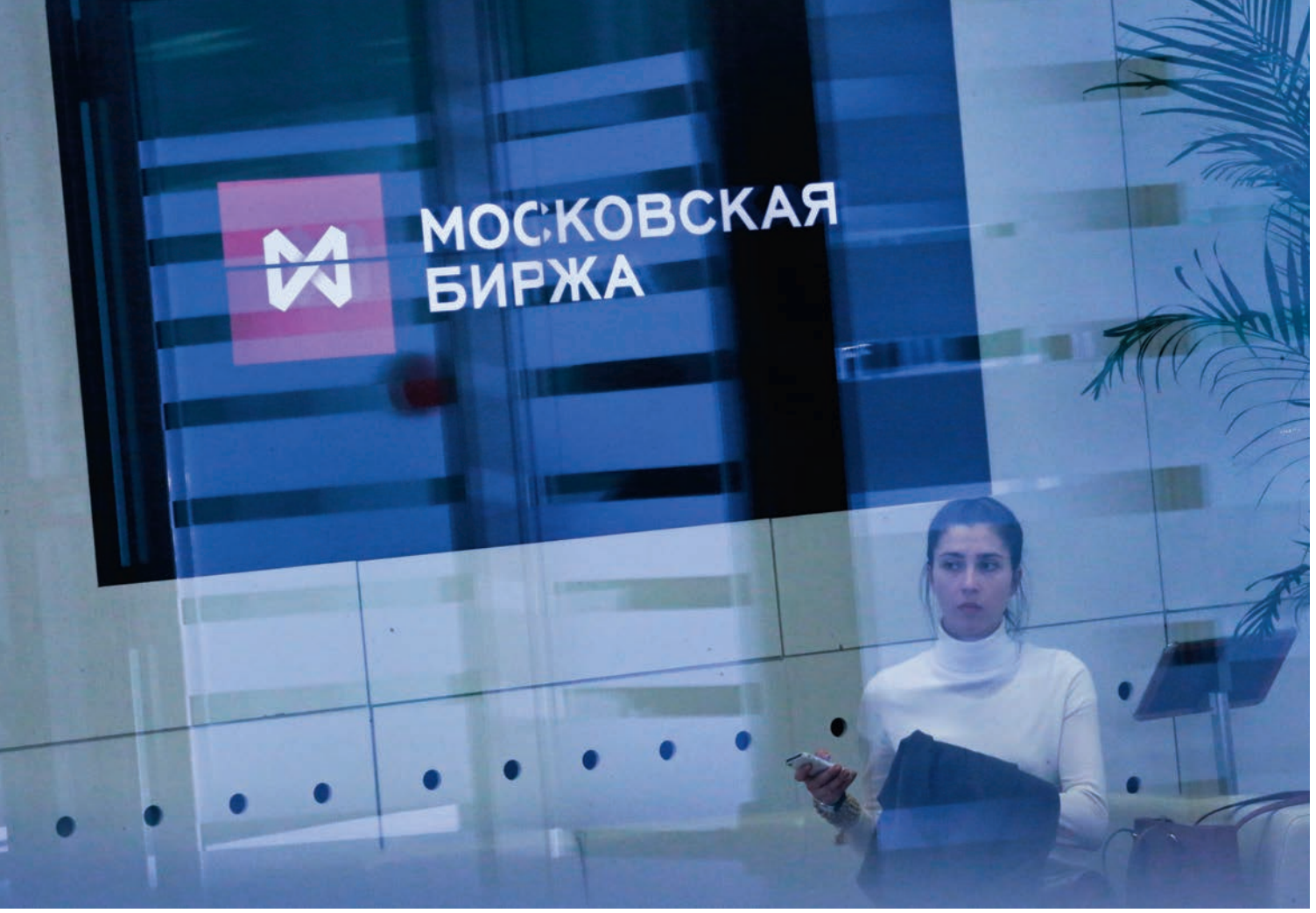
На оценку влияет санкционная изоляция российской финансовой системы. Вряд ли стоит ожидать долгосрочных притоков зарубежного капитала в систему в условиях конфронтации с внешним миром, особенно с ключевыми игроками мировой финансовой системы — США и Европой.

Российский рынок практически полностью сырьевой (нефтегазовый), при

P/E РОССИЙСКОГО РЫНКА



Многие думают, что российский рынок недооценен. Во-первых, у наших акций высокая дивидендная доходность — около 5% по индексу ММВБ в целом. Во-вторых, стандартные модели, учитывающие такие факторы, влияющие на уровень рынка, как доля дивидендных выплат в чистой прибыли, ожидаемый темп роста прибыли, требуемая доходность инвесторов, ликвидность и волатильность рынка, дают расчетный уровень P/E, который существенно выше фактического. По моему мнению, российские акции оценены справедливо, а эффект недооценки возникает потому, что стандартные модели разрабатывались для западных рынков и не учитывают слабую защиту прав собственности и высокую коррупцию на многих развивающихся рынках. Если добавить в регрессионное уравнение расчета целевого уровня странового мультипликатора P/E индексы защиты собственности (компонент индекса экономической свободы Heritage Foundation) и восприятия коррупции Transparency International, то получим «попадание» в фактический уровень P/E.



АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН / ТАСС

этом его несырьевые компоненты все равно косвенно очень зависимы от сырьевых рынков — вряд ли банковская система или ритейлеры будут себя хорошо чувствовать при падении цены на нефть, к примеру, до $20 за баррель. Увы, конъюнктура на мировом рынке углеводородов сейчас не очень благоприятная — сказываются и успехи американских сланцевиков, и перспективы электромобилей. Для металлургов тоже имеются существенные риски — экономику Китая, предъявляющую сейчас основной спрос на металлы, может в скором времени ожидать жесткая посадка (во всяком случае, перегрев в ней очевиден).

Перспективы разворота

Нынешний слабый рынок акций может представлять собой удачный момент для входа на него с точки зрения долгосрочных инвестиций — уж чего-чего, а пузыря на российском фондовом рынке точно нет (и пока еще не было за всю его историю). Впрочем, действовать на рынке по принципу «бери то, что подешевело, продавай то, что подорожало» далеко не всегда оправданно. Дешевое может легко подешеветь еще больше, а дорогое (в том числе неоправданно дорогое, как тот же биткойн и прочие криптовалюты) — подорожать еще больше.

Но если попробовать стать оптимистом, можно пофантазировать и о возможных причинах для разворота. Во-первых, ситуация с ценами на нефть и газ может измениться и в лучшую для России сторону. В актив можно записать все-таки относительно удачное соглашение ОПЕК+, которое худо-бедно, но удерживает цены на нефть на вполне приличных уровнях. Более того, цены барреля американской нефти WTI и европейской Brent поднялись в конце ноября до $58 и $64 соответственно, а это максимум с июля 2015 года.

Кроме того, мы не знаем, чем в итоге закончится «внутрисемейная революция» в Саудовской Аравии, произошедшая в ноябре 2017 года. Тогда наследный принц ближневосточной монархии Мухаммед бен Сальман пересажал добрую половину местной элиты, в том числе собственных близких родственников, до этого момента людей очень богатых и влиятельных. Король Саудовской Аравии Сальман стар и болен и, возможно, собирается передать трон сыну, Мухаммеду бен Сальману. Вопрос — пройдет ли столь чувствительный процесс передачи трона плавно после того, как молодой кронпринц нажил значительное количество влиятельных врагов? Вопрос для российского рынка акций не праздный — любые сбои в поставках нефти из Саудовской Аравии означают резкий скачок цен. А значит, и изменение неблагоприятной конъюнктуры на рынке углеводородов.

Во-вторых, стоит признать, что Россия отчасти уже приспособилась к санкционному режиму. «Внешние санкции оказывают прямое негативное влияние приблизительно на 60% активов российского банковского сектора, поскольку в отношении крупнейших государственных банков (Сбербанка, Банка ВТБ и Газпромбанка) действуют ограничения на доступ к внешним рынкам капитала»,— отмечается в свежем докладе S&P Global Ratings. По мнению аналитиков, санкции приводят к повышению рисков концентрации для российских компаний и банков. Тем не менее S&P Global Ratings оценивает непосредственное влияние санкций на банки как ограниченное, поскольку российский банковский сектор не сильно зависит от внешнего финансирования с финансовых рынков ЕС или США. Крупнейшим источником фондирования для находящихся под санкциями российских государственных банков являются депозиты российских клиентов. Крупные российские компании перевели значительные запасы денежных средств из иностранных банков в крупнейшие российские финансовые организации, отмечают эксперты.

Впрочем, в 2018 году возможны неприятные сюрпризы вроде дальнейшего ужесточения санкций. Принятый в августе 2017 года пакет санкций против России кроме прочего предусматривает подготовку отчета, описывающего потенциальный эффект расширения санкций при включении суверенного долга. Отчет должен быть готов в начале февраля 2018 года, и сценарий введения США санкций на госдолг РФ (в мягком варианте только на новые облигации, выпущенные после вступления в силу соответствующего решения, в более жестком — на все находящиеся в обращении бумаги) более чем реален. Хотя объем ОФЗ в руках нерезидентов не так уж велик для того, чтобы всерьез угрожать макроэкономической стабильности,— $37,6 млрд, распродажа гособлигаций в отсутствие интервенций со стороны ЦБ, без всяких сомнений, также окажет негативное воздействие и на рынок акций. Так что при ближайшем рассмотрении второй пункт в пользу разворота, вероятно, стоит вычеркнуть.

Действовать по принципу «бери то, что подешевело, продавай то, что подорожало» далеко не всегда верно

В-третьих, на рынок акций, возможно, начнет влиять снижение инфляции и, соответственно, падение рублевых ставок по банковским депозитам. Уже сейчас депозитные ставки по рублевым вкладам проигрывают дивидендной доходности акций множества компаний, торгующихся на бирже. Если ставки вслед за инфляцией упадут до небывалого за все постсоветское время уровня в 3–4% годовых, это создаст определенную мотивацию для нынешних вкладчиков перевести хотя бы часть своих сбережений в акции. Во всяком случае, такая стратегия кажется логичной для жадной до доходности когорты «профессиональных вкладчиков», державших сбережения в сомнительных банках. Косвенно эту гипотезу подтверждает рост числа брокерских счетов. По данным Московской биржи, число зарегистрированных частных лиц на фондовом рынке за последние полтора года выросло на солидные 20% (хотя бы и с очень низкой базы) и достигло 1,7 млн человек.

В-четвертых, надо признать, что государство предоставило очень существенные преференции для физических лиц, желающих инвестировать на отечественный фондовый рынок. Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) существуют уже почти три года. Но средний класс пока не замечает преимуществ этого инструмента — на конец октября открыто всего 279 тыс. счетов объемом всего лишь около 30 млрд руб. (сущие крохи по сравнению с 25 трлн руб. физлиц на депозитах в банках). Подобное игнорирование этого инструмента инвестиций удивительно, ведь налоговые вычеты в виде возврата уплаченных физлицами в год зачисления денег на ИИС налогов, а именно НДФЛ до 52 тыс. руб. (с налоговой базы в 400 тыс. руб.), практически не имеют аналогов за рубежом. Это очень щедрый бонус для тех, кто, несмотря ни на что, все-таки решится выйти на российский фондовый рынок. ●

Промсвязьбанк
ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251

ФАКТОРИНГ: РОСТ ВОПРЕКИ КОНКУРЕНЦИИ

Высокая конкуренция и снижение маржи — главные вызовы для российского рынка факторинга в следующем году. По экспертным оценкам, факторинговый портфель в 2017 году вырастет на 18% вместо 2% в 2016 году. Впрочем, некоторые участники рынка уже отличились многократным приростом, например, банку «Возрождение» удалось увеличить портфель в этом году в пять раз.

ТЕКСТ **Мария Левина**
ФОТО **Петр Кассин, РИА НОВОСТИ**

Восстановился, но не полностью

Рынок факторинга в России постепенно восстанавливается. По прогнозам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), в 2017 году объем факторингового портфеля вырастет на 18% и составит 365 млрд руб. В прошлом году он увеличился всего на 2%, а раньше и вовсе снижался — на 6% в 2014 году и на 2% в 2015 году.

За девять месяцев 2017 года российские компании и банки, занимающиеся факторингом, профинансировали товарооборот на сумму 1,2 трлн руб., это на 19% выше, чем за аналогичный период прошлого года. «Динамику рынка до конца текущего года будут определять проведение крупнейшими факторами сложноструктурированных сделок в реальном секторе и увеличение проникновения факторинга в сферу торговых сетей»,— сказано в обзоре «Эксперт РА».

Сказать, что рынок полностью восстановился, пока нельзя: раньше ежегодные темпы прироста были в два— четыре раза выше. В то же время российский рынок растет быстрее, чем мировой, который увеличился в 2016 году на 0,4%. Низкие темпы роста были обусловлены сокращением объемов факторингового финансирования в Китае — на 14,5%. В Европе рынок в 2016 году вырос на 2,3%. По данным рейтинга Factor Chain International, Россия в 2016 году заняла 10-е место в Европе по факторинговому обороту, поднявшись с 12-й строчки.

ПЕТР КАССИН

Угрозы и вызовы

Рейтинговое агентство „Эксперт РА“ назвало ключевым вызовом для рынка факторинга во втором полугодии 2017 года и в 2018 году проблему удержания прибыльности в условиях повышенной конкуренции. Агентство провело опрос на ежегодной конференции «Факторинг в России — 2017», в ходе которого 37% респондентов назвали падение маржинальности бизнеса в качестве основной угрозы для развития рынка факторинга, 32% опрошенных видят опасность в усилении ценовой конкуренции. Половина респондентов заявили о снижении вознаграждения за факторинговые услуги на 3–5%, но при этом оборот вырос на 13%.

«Сохранение ценового демпинга будет сдерживать развитие рынка факторинга, поскольку ряд игроков может снизить свой интерес к факторинговому бизнесу в пользу вложений в менее рисковые инструменты сопоставимой маржинальности»,— сказано в обзоре «Эксперт РА».

Позитивный тренд на рынке факторинга — это его постепенная диджитализация. Многие компании и банки переходят от классического бумажного факторинга к электронному. Как отмечал ранее вице-президент Промсвязьбанка Александр Карелин, появляются новые интересные проекты на базе

РИА НОВОСТИ

провайдеров электронного документооборота, позволяющие делать электронную верификацию и тем самым минимизировать риски для компаний. Появился также первый опыт проведения факторинговых сделок с использованием технологии блокчейн. «Все эти проекты упрощают работу для всех участников факторинговой сделки и повышают скорость финансирования поставщиков»,— говорит господин Карелин.

Основная часть сделок по факторингу происходит в торговом сегменте. По данным «Эксперт РА», вклад розничной и оптовой торговли в оборот рынка составил 47% по итогам первого полугодия 2017 года. На втором месте — металлургия, доля которой существенно выросла по сравнению с тем же периодом 2016 года (с 25% до 43%), что связано с заключением лидерами рынка ряда крупных сделок по финансированию металлургических предприятий. «Факторинг достаточно популярен в среде поставщиков сетевого ритейла, но уровень его проникновения в остальные сегменты рынка еще оставляет желать лучшего, мы до сих пор привлекаем клиентов, которые сталкиваются с факторингом впервые»,— говорит господин Карелин. Также есть разница в осведомленности поставщиков в крупных центральных городах и регионах — факторинг нужно популяризировать.

АФК в своем обзоре отмечает, что дальнейший рост рынка будет находиться под давлением макроэкономики и при поддержке регуляторных изменений, ожидающихся в 2018 году. Так, участники рынка надеются на внесение поправок в закон о госзакупках, которые расширят число госкомпаний, обязанных закупать товары, работы и услуги у компаний малого и среднего бизнеса, а также разрешат господрядчикам из сегмента МСБ переуступать права требования к заказчикам. За первое полугодие 2017 года компании и банки профинансировали малые и средние компании по факторинговым сделкам на сумму 154 млрд руб.

ДИНАМИКА РЫНКА ФАКТОРИНГА РОССИИ (ПРИРОСТ ФАКТОРИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ)

ГОД	ПРИРОСТ (В %)	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ (МЛН РУБ.)
2010	82	95 727
2011	72	164 410
2012	47	241 969
2013	36	329 134
2014	-6	309 180
2015	-2	303 941
2016	2	308 544
2017 (ПРОГНОЗ)	18	365 000

Источник: Ассоциациия факторинговых компаний.

ДИНАМИКА ДОХОДОВ КОМПАНИЙ И БАНКОВ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА

ПЕРИОД	ДОХОД (МЛН РУБ.)
ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА	16 168
ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА	19 336
ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА	27 209
ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА	22 995
ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА	22 803

Источник: Ассоциация факторинговых компаний.

Около половины участников опроса «Эксперт РА» считают, что прирост факторингового финансирования в 2017 году составит 10–15%. Годом ранее роста свыше 10% ожидали 22% респондентов. 26% респондентов прогнозируют увеличение объемов уступленных требований в пределах 5–10%, еще 26% — более чем на 15%. Никто из опрошенных топ-менеджеров не ожидает сокращения рынка в 2017 году.

Пятикратный рост

Несмотря на снижение маржинальности, компаниям и банкам, предлагающим факторинговые услуги, удается сохранять доходы от этого бизнеса. По данным АФК, за январь— сентябрь 2017 года они заработали на факторинге 22,8 млрд руб., примерно столько же — почти 23 млрд руб.— было в том же периоде 2016 года.

Группа Промсвязьбанка вошла в тройку лидеров по полученному доходу за девять месяцев 2017 года, заработав на факторинге 3,6 млрд руб. Отдельное достижение — это развитие факторинга в банке «Возрождение», который входит в группу.

Банк выстроил этот бизнес фактически с нуля. «Возрождение» работает на рынке факторинга достаточно давно, однако на начало года его факторинговый портфель составлял 500 млн руб. К декабрю банку удалось увеличить его до 2,6 млрд руб., то есть нарастить портфель в пять раз меньше чем за год.

Член правления «Возрождения» и руководитель блока «корпоративный бизнес» Евгений Павлов говорит, что в конце прошлого года были серьезно скорректированы подходы банка, усилена команда. В течение года банк изменил структуру портфеля с акцентом в сторону поставщиков федеральных и региональных торговых сетей, а также холдингов, входящих в топ-600 крупнейших компаний РФ по версии «Эксперт РА».

Банк предложил клиентам продуктовую линейку, учитывая новые потребности клиентов. В ней он предусмотрел авансовые лимиты, а также лимиты в адрес любых дебиторов, имеющих опыт работы с поставщиками более полугода. Также при расчете лимита банк стал учитывать сезонность бизнеса клиента при ее наличии.

Банк упростил и процедуру рассмотрения заявки на факторинговое финансирование, в результате чего поставщики получают лимиты по факторингу по минимальному списку документов и в короткие сроки.

«НОРМАЛЬНЫЙ ДО БЕШЕНСТВА»

Пятого декабря банковский комитет американского Сената одобрил, выдвинутую Трампом, кандидатуру на пост председателя Федеральной резервной системы (ФРС). «За» Джерома Пауэлла проголосовали 22 члена комитета и лишь один голос был «против». «Деньги» решили познакомиться поближе с человеком, которого прочат на самый влиятельный пост в финансовом мире.

Джером (Джей) Пауэлл, который в феврале должен занять пост председателя Федеральной резервной системы США, водит Tesla, любит кататься на велосипеде, играть на гитаре и произносить целые предложения задом наперед. У него нет экономического образования, но есть миллионы долларов, он не любит лишнего шума, зато умеет слушать и помогает людям договариваться друг с другом.

«Он сильный, он предан своему делу и он умный», - так охарактеризовал Пауэлла президент Дональд Трамп, представляя его как кандидата на пост председателя ФРС. «Основываясь на его опыте, я уверен, что у Джея достаточно мудрости и лидерских качеств, чтобы провести нашу экономику через все препятствия, которые встретятся на пути», - добавил Трамп.

Антикризисный менеджер

Пауэллу 64 года. Он родился в пригороде Вашингтона Чеви Чейз и стал вторым ребенком из шести детей в семье. Отец Пауэлла был юристом, мать работала неполный день в Национальном комитете республиканской партии США.

Карьера Пауэлла начиналась так же, как у тысяч других американских юристов. Он окончил Принстонский университет и школу права Университета Джорджтаун, несколько лет работал юристом в Нью-Йорке, затем – в инвестбанке Dillon, Read & Co. В 1990 г. он вернулся в Вашингтон, чтобы стать помощником заместителя министра финансов.

Вскоре он получил повышение и занял пост замминистра финансов. В 1991 г. он придумывал, как спасти от коллапса Bank of New England, бывший в ту пору одним из крупнейших в регионе, пишет WSJ. По словам самого Пауэлла, тогда было принято решение гарантировать все вклады и депозиты этого банка, чтобы клиенты не обескровили его.

Спустя несколько месяцев Пауэллу пришлось разруливать скандал с инвестбанком Salomon Brothers, уличенном в манипулировании рынком казначейских облигаций. Salomon Brothers признал себя виновным, и власти не хотели допустить его банкротства. Пришлось даже воспользоваться авторитетом Уоррена Баффетта, который на время занял пост председателя совета директоров Salomon Brothers. Пауэлл сам готовил текст соглашения с банком. «Это была очень каверзная и трудная история, но в итоге с ней справились хорошо», - вспоминает бывший подчиненный Пауэлла Джон Дуган.

По истечению срока полномочий президента Джорджа Буша-старшего (1993 г.), Паэулл вернулся в частный сектор, и какое-то время работал в Нью-Йорке. В 1997 г. получил работу в Вашингтоне – в Carlyle Group, – благодаря

ТЕКСТ **Татьяна Бочкарева**
ФОТО **AP, Reuters**

ЧАРЛЬЗ ХАМЛИН (1914–1916)

Прославился как искусный дипломат в борьбе за власть. Это и неудивительно, поскольку руководить ФРС в его задачи не входило. Фактически руководством ФРС в то время занимался министр финансов, он же вел все заседания ФРС и определял ее политику. У Хэмлина и совета управляющих была второстепенная роль.

УИЛЬЯМ ХАРДИНГ (1916–1922)

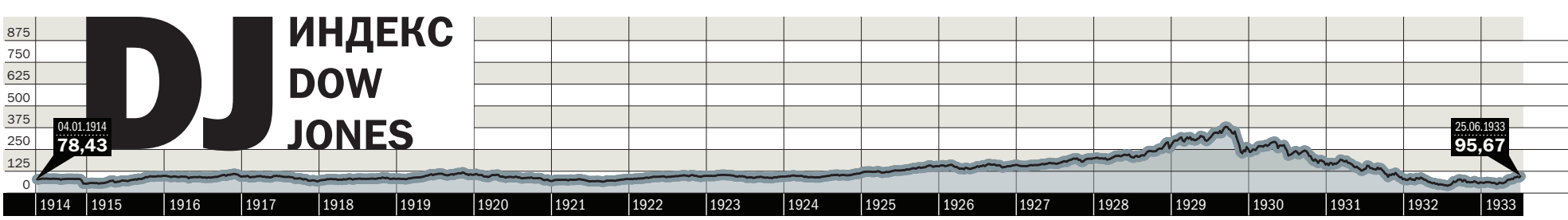
Ему приходилось совмещать работу на посту председателя ФРС с руководством Военной финансовой корпорацией. Корпорация принадлежала государству и оказывала финансовую поддержку секторам промышленности, поставляющим продукцию для нужд Первой мировой войны. В 1922 году Хардинг принял предложение президента Кубы и уехал реформировать финансовую систему этой страны.

ДЭНИЕЛ КРИССИНДЖЕР (1923–1927)

Криссинджер предпочитал традиционные на тот момент методы: держать ставки низкими, чтобы кредиты были дешевы.

РОЙ ЯНГ (1927–1930)

На время руководства ФРС Янгом пришлись биржевой крах 1929 года и первые месяцы Великой депрессии. Янг считал, что важнее укреплять банковскую систему США, чем заниматься денежной политикой. Приоритетами для него были традиционные операции, например эмиссия новых денег и расчеты по международным сделкам. Гораздо меньше его интересовало, как политика ФРС может повлиять на развитие экономики.



AP

ЧТО ТАКОЕ ФРС

ФРС – это семь членов совета управляющих, 12 региональных банков, это закрытый процесс принятия решений и 2700 сотрудников, занимающихся денежной политикой, банковским регулированием и управлением денежного обращения США. ФРС также выступает фискальным агентом минфина США в управлении госдолгом.

которой и стал богатым человеком. В одном из фондов прямых инвестиций Carlyle он возглавлял индустриальную группу. Из июньских документов по раскрытию информации о доходах следует, что Пауэлл владеет активами на $19,7 млн – $55 млн.

Однако богатство не мешает Пауэллу, по словам его друзей и бывших коллег, быть «настолько нормальным, что это бесит». Из пригорода Чеви Чейз он часто ездит на работу в ФРС (13 км) на велосипеде. Он почти не пьет, играет в гольф, музицирует на гитаре и любит произносить целые предложения задом наперед. Известный американский экономист Мэтью Маккормик рассказывал, что год назад видел, как Пауэлл помогает нести детское автомобильное кресло и багаж в Национальном аэропорте им. Ронадьда Рейгана какой-то семье, торопившейся на стыковочный рейс.

На госслужбе

Проработав почти 20 лет в частном секторе, Пауэлл решил вернуться на госслужбу. Первое время он работал бесплатно в аналитической фирме Bipartisan Policy Center. Там поначалу не знали, что с ним делать, делился мыслями с The Washington Post президент Bipartisan Policy Center Джейсон Грумет, поэтому ему выделили «обшарпанный маленький офис с видом в переулок».

Пауэлл не жаловался. Он начал с изучения ключевых вопросов, связанных с новой работой, а на заседания приходил с папками, в которых были заготовлены полезные материалы. «За три года, что мы работали вместе, у него была только одна просьба – дать ему папки побольше», - вспоминает Грумет.

«Я не видел ни разу, чтобы Пауэлл потерял контроль над эмоциями, - говорит экс-президент Федерального резервного банка Далласа Ричард Фишер, - Джей не занимается саморекламой, в отличие от многих в Вашингтоне. Он любит заниматься негламурной работой».

В ФРС Пауэлл оказался почти случайно. В мае 2011 г. началось противостояние между конгрессом США и администрацией президента Барака Обамы из-за потолка госдолга. Госдолг США достиг максимального уровня, разрешенного законом. Обама требовал, чтобы конгресс увеличил разрешенный размер, конгресс отказывался это делать.

В июле 2011 г. за закрытыми дверями Пауэлл пытался убедить однопартийцев – республиканцев согласиться на требование Обамы. Он говорил о том, что будет с пенсионерами, ветеранами и другими американцами, если конгресс не согласится с президентом, рассказали WSJ два человека, присутствовавшие на этих встречах.

У Дональда Трампа, миллиардера и бизнесмена, к слову, была другая точка зрения. «Потолок госдолга повышать нельзя до тех пор, пока администрация президента Обамы не начнет сдерживать свои расходы», - писал он летом 2011 г. в Twitter.

ЮДЖИН МЕЙЕР
(1930–1933)

Убедил президента Герберта Гувера создать Реконструктивную финансовую корпорацию (RFC) для преодоления последствий Великой депрессии. RFC находилась в том же здании, что и ФРС, и в первые годы ее возглавлял Мейер. До его отставки с поста председателя ФРС в 1933 году RFC фактически была ее подразделением, выдававшим банкам дешевые кредиты.

ЮДЖИН БЛЭК
(1933–1934)

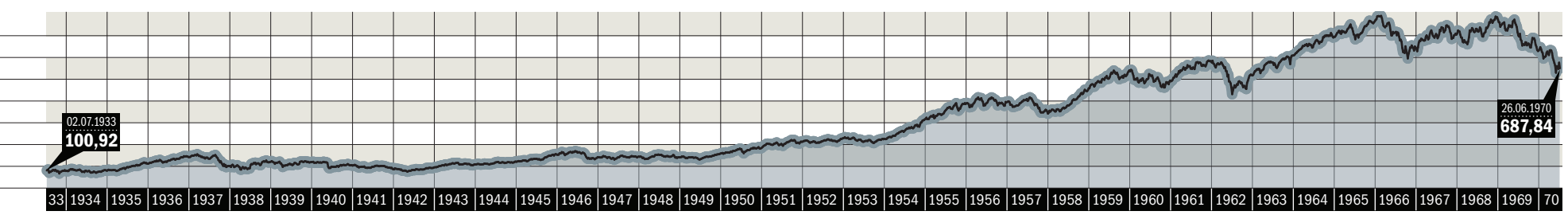
Проводил политику по возвращению доверия к банковской системе. Полагал, что во время кризиса ФРС должна давать банкам, находящимся в тяжелой финансовой ситуации, экстренные кредиты. Под его руководством ФРС возобновила интервенции — покупку на фондовом рынке ценных бумаг, чтобы увеличить его ликвидность и помочь банкам с кредитами. Президент Франклин Рузвельт настаивал на передаче золотого запаса из ФРС в Минфин, Блэк отказался это сделать.

МАРРИНЕР ЭККЛС
(1934–1948)

Провел реформу ФРС и был одним из инициаторов Банковского закона 1935 года, благодаря которому ФРС стала централизованным банковским регулятором. Вывел из совета управляющих ФРС министра финансов. В 1944 году участвовал в учреждении Всемирного банка и МВФ. Во время Второй мировой войны ФРС покупала казначейские векселя Минфина США с очень низкой доходностью. Это давало возможность правительству дешево финансировать военные расходы, но сокращало возможности ФРС в денежной политике.

ТОМАС МАККЕЙБ
(1948–1951)

С началом Корейской войны в 1950 году ФРС решила отказаться от покупки векселей Минфина с низкой доходностью. Минфин уступать не хотел — конфликт закончился только после вмешательства президента Гарри Трумэна. В феврале 1951 года Трумэн сообщил журналистам, что ФРС согласилась на просьбу Минфина, хотя это не соответствовало действительности. В ответ ФРС обнародовала протокол заседания комитета по ставкам. В марте 1951 года было заключено соглашение с Минфином, дававшее ФРС большую независимость.



Понятие «слишком большой, чтобы обанкротиться» больше не актуально, полагает Пауэлл

Когда о миротворческих усилиях Пауэлла узнал Тимоти Гайтнер, бывший в то время министром финансов, он понял, что Пауэлл может помочь ему решить еще одну проблему. Администрация Обамы долгое время не могла заполнить вакансию одного из семи членов совета управляющих ФРС. Нужна была кандидатура, которая бы устроила республиканцев в сенате.

Пауэлл понравился и администрации, и сенату, который утвердил его на этот пост и в 2012 г., и в 2014 г. Пауэлл прошел голосование легко, хотя и не единогласно: в 2012 г. за него было 74 сенатора и 21 против, а в 2014 соответственно – 67 и 24. Многие республиканцы голосовали против, поскольку Пауэлл поддерживал жесткий антикризисный закон Додда-Фрэнка, принятый в 2010 г. и лишивший банки возможности проводить ряд операций.

В 2013 г. Пауэлл и члены совета управляющих ФРС Бетси Дьюк и Джереми Стайн уговаривали Бена Бернанке начать сворачивать программу количественного смягчения и распродавать активы, поскольку с кризиса 2008 г. баланс ФРС увеличился вдвое до $4,2 трлн. Все происходило без лишнего шума и за закрытыми дверьми – не было ни одного случая, чтобы Пауэлл высказал несогласие на заседании совета управляющих ФРС.

Путь наверх

Пауэлл не был единственной кандидатурой на пост председателя ФРС. Всего за неделю до того, как президент Трамп объявил о своем выборе, у него не было уверенности в выборе - он задавал вопросы помощникам о разных кандидатах, пишет WSJ.

Всего претендентов было пять, в их числе – действующий председатель ФРС Джанет Йеллен. Ее первый срок на этом посту истекает в начале февраля, и Трамп уже сообщил ей, что на второй срок она номинирована не будет. Такого не было уже 40 лет – обычно новый президент просит руководителя ФРС остаться на своем посту. Сравнительно недавно Трамп смягчился в отношении Йеллен. «За последние 10 месяцев, что мы работаем вместе, я должен сказать, что она – поразительный человек, - признался недавно президент, - Последние четыре года она работала самоотверженно, мы признательны ей за ее полнейшую преданность госслужбе».

Всего за пару месяцев до своего избрания президентом США он говорил в интервью CNBC, что Йеллен «должно быть стыдно» за то, что она делает с экономикой, а о независимости ФРС под ее руководством остается только мечтать. Сохраняя ставки на низком уровне, ФРС создала «фальшивый фондовый рынок», говорил тогда Трамп.

Он также утверждал, что ставки не повышаются, чтобы подчеркнуть заслуги Обамы: «Любое повышение [ставок], если оно вообще будет, будет очень, очень небольшим, потому что они хотят, чтобы рынок рос, пока не уйдет Обама, а потом уж новый человек будет повышать ставки, и тогда посмотрим, что будет с фондовым рынком».

Кандидатура Пауэлла понравилась Трампу тем, что он знает как работает денежная политика и как устроен бизнес, рассказали WSJ чиновники из Белого дома. На пост председателя ФРС Трамп искал человека, «который понимает, как устроен реальный мир, и знает, как управлять огромной неповоротливой организацией, и Пауэлл по всем нужным критериям его устроил», - сообщил один из чиновников.

Пауэлл «привнесет в правительство опыт реального мира, он знает, что нужно делать, чтобы заставить экономику расти», заявил Трамп во время номинации Паэлла на пост председателя ФРС.

Йеллен уже поздравила Пауэлла с выдвижением на этот пост. «В продолжительной и выдающейся карьере Джея нашлось место преданному служению государству и серьезному подходу, - говорится в ее заявлении, - Уверена, что он глубоко предан важнейшей общественной миссии ФРС».

Пауэлл обещает, если сенат поддержит его кандидатуру, сделать все от него зависящее, чтобы «достичь поставленных конгрессом целей для сохранения стабильных цен и максимальной занятости населения».

Чего от него ждать

В отличие от своих предшественников – Йеллен, Бена Бернанке и Алана

УИЛЬЯМ МАРТИН
(1951–1970)

Мартин был приверженцем жесткой денежной политики и противником высокой инфляции. Выросший в семье известного банкира, он верил в статистику больше, чем в экономическую теорию. Цель ФРС — «противостоять ветру дефляции и инфляции, с какой стороны бы ни дуло», утверждал Мартин. В 1965 году вопреки пожеланиям президента Линдона Джонсона Мартин решил повысить ставку. Это решение многими было расценено как подтверждение независимости ФРС.

АРТУР БЕРНС
(1970–1978)

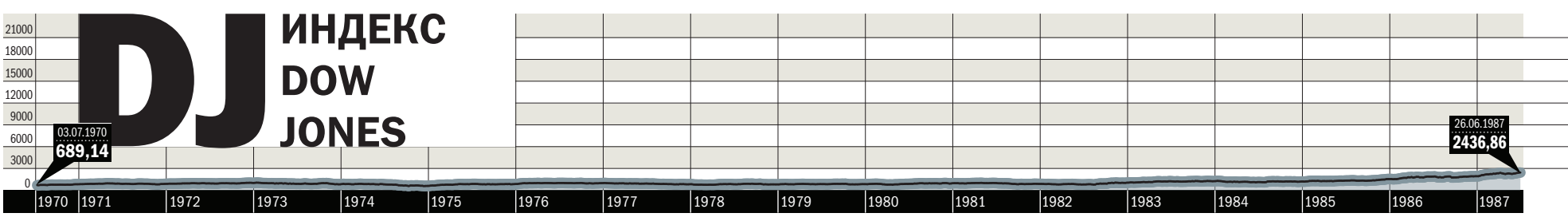
Бернсу выпало управлять ФРС в период «великой инфляции», которая продолжалась с 1965 по 1982 год. Когда инфляция начала расти, ФРС реагировала слишком медленно с повышением ставок, что привело к рецессии. Правительство пыталось сдерживать инфляцию контролем зарплат и цен, но с началом нефтяного кризиса от этой меры пришлось отказаться. «В быстроменяющемся мире возможностей для ошибок — легион»,— позже писал Бернс.

УИЛЬЯМ МИЛЛЕР
(1978–1979)

В отличие от предшественников считал приоритетом не борьбу с инфляцией, а стимулирование экономического роста, даже если это приведет к инфляции. ФРС должна создавать среду, способствующую инвестициям, а не бороться с ростом цен, утверждал Миллер. По его мнению, инфляция — это порождение множества причин, контролировать которые ФРС не в силах.

ПОЛ ВОЛКЕР
(1979–1987)

Во время первого срока на посту председателя ФРС Волкер пытался бороться с инфляцией повышением ставок, а также убеждать американцев, что высокие ставки — результат давления рынка, а не желаний ФРС. Во время второго срока приоритетной задачей стало наполнить рынок ликвидностью, не разгоняя инфляции. Волкер всегда настаивал на ограничении рисковых банковских операций. Он не разрешал коммерческим банкам (работающим с вкладами) заниматься инвестбанковскими операциями и инвестировать в сектор недвижимости.



REUTERS

Гринспена, - Пауэлл не получил экономического образования. «Когда Пауэлл начинал работать в ФРС, он мало понимал в макроэкономике и денежной политике, - рассказал The Washington Post главный экономист UBS в США Сет Карпентер, до этого 15 лет проработавший в ФРС. – Но он сознательно тратил много времени на встречи с сотрудниками и коллегами, чтобы разобраться в этих вопросах как можно глубже и полнее».

На сенатских слушаниях, на которые в конце ноября был приглашен Пауэлл, его встретили прохладно. Республиканцы говорили, что проголосуют за выбор Трампа, но воодушевления по этому поводу не испытывают. «Я сейчас занимаюсь тем, что пытаюсь понять, какие есть аргументы голосовать за вас в этот раз», - говорил республиканец Дин Хеллер.

Но на Пауэлла большого впечатления это не произвело. «Вы скоро станете самым значимым экономическим регулятором в мире, - сказал в конце слушаний Хеллер, - И какие у вас ощущения в связи с этим?». «Прекрасные ощущения», - спокойно ответил Пауэлл.

На посту председателя ФРС у Пауэлла будет три основные задачи – проводить денежную политику, регулировать банковский сектор и быть публичным лицом регулятора. На рынке и среди политиков есть ожидания, что в отличие от Йеллен, для которой приоритетом было поддерживать занятость на рынке труда, Пауэлл будет больше прислушиваться к интересам крупных банков. Он неоднократно защищал ужесточение регулирование финансовых рынков, введенное после кризиса 2008 г., но также говорил, что некоторые новые требования чрезмерны.

Но ожидать, что Пауэлл будет делать то, что ему скажет администрация Трампа, не стоит. После номинации на пост председателя ФРС он обещал сделать все, что в его силах, чтобы «сохранить независимый и внепартийный статус ФРС». А на прямой вопрос сенатора Джона Нили Кеннеди о том, какую роль в принятии решений ФРС будет играть министр финансов Стивен Мнучин, Пауэлл ответил: «никакой роли он играть не будет».

«Я был бы очень удивлен, если бы к концу срока на посту председателя ФРС мистер Пауэлл значительно реформировал эту организацию, - говорит экс-президент Федерального резервного банка Филадельфии Чарльз Плоссер, - Вряд ли он будет реформировать ФРС и внедрять инновации в денежную политику; но это не значит, что он будет плохим председателем».

Во многом взгляды Пауэлла и Йеллен на денежную политику совпадают. Во время своей номинации Пауэлл обещал «поддерживать сильный рынок труда, а инфляцию постепенно направлять к целевому уровню». Тот факт, что Пауэлл ставит занятость на первое место означает, что его взгляды близки к взглядам Йеллен. То есть, можно ожидать, что повышение ставок продолжится.

Различия в их взглядах касаются, главным образом, финансового регулирования. Пауэлл считает, что ФРС должна «свежим взглядом» посмотреть на посткризисные ограничения, часть которых превратилась в непосильное бремя для банков. Нельзя исключить, что он решит ослабить правило Волкера, запрещающего банкам, работающим с депозитами, совершать сделки на собственные средства. Понятие «слишком большой, чтобы обанкротиться» больше не актуально, полагает Пауэлл. По его мнению, после всех посткризисных мер перспектива коллапса крупного банка больше не является системной угрозой для финансового сектора. ●

АЛАН ГРИНСПЕН

(1987–2006)

Вскоре после вступления в должность председателя ФРС Гринспену пришлось бороться с последствиями «черного понедельника» — краха фондового рынка 19 октября 1987 года. На его долю у руля ФРС также выпали две рецессии в США, азиатский финансовый кризис 1997 года и теракты 11 сентября 2001 года. Гринспен, противник инфляции и жесткого регулирования, считал саморегулирование рынка лучшей политикой. В заслугу Гринспену ставят тот факт, что под его руководством ФРС способствовала самому долгому периоду экономического роста в США. Но за это пришлось заплатить немалую цену.

БЕН БЕРНАНКЕ

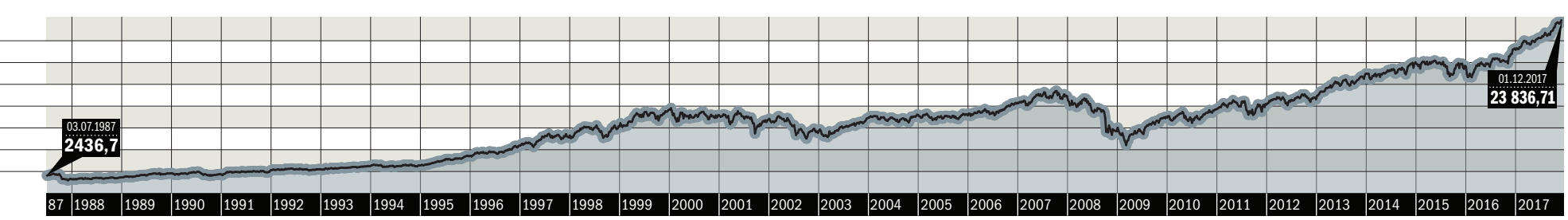
(2006–2014)

Ему пришлось разбираться с последствиями кризиса 2008 года и Великой рецессией, последовавшей за ним. Под его руководством ФРС предприняла беспрецедентные шаги, снизив ставки почти до нуля и начав политику количественного смягчения (QE). За несколько лет ФРС купила на открытом рынке казначейских облигаций и ипотечных бондов на триллионы долларов, чтобы стимулировать рост экономики. При Бернанке ФРС стала более прозрачной: вот уже несколько лет она ежеквартально проводит пресс-конференции, объясняет решения комитета по ставкам и сообщает общее направление дальнейших действий.

ДЖАНЕТ ЙЕЛЛЕН

(2014–)

Стала первой женщиной на посту председателя ФРС. Готовясь занять этот пост, она обещала свернуть антикризисные меры и вернуться к более традиционной денежной политике, как только экономика покажет устойчивый рост. В декабре 2015 года ФРС впервые с 2006 года повысила ставку — с 0–0,25% до 0,25–0,5%. В сентябре Йеллен сообщила, что ФРС готовится сокращать свой баланс, который из-за политики количественного смягчения вырос вдвое, до $4,5 трлн.



«БУРНОГО РОСТА РЫНКА ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ СТОИТ ОЖИДАТЬ ПОСЛЕ 2020 ГОДА»

На долю цифровых клиентов «МегаФона», то есть выбирающих смартфон и мобильную передачу данных, приходится уже треть абонентской базы оператора. Об основных трендах в развитии интернета вещей, а также о работе «МегаФона» в этом направлении в интервью «Деньгам» рассказал директор по маркетингу корпоративного бизнеса компании **Павел Захаров.**

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Предоставлено «Мегафон»**

Интернет вещей обсуждают даже на таких представительных площадках, как, например, экономический форум в Давосе. Он может стать одним из факторов роста экономики России, прогнозировали ранее эксперты PwC. По их оценкам, распространение таких технологий в ближайшие несколько лет может сократить затраты почти на 3 трлн руб. Какие драйверы развития интернета вещей вы можете выделить?

— Государство активно призывает бизнес использовать современные технологии, создавая к этому предпосылки. Это и сама программа «Цифровая экономика», это и отдельные проекты по развитию «умных» городов, улиц, отдельных дворов. Операторы связи выступают в этом контексте лидерами в области внедрения новых информационных технологий и драйверами развития рынка комплексных ИКТ-решений.

Ключевой драйвер роста — это потребность в повышении эффективности бизнеса или производства, снижении расходов за счет автоматизации процессов. Одним из основных факторов преображения интернета вещей из нишевой технологии в цивилизационный феномен стали технологическая эволюция ИКТ-инфраструктуры операторов связи, развитие беспроводного широкополосного доступа — запуск 3G-, а затем LTE-сетей — и снижение стоимости беспроводной передачи данных. Ведь поставить датчик на объект — это лишь полдела: с устройства необходимо передать информацию, обработать ее и своевременно отреагировать. Повышению спроса на технологию способствуют высокие стандарты безопасности и комфорта городской среды. Расширяются функциональные возможности M2M-платформ, создаются целые системы на базе искусственного интеллекта.

Одним из самых крупных направлений развития российского рынка IoT остаются транспорт и логистика. Однако ЖКХ и ритейл в перспективе трех-четырех лет по количеству подключенных устройств обгонят автотранспорт. По оценкам iKS-Consulting, ЖКХ станет одним из самых крупных потребителей подключенных устройств: к 2021 году будет установлено 68,7 млн «умных» электросчетчиков, а обобщенный потенциал ЖКХ — более 200 млн всевозможных устройств. Интернет вещей активно внедряется в медицине, растет рынок систем безопасности.

Мы внимательно следим за трендами развития рынка. Так, в центре нашей стратегии «Развиваем цифровой мир» (DrivingDigitalWorld) — цифровые клиенты, которые выбирают смартфон и мобильную передачу данных. Сегодня такие пользователи — треть нашей абонентской базы (по итогам первого квартала 2017 года — 32% базы), они активно подключают такие услуги, как «МегаФон.ТВ», «МегаФон.Карта», LifeControl.

Корпоративные клиенты, в свою очередь, также держат курс на комплексные ИКТ-решения, среди них — «умные» города, системы учета и контроля автотранспорта, системы экстренного реагирования при авариях.

— Каким может быть эффект от применения технологий интернета вещей в телекоммуникационной индустрии? В чем это применение может заключаться? Как бы вы оценили готовность российской экономики и отдельных ее секторов к появлению в ней элементов интернета вещей?

— Мы активно участвуем в цифровизации экономики России за счет развития интеграционных услуг для государства и бизнеса. Вместе мы разрабатываем решения и инструменты анализа больших данных, развиваем проекты для цифровизации различных отраслей промышленности, создаем цифровые экосистемы — от телемедицины и удаленного образования до «умного города».

В сентябре 2017 года в Иннополисе мы приступили к установке комплексного решения удаленного учета и контроля ресурсов ЖКХ на базе NB-IoT. Проект подразумевает установку «умных» счетчиков газа, света и воды для автоматического учета потребления без необходимости заполнения специальных квитанций и документов.

Кроме того, с нашей помощью «умными» стали подстанции компании «Россети» — мы оснастили их интеллектуальными системами мониторинга. Комплексное решение собирает показания с датчиков учета баланса электроэнергии и вторжения (открытия и закрытия дверей), осуществляет фото- и видеосъемку на объектах и передает данные в единый центр управления сетями в режиме реального времени. Решение уже внедрено на 2 тыс. подстанций.

Что касается готовности российской экономики к развитию интернета вещей, заделы на реализацию проектов действительно есть, мы движемся в правильном направлении. Спрос на решения интернета вещей для сфер транспорта, энергетики, строительства, сельского хозяйства, ритейла, медицины и городского обустройства формируется сегодня все более активно. По прогнозам аналитиков iKS-Consulting, рынок интернета вещей для бизнеса к 2020 году увеличится до 30 млрд руб., при этом среднегодовой темп роста составит около 12%.

Интернет вещей уверенно занимает прочные позиции в нашей жизни. Во многих городах люди уже привыкли к камерам, установленным в подъездах. Безусловно, есть и ряд ограничений — к примеру, необходимость модернизации производства, преодоление последствий трудной экономической ситуации, которые до сих пор оказывают большое влияние на рынок.

— Насколько сильно заинтересовано государство во внедрении технологий интернета вещей сегодня? В чем это выражается?

— Создаются совместные с бизнесом рабочие группы, проекты, в которых компании предоставляют свою инфраструктуру, знания, экспертные наработки. Среди крупных комплексных проектов «МегаФона» можно назвать организацию контроля движе-

ПРЕДОСТАВЛЕНО «МЕГАФОН»

ния автотранспорта для «РТ-Инвест Транспортные системы», систему экстренного реагирования для ГЛОНАСС, оснащение IoT-датчиками на базе стандарта LoRa WAN (Long Range wide-area networks) дорожных знаков и фонарей уличного городского освещения с использованием технологии M2M-мониторинга.

— Насколько большой проблемой в вашей деятельности является отсутствие отраслевых стандартов и проработанного законодательства? Мешает ли это в работе и как?

— Работать с теми направлениями, которые находятся в фазе бурного роста, всегда интересно. И если в телекоме регулирование более или менее соответствует требованиям времени, то в других сферах его предстоит разрабатывать. Чтобы преодолеть разночтения, как раз и принята программа «Цифровая экономика», которая называет приоритетными ряд технологических направлений.

Под ее требования будет модернизировано законодательство либо приняты постановления, снимающие спорные вопросы в регулировании. Так, программа «Умный город» со всевозможными компонентами, такими как, например, «умное» ЖКХ, находится в работе и будет создана дополнительно.

В сфере телемедицины с 1 января 2018 года вступают в силу положения о применении телемедицинских технологий, необходимые документы сейчас находятся на заключительной стадии утверждения.

Хотелось бы, конечно, чтобы приоритеты были описаны более точечно, чтобы были установлены сроки, источники финансирования, контролирующие исполнение организации. Если регулирование останется противоречивым и расплывчатым, то мы рискуем еще долго вручную снимать показания со счетчиков.

— Одной из наиболее серьезных угроз, которая возникает при массовом внедрении технологий IoT, считается кибербезопасность: устройства, которые раньше не имели цифровой составляющей и их невозможно было взломать, сегодня богаты на уязвимости. Недавно специалисты IOActive рассказали об уязвимостях в гироскутерах: оказалось, что подключиться к устройству NinebotSegwayminiPRO через Bluetooth может кто угодно, так как епин-код по умолчанию — шесть нулей. Как можно противостоять этой угрозе?

— Вопросы безопасности будут прорабатываться в первую очередь. Системы, сбой в работе которых может привести к авариям или техногенным катастрофам, должны быть защищены максимально надежно. С этим мы справимся, в стране много специалистов самого высокого уровня, они уже привлекаются к разработке мер по обеспечению безопасности систем и баз данных. В рамках программы «Цифровая экономика» действует рабочая группа «информационная безопасность», которая и занимается решением профильных вопросов. У «МегаФона» большой опыт в области создания систем информационной безопасности, и мы готовы делиться им с коллегами.

— 2017 год подходит к концу. Можете ли вы спрогнозировать, каким будет развитие этой темы в году следующем?

— Действительно бурного роста рынка интернета вещей стоит ожидать после 2020 года, когда начнется массовое внедрение. В следующем году будет доработана концепция развития, приняты нормативные акты, регулирующие рынок, и, возможно, будет проведен ряд пилотных проектов.

Спрос на решения интернета вещей для сфер транспорта, энергетики, строительства, сельского хозяйства, ритейла, медицины и городского обустройства формируется сегодня все более активно

ТРАМПОНОМИКА РАЗОЧАРОВАЛА ИНВЕСТОРОВ

УПРАВЛЯЮЩИЕ ВЫВОДЯТ СРЕДСТВА ИЗ РОССИЙСКИХ И АМЕРИКАНСКИХ ФОНДОВ

Рекордный объем средств с 2013 года вывели иностранные инвесторы из российских фондов в минувшем году. Неспособность президента США исполнить предвыборное обещание по сближению Америки и России увеличила число пессимистов на российском рынке. Бессилие Дональда Трампа в реализации внутренних экономических обещаний отпугнуло инвесторов и от американских фондов.

Международные инвесторы после четырехмесячного перерыва вновь начали сокращать инвестиции на российском рынке, свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). Суммарный объем иностранных инвестиций, который был выведен с российского рынка акций за три недели, закончившиеся 6 декабря, составил почти $100 млн. Это более чем втрое превышает объем средств, вложенных в Россию месяцем ранее.

Итоговый результат с начала года также отрицательный. По оценкам «Денег», за неполные 12 месяцев международные инвесторы вывели из российских фондов $751 млн. Это первый годовой результат со знаком минус с 2015 года (тогда иностранные инвесторы забрали из российских акций $87 млн) и максимальный — с 2013 года ($3,2 млрд).

Негативное отношение зарубежных инвесторов к российскому рынку сказалось на фондовых индексах. За неполные 12 месяцев индекс Мосбиржи снизился почти на 5%, до 2124 пунктов. В долларовом выражении индекс снизился менее значительно, всего на 1,2%, но даже этого результата оказалось достаточно, чтобы он вошел в число аутсайдеров среди фондовых индикаторов развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, ведущие азиатские индексы выросли на 23–38%, европейские прибавили 22–30%, американские поднялись на 17–22%. Отрицательную динамику продемонстрировали только ближневосточные фондовые индексы: Катара, Маската, Бейрута, Абу-Даби, обвалившиеся на 5–27%.

Несмотря на выход иностранных инвесторов, они сохраняют определяющее влияние на российский фондовый рынок. По оценкам аналитика MidLincoln Ованеса Оганисяна, на иностранных инвесторов приходится 56% всех российских бумаг, находящихся в свободном обращении. «Чтобы влияние нерезидентов на рынок снизилось, на внутренних инвесторов должно приходиться около 70% всего free-float. Это в обозримом будущем маловероятно»,— считает господин Оганисян.

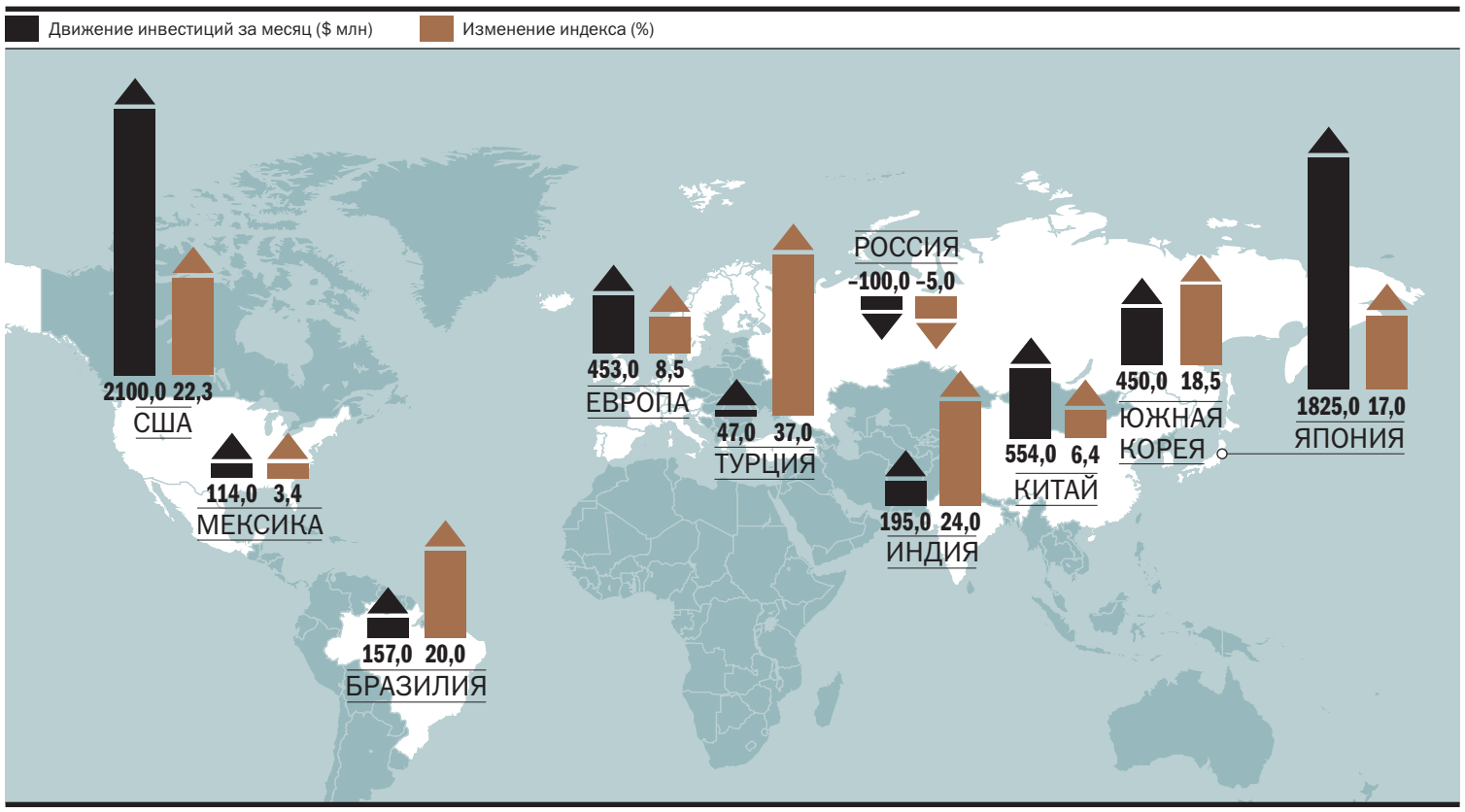
Обещанного больше года ждут

Начало года не обещало столь негативного результата. Первые два месяца международные инвесторы активно вкладывали средства в российский рынок (более $1 млрд). А ведущие западные брокеры называли Россию «топ-пиком». Такому отношению инвестбанков способствовали стабилизация цен на нефть выше уровня $55 за баррель, ожидания роста экономики РФ в 2017 году и дальнейшего снижения ставки ЦБ. Высокий интерес инвесторов поддерживался и ожиданиями сближения США и России после вступления в должность Дональда Трампа.

Однако в марте ситуация кардинально поменялась: всего за месяц иностранцы вывели из российских фондов более $800 млн. Спусковым крючком для продаж стали неоправдавшиеся ожидания сближения США и России.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Кристина Кормилицына**

КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

После вступления Дональда Трампа в должность президента прошло почти два месяца, но риторика администрации Белого дома не только не смягчилась, но стала более жесткой. Уже в июле Палата представителей Конгресса США абсолютным большинством голосов одобрила законопроект, вводящий санкции в отношении России, Ирана и Северной Кореи. Впоследствии закон был согласован Сенатом и подписан президентом. За шесть месяцев иностранные инвесторы вывели из российских фондов более $2,2 млрд.

Лишь осенью ситуация начала улучшаться, но на итоговый результат не смогла кардинально повлиять. В период с сентября по ноябрь международные инвесторы вложили в российский фонды более $550 млн. Восстановлению спроса на рублевые активы способствовал рост цены на нефть. В октябре стоимость североморской Brent впервые с мая 2015 года поднялась до уровня $65 за баррель. Котировки российской нефти марки Urals достигали отметки $64 за баррель. Уверенный рост цен на нефть продолжался пятый месяц подряд, и за это время различные сорта нефти подорожали на 45–50%.

Нефть и ЦБ привлекут инвестиции

В начале следующего года приток иностранных инвестиций в Россию может возобновиться, считают участники рынка. По словам директора по инвестициям April Capital Дмитрия Скворцова, если ЦБ РФ не будет агрессивно снижать ставку, то можно рассчитывать на сохранение спроса иностранных инвесторов на операции carry trade. «К тому же российский рынок по-прежнему привлекает инвесторов высокой дивидендной доходностью российских компаний, которая находится на уровне 5–9%. Это существенно выше средних показателей по развивающимся странам»,— отмечает господин Скворцов.

Впрочем, на положительную динамику на протяжении всего года не стоит рассчитывать, сокрушаются российские управляющие. Главным риском для отечественного фондового рынка будет ситуация на рынке нефти — основного экспортного товара России. «При дальнейшем росте цен будет все труднее удержать сделку ОПЕК+ и все быстрее станет расти добыча в Северной Америке. Назревающая коррекция нефти, вероятно, поместит Россию в аутсайдеры по притоку среди развивающихся стран»,— считает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. На его взгляд, приток на emerging markets в целом может стать гораздо более скромным под влиянием ускоряющихся изъятий долларовой ликвидности со стороны ФРС, а также из-за вероятного торможения китайской экономики, от которой сильно зависят почти все развивающиеся страны.

Развивающиеся рынки в фаворе

Отток инвестиций из российских фондов происходил на фоне уверенного притока в активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», с начала года фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли рекордные $58 млрд, что почти в 60 раз больше объема средств, вложенного годом ранее. Столь стремительно международные инвесторы не вкладывали в фонды развивающихся стран с 2010 года, когда в них поступило более $60 млрд.

Высокому спросу международных инвесторов на рисковые активы способствовали ускоряющиеся темпы роста мировой экономики при сохранении сверхмягкой денежно-кредитной политики со стороны центробанков развитых стран. За последние месяцы прогнозы темпов роста мирового ВВП улучшили МВФ, ОЭСР и Всемирный банк. При этом ведущие центробанки не спешат ужесточать денежно-кредитную политику. С начала года ФРС дважды повысила ставку, но она остается на уровне 1–1,25%. В октябре ЕЦБ объявил о сокращении программы выкупа активов, но сохранил на нуле ставку рефинансирования.

Лидером по привлечению среди всех страновых фондов стали фонды Индии. По данным EPFR, с начала года иностранные инвесторы вложили в такие фонды более $4,2 млрд. Существенный объем средств был инвестирован в фонды Бразилии ($2,2 млрд). По словам Александра Головцова, индийские акции серьезно отставали от остальных развивающихся рынков в 2016 году, и в этом году многие спекулянты делали ставку на сокращение разрыва. В то же время бразильский рынок акций привлекал инвесторов своей волатильностью, которая выросла на фоне коррупционного скандала вокруг президента Бразилии Мишела Темера, а также слабых фундаментальных показателей экономики страны.

Существенный отток, превосходящий по величине российский, продемонстрировали китайские фонды. С начала года фонды данной категории потеряли почти $6,6 млрд. «У Китая очень большая доля в индексе MSCI EM — почти 30%. Поэтому при опережающем росте китайских акций по сравнению с другими рынками, как было в текущем году, их доля в портфелях глобальных инвесторов становится слишком высокой. Часть этих инвесторов вкладывается в Китай не напрямую, а через страновые фонды, которые при таком положении дел и испытывают отток средств»,— отмечает господин Головцов. В отличие от российского рынка вывод инвестиций из китайского рынка не имел видимого негативного эффекта. С начала года китайский индекс SSE Composite поднялся на 9%. Столь слабое влияние иностранных инвесторов связано с высокой долей внутренних инвесторов, а также с размерами самого рынка. По данным Bloomberg, капитализация китайского рынка превышает $7 трлн, поэтому отток в несколько миллиардов долларов не может оказать существенное влияние на рынок.

Управляющие выбирают Европу и Японию

Международные инвесторы охотно покупали в этом году и акции компаний развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на фондовые рынки developed markets с начала года составил более $215 млрд.

Однако инвесторы достаточно разборчивы в выборе направлений для инвестирования. Самым высоким спросом пользуются европейские и японские активы. По данным EPFR, фонды Европы привлекли с начала года более $41 млрд, в фонды Японии поступило около $37 млрд. Притоку способствуют высокие темпы роста экономики этих регионов, а также мягкая денежно-кредитная политика ЕЦБ и Банка Японии. По данным статистического управления Европейского союза, за девять месяцев 2017 года экономики 28 стран ЕС выросли по сравнению с тем же периодом 2016 года на 2,5%. ВВП Японии в третьем квартале вырос в годовом выражении на 1,4%, а период роста наблюдается седьмой квартал подряд.

Американские горки

На общем фоне выделялись не только российские фонды, но и американские. По данным EPFR, с начала года фонды данной категории потеряли $4 млрд. При этом начало года для таких фондов было очень успешным. В первые три месяца инвесторы вложили в них более $40 млрд. Однако в последующие шесть месяцев вывели более $53 млрд. В ноябре спрос на американские активы восстановился, но уже не смог повлиять на итоговый результат.

Как и в случае с российскими, американские фонды теряли инвесторов из-за неоправдавшихся ожиданий относительно воплощения предвыборных обещаний президента США. В течение десяти месяцев администрация президента безуспешно пыталась провести обещанную в 2016 году налоговую реформу. Только в конце ноября Сенат согласовал законопроект, но и он оказался урезанным по сравнению с первоначальными обещаниями президента. В его основе лежит снижение налога на доходы компаний с 35% до 20%, а его введение предложено отложить на 2019 год (вместо ранее предполагавшегося 2018-го). «Неоднозначные перспективы планируемых экономических реформ привели к перетоку средств с рынков США на развивающиеся рынки, которые на тот момент предлагали привлекательные доходности по инструментам с фиксированной доходностью»,— считает начальник аналитического управления УК «Ингосстрах-Инвестиции» Евгений Воробьев. ●

«ЛУЧШИЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ БУДУТ ОТБИРАТЬ И КУРИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ»

В последнее время Внешэкономбанк активно внедряет новую стратегию работы с инвестиционными проектами в регионах России. Зампред ВЭБа — член правления **Алексей Иванченко** рассказал «Деньгам» о приоритетах нового подхода, первых результатах проекта «Региональные менеджеры» и перспективах инвестиционной активности банка в регионах.

ТЕКСТ **Анастасия Мануйлова**
ФОТО **AFP, Пресс-служба «Внешэкономбанк»**

Сейчас ВЭБ активно переформатирует работу в регионах. Что представляет собой новая модель его деятельности и, в частности, проект «Региональные менеджеры»?

— Да, сейчас ВЭБ реализует новый подход к поиску и отбору инвестиционных проектов, формируя сеть представителей банка в федеральном масштабе. Мы закрыли физические представительства в регионах — как показал анализ, зачастую они выполняли лишь представительские функции, не принося нам новых качественных проектов. Цель новой модели — создать широкую воронку инвестиционных проектов для ВЭБа с отбором непосредственно в регионах, учетом специфики региона, максимального мультипликативного эффекта.

Ключевой момент нового подхода состоит в том, что региональные менеджеры не состоят в штате ВЭБа, а работа с ними осуществляется в рамках соглашений о сотрудничестве. Поэтому они ориентированы и заточены на результат — на поиск инвестиционных проектов для пополнения кредитного портфеля банка. Лучшие профессионалы будут отбирать и курировать лучшие проекты. Немаловажно и то, что оплата труда этих региональных представителей привязана к судьбе и успеху каждого конкретного проекта.

AFP

На практике региональные менеджеры отбирают проекты с потребностью в инвестициях от 1 млрд руб. и сроком реализации от пяти лет, которые соответствуют стратегическим приоритетам обновленного ВЭБа. Эти же специалисты будут отбирать проекты и для фабрики проектного финансирования.

— В какой стадии этот проект? Можно уже подвести промежуточные итоги отбора? Будет ли расширяться его география?

— Проект стартовал в апреле 2017 года сразу в 23 пилотных субъектах РФ. При их выборе ВЭБ ориентировался на рейтинг Агентства стратегических инициатив — топ-20 российских регионов, активно реализующих меры инвестпроектов. Помимо них, в пилотный проект вошли еще три региона, которые проявили наибольшую заинтересованность в нашей программе. Заявки от кандидатов принимались на платформе Агентства стратегических инициатив LEADER-ID, а отбор шел по методике АСИ «Открытый отбор профессиональных кадров».

— Как вы оцениваете уровень интереса к проекту?

— Интерес к участию в проектах очень высокий как в регионах — участниках пилотного проекта, так и в других территориях. С апреля ВЭБ получил 770 заявок от кандидатов в региональные представители из 85 субъектов РФ. Отбор проходит в условиях жесткой конкуренции и максимально строгого подхода к оценке будущих региональных менеджеров. Например, его не прошли ряд претендентов, занимающих достаточно высокое положение в регионах, но не обладающих необходимыми компетенциями. Например, специалист, который не может отличить проектное финансирование от обычного банковского кредитования, возможно, с успехом реализует себя во многих сферах. Но как региональный представитель нас он не заинтересует.

По итогам нескольких волн отбора мы отобрали 66 региональных менеджеров, которые уже работают в 45 субъектах России. Мы ведем отбор и в других регионах России и надеемся, что уже к концу года наши менеджеры будут работать более чем в половине ре-

ПРЕСС-СЛУЖБА «ВНЕШЭКОНОМБАНК»

PROFILE

Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» работает в России с 2007 года. Банк развития работает для повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулирования инвестиционной деятельности. ВЭБ не конкурирует с коммерческими кредитными организациями и участвует только в тех проектах, которые не могут получить финансирование частных инвесторов. Согласно меморандуму о финансовой политике, ВЭБ предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает пять лет, а общая стоимость — более 2 млрд руб.

гионов страны. По условиям отбора в каждом регионе может быть отобрано не более трех менеджеров. Де-факто в поиске лучшего проекта они будут конкурировать и между собой.

— В сентябре состоялась первая встреча региональных менеджеров из пилотных регионов. Как она прошла?

— На этой встрече менеджеры подробно ознакомились с деятельностью ВЭБа, существующими бизнес-процессами, этапами подготовки, оценки и реализации инвестиционных проектов. В качестве спикеров на мероприятии выступили министр экономики Максим Орешкин, гендиректор АСИ Светлана Чупшева, губернатор Калининградской области Антон Алиханов, президент «Деловой России» Алексей Репик, а также топ-менеджмент ВЭБа.

Уже рассмотрено 16 потенциальных инвестпроектов от региональных менеджеров в различных отраслях. По итогам рассмотрения жюри топ-менеджеры Внешэкономбанка отобрали пять проектов. Победителем стал проект по строительству сухого порта в Калининградской области.

Через несколько дней состоится вторая встреча региональных менеджеров — в ней примут участие действующие региональные менеджеры и финалисты нового отбора. На встречу приглашены первый заместитель руководителя администрации президента Сергей Кириенко, Максим Орешкин, министр транспорта РФ Максим Соколов.

— Какие требования у ВЭБа к региональным менеджерам? Какие направления сейчас в приоритете?

— Основная задача менеджеров — это формирование потока качественных инвестиционных проектов: оптимальных для ВЭБа и важнейших для региона. Такую задачу не решить без знания особенностей того или иного региона, его специфики, опыта (как позитивного, так и негативного) работы с инвестиционными проектами, понимания принципов проектного финансирования. У регионального менеджера ВЭБа, конечно, должен быть широкий круг контактов: как с местными и региональными властями, так и с представителями бизнеса.

Наши приоритеты определены стратегией развития ВЭБа до 2021 года. Сейчас ВЭБ сфокусирован на финансировании проектов высоких переделов в промышленности, развитии инфраструктуры, поддержке несырьевого экспорта, поддержке инноваций и проектов Национальной технологической инициативы.

— Какая мотивация у потенциальных региональных менеджеров участвовать в проекте?

— Как я уже говорил, региональные менеджеры не состоят в штате ВЭБа, работа с ними осуществляется в рамках заключаемых соглашений о сотрудничестве. Оплата их труда идет по принципу success fee — зависит от успеха. Но в их мотивации играют роль и нематериальные цели — например, повысить свой социальный и профессиональный статус, выйти на новый уровень взаимодействия с региональными элитами и лидерами мнений, расширить контакты на федеральном уровне, продвинуть проекты, важные для экономики региона и его жителей.

— Почему была выбрана модель поиска менеджеров на местах? Нередко операторы крупных проектов тиражируют другой опыт поиска и обучения менеджеров в Москве с дальнейшей отправкой их в регионы.

— Какими бы сильными компетенциями ни обладали специалисты, работая в Москве, крайне сложно и не слишком эффективно изучать специфику каждого субъекта без работы «на земле». Потому мы сделали ставку именно на привлечение в нашу команду специалистов из регионов.

Чтобы взаимодействие региональных менеджеров и ВЭБа было максимально эффективным, мы создали специальную онлайн-платформу. С ее помощью в банк можно направить проектные заявки на финансирование и следить за их судьбой.

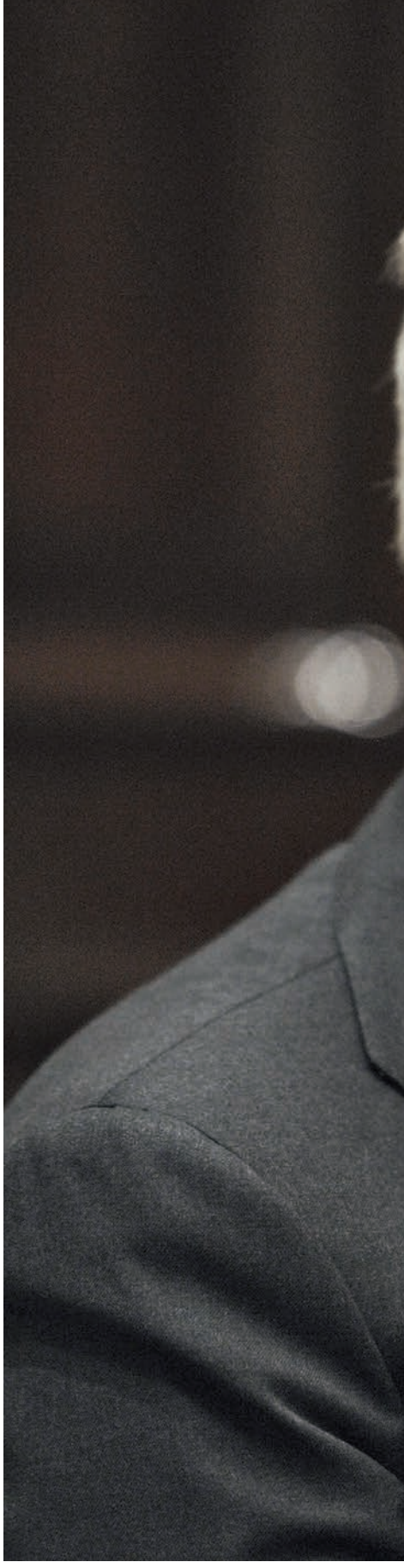
На базе онлайн-платформы создан простой, понятный и прозрачный механизм подачи заявок на финансирование проектов и проведения их экспресс-оценки, осуществляемой региональным менеджером ВЭБа. Также реализована возможность онлайн-общения между инициатором проекта, региональным менеджером и сотрудником ВЭБа. Кроме того, инициатор проекта и региональный менеджер смогут отслеживать статус прохождения этапов экспертизы, получать уведомления об изменении статуса проекта в онлайн. На базе той же платформы ВЭБ планирует формировать рейтинги региональных менеджеров. Оценка будет привязана к количеству и качеству генерируемых ими проектов.

Это качественно новый шаг в работе с проектными заявками. Такое решение позволяет сократить бумажную работу, сделать максимально оперативной и эффективной работу по оценке, выделению финансирования и реализации проектов, важнейших для экономики регионов России. ●

По итогам нескольких волн отбора мы отобрали 66 региональных менеджеров, которые уже работают в 45 субъектах России

МАЙКЛ О'САЛЛИВАН: МЕЛОЧИ ПОМОГУТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ

Credit Suisse — один из старейших и самых активных западных банков, работающих на российском рынке, пережил все российские кризисы и остался работать в России. О рисках российский экономики в будущем году, о криптовалютах и целях личных инвестиций «Деньгам» рассказал главный директор по инвестициям в странах Европы, Ближнего Востока и Африки и в Великобритании Credit Suisse **Майкл О'Салливан**.



Чем интересен российский рынок для банка?

— Есть ряд причин. Одна из них — давние связи с Россией. То есть мы испытываем своего рода приверженность стране и рассматриваем ее как часть более широкой европейской экономики. Исторически между Россией и Европой сложились очень сильные экономические связи. Кроме того, Россия — страна развивающаяся, мы наблюдали все ее циклы роста и падения. В настоящее время российская экономика восстанавливается, формируется многообещающая налоговая база. Также Россия важна с точки зрения размера ее территории, экономики, а также геополитического масштаба.

— Повлиял ли кризис в отношениях между Западом и Россией на интерес зарубежных инвесторов к рублевым активам?

— Что касается нас, то я вижу очень большой круг инвесторов, которые заинтересованы в российском долге, в меньшей степени — в акциях. Интерес к суверенному долгу заметен со стороны представителей как азиатских стран, так и других частей мира. В краткосрочной перспективе важным условием сохранения спроса является высокая доходность российских государственных облигаций в сравнении с госбондами других стран. Другой важный фактор — это стабильность курса национальной валюты. И на данный момент оба этих фактора выглядят достаточно позитивно.

— Почему, несмотря на заметную дешевизну российских акций, иностранцы по-прежнему с опаской включают их в свои инвестиционные портфели?

— Дисконт у российских акций был и раньше, и связан он был в первую очередь с невысоким уровнем корпоративного управления и высоким уровнем госконтроля. Изменения в этих вопросах происходят очень медленно, поэтому такое положение дел может сохраниться еще какое-то время. Впрочем, спрос на рублевые активы может вырасти, если отношения между Западом и Россией станут более стабильными. Я считаю, рано или поздно обе стороны начнут сотрудничать.

— То есть отмена санкций может стать ключевым фактором восстановления спроса?

— Думаю, отмена санкций только формально является ключевым фактором. В действительности помимо этого вопроса существует множество дополнительных условий. Например, комфортность ведения бизнеса, проблемы, сопряженные с государственным контролем, и так далее. И даже такие незначительные вещи, как проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году, будут важны с точки зрения восприятия России людьми в Европе или США, поскольку сейчас не очень многие из них стремятся посетить Россию. Именно мелочи будут играть ключевую роль.

— Какие риски для российской экономики и рынка вы видите в будущем году?

— Основные риски вижу в сохранении санкций и динамике цен на мировом рынке нефти. Что касается цены на нефть, по моему мнению, для нее сейчас нет никаких угроз, ведь она довольно устойчива в последнее время. Дополнительные риски несет повышение инфляции в США и европейских странах и, как следствие, рост процентных ставок по облигациям и кредитных процентных ставок. Это, в свою очередь, повлияет на склонность участников финансовых рынков к риску и может нанести удар по активам развивающихся рынков, к которым относится и российский рынок.

— Какое влияние могут оказать намеченные на весну выборы президента РФ?

— Думаю, это внутреннее дело России, но я не ожидаю большого разочарования, как в случае с выборами на Западе, например в Великобритании или США.

— Какие сектора российской экономики представляют наибольший интерес для инвестирования и с чем это связано?

— По-прежнему интересна топливная энергетика, которая является самым крупным сектором экономики ввиду своего объема. Это ключевая отрасль для профессиональных институциональных инвесторов и банкиров. Кроме того, при работе с российским рынком Credit Suisse планирует сфокусироваться на высокотехнологичном секторе. Потому что, учитывая возможности российского человеческого капитала в сфере информационных технологий, он, вероятно, самый интересный для инвестирования.

— Видите ли вы разницу между женщинами и мужчинами в том, как они подходят к инвестированию, выстраивают отношения с менеджерами?

— Я не проводил тестирование наших клиентов, но проделал большую

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Дмитрий Лекай**

ДМИТРИЙ ЛЕКАЙ

Майкл О'Салливан окончил Ирландский национальный университет в Корке и Баллиол-колледж в Оксфорде, где получил степени магистра и доктора философии в качестве стипендиата Родса. Является независимым членом Национального экономического и социального совета Ирландии. До прихода в Credit Suisse более десяти лет работал стратегом в ряде брокерских фирм, а также преподавал финансовое дело в Принстонском и Оксфордском университетах. К команде Credit Suisse О'Салливан присоединился в июле 2007 года, покинув американскую инвестиционную корпорацию State Street, где он занимался мировыми рынками. В настоящее время занимает пост управляющего директора Credit Suisse в подразделении по частному банковскому обслуживанию и управлению личным капиталом, которое находится в Цюрихе. Он также является главным директором по инвестициям в Великобритании и странах Европы, Ближнего Востока и Африки.

работу по оценке риска по гендерному признаку. Исследование показывает, что женщины меньше рискуют, чем мужчины. Всегда есть небольшая группа мужчин, которые склонны к значительному риску, что оказывает большое влияние на всю модель мужского поведения. Но вообще, должен признаться, что женщины принимают лучшие финансовые решения, чем мужчины.

— В последнее время очень много разговоров о блокчейне, криптовалютах, ICO. Проявляют ли банки и клиенты интерес к инновациям на основе блокчейна?

— Люди интересуются блокчейном, и, разумеется, банк, Credit Suisse разрабатывает ряд блокчейн-проектов, ведь для банков важны такие вопросы, как безопасность, систематизация, и прочие. Они могут оказывать большое влияние на определенные сферы бизнеса с точки зрения стоимости и структуры. Так что это очень интересная технология для банков. Многие до сих пор не понимают, что такое блокчейн, и объяснить принципы действия этой технологии действительно довольно сложно. Но люди интересуются биткойном, и, полагаю, это делает ему хорошую рекламу.

— Как вы лично относитесь к технологии блокчейн и криптовалютам на его основе, таким как биткойн?

— Думаю, блокчейн может быть столь же значительным для финансовой индустрии, как сланцевый газ для нефтегазовой отрасли. Это важная вещь. Но при этом я считаю, что биткойн и ICO являются спекулятивными классами активов, которые пока еще недостаточно проявили себя по сравнению с привычными фиатными деньгами.

— Насколько сильно эти технологии могут влиять на мировую экономику и управление активами?

— Эта технология способна снизить затраты и время трансакций. То есть она способна повысить их эффективность. Внедрение этой технологии должно позволить банкам, управляющим активами, тратить больше времени на свои прямые обязанности: уделять больше внимания клиентам или поиску хороших инвестиций.

— Как массовая диджитализация и робоэдвайзинг отражаются на коммуникации с состоятельными инвесторами?

— Credit Suisse владеет всеми этими технологиями. Тем не менее мы предпочитаем работать на уровне семейных офисов, где необходимые клиенту советы настолько сложны, что необходим человеческий контакт. Подобного уровня консалтинга от робота они не получат.

— Вы не опасаетесь, что при таких темпах развития IT-технологий в ближайшем будущем профессия инвестиционного консультанта или управляющего может исчезнуть?

— Мы живем в условиях жесткой конкуренции, и я всегда говорю своей команде: если вы позволите себе стать товаром, вас вытеснят с рынка. Поэтому работники должны постоянно развивать свои навыки, чтобы быть востребованными. Однако в настоящее время многие люди в финансовой сфере уже чувствуют наступление технологий, но это совсем неплохо для инвесторов и клиентов.

— Во что инвестируете лично вы?

— Целей две: для достойной старости и того, чтобы дети получили хорошее образование. ●

«Спрос на рублевые активы может вырасти, если отношения между Западом и Россией станут более стабильными

СРАВНЯЛИСЬ С АМЕРИКОЙ

Как и в США, 10% наиболее богатых россиян владеют 77% богатств страны, выяснили аналитики Credit Suisse. По их мнению, доходы населения в ближайшие годы будут расти.

Благосостояние населения Земли растет рекордными темпами, свидетельствует опубликованный в ноябре ежегодный доклад Global Wealth Report швейцарского банка Credit Suisse. Он основан на показателях богатства 4,8 млрд человек взрослого населения в 200 странах мира.

По данным исследования, совокупный показатель мирового благосостояния с середины 2016 года по середину 2017 года вырос на 6,4% и достиг $280 трлн. Темпы, с которыми в минувшем году преумножались богатства, стали рекордными за последние пять лет. По мнению авторов доклада, это связано с повышением стоимости недвижимости и ростом котировок акций на мировых рынках. Учитывая, что численность населения выросла за этот период менее значительно, богатство в расчете на человека достигло рекордной за всю историю наблюдения величины $56,54 тыс. (против $52,074 тыс. годом ранее).

Наиболее богатые регионы в мировом рейтинге — Северная Америка ($101 трлн), Европа ($79,6 трлн) и Азиатско-Тихоокеанский регион ($55 трлн). Последнее место занимает Африка с показателем $2,4 трлн. Больше половины мирового богатства (50,1%) сосредоточено в руках 1% населения. По оценкам Credit Suisse, в настоящее время в мире зарегистрировано 36 млн долларовых миллионеров, что на 6,8% выше показателя прошлого года.

Число миллионеров, которое сократилось в 2008 году, быстро восстановилось после финансового кризиса и сейчас примерно втрое превышает показатель 2000 года, говорится в докладе. В то же время доходы 3,5 млрд самых бедных людей планеты не превышают уровень в $10 тыс. в год. К этой категории относятся 70% трудоспособного населения, которые владеют всего 2,7% совокупного богатства.

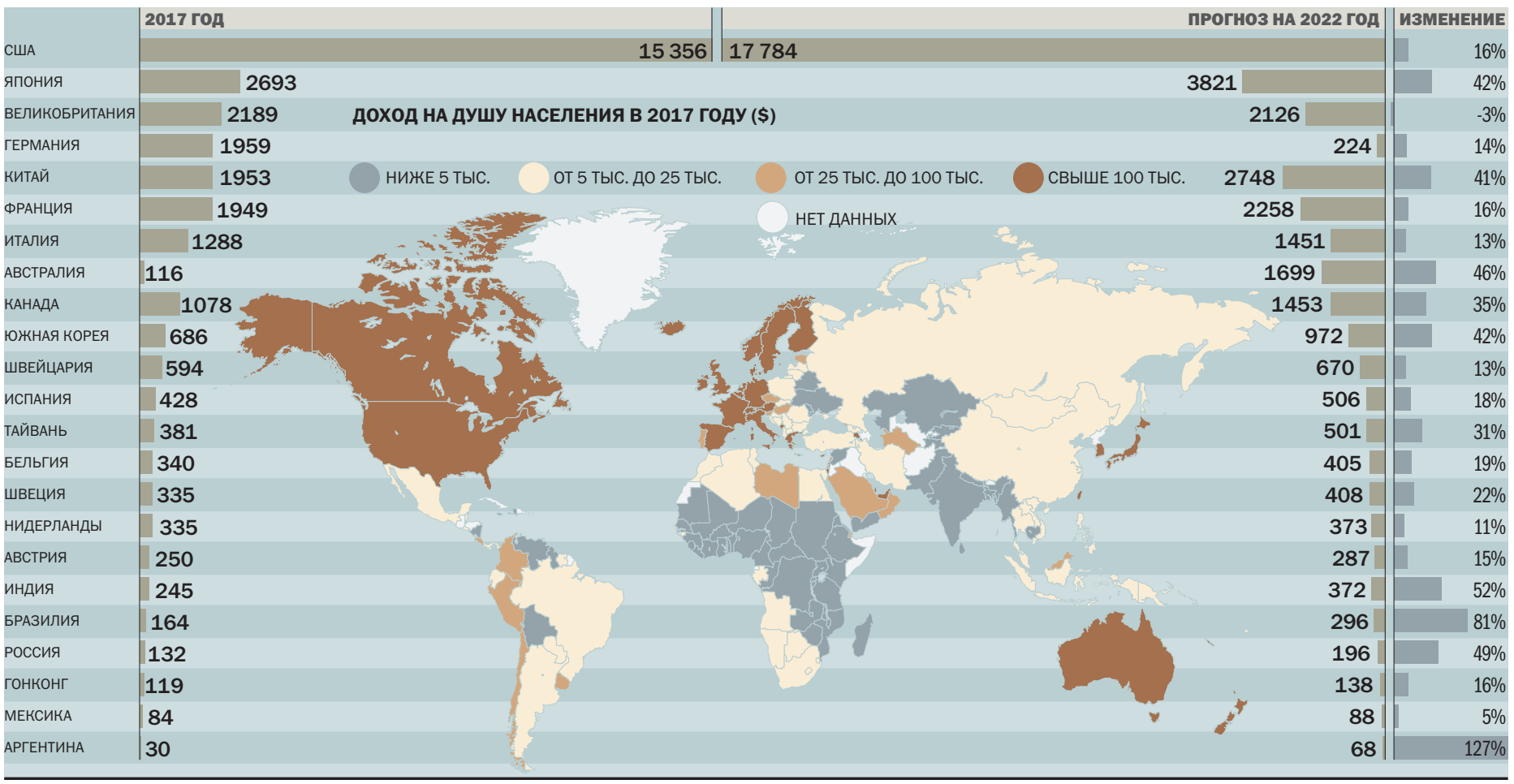
В России благосостояние в расчете на каждого взрослого гражданина составляет $16,77 тыс. За последние десять лет этот показатель в рублях вырос на 73%, в долларовом выражении рост составил только 28%. При этом 10% наиболее богатых россиян владеют 77% богатств страны. Столь высокий уровень характерен для крупных экономик — аналогичный показатель зафиксирован в США, а вот у Китая он ниже (72%). В России зафиксировано 132 тыс. долларовых миллионеров и 69 миллиардеров.

В ближайшую пятилетку объем мирового благосостояния будет расти и достигнет уровня $341 трлн, прогнозируют экономисты Credit Suisse. Они ожидают, что количество долларовых миллионеров достигнет 44 млн человек (то есть на 20% больше, чем сейчас), а вот число беднейших жителей планеты уменьшится на 4%. В России расслоение будет расти сильнее: количество миллионеров вырастет за пять лет почти в полтора раза, до 196 тыс. Сильнее этот показатель будет только в Аргентине (на 127%) и Бразилии (81%).

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**

ЧИСЛО ДОЛЛАРОВЫХ МИЛЛИОНЕРОВ (ТЫС.)

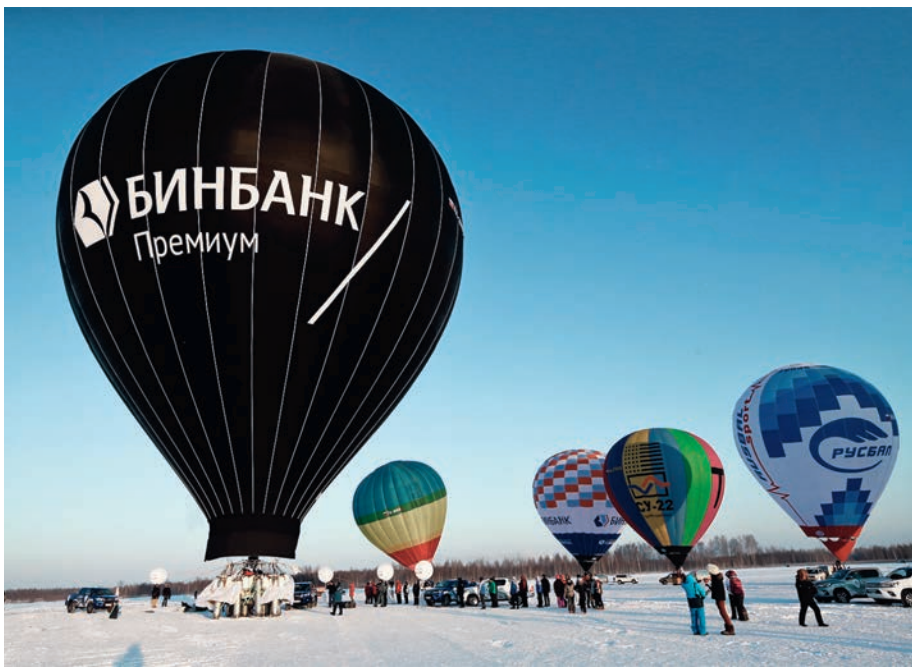
Источник: По данным Credit Suisse Research Institute.



ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО BANKS-FINANCE.RU 16+

ЗДОРОВЕЕ БУДУТ

При нынешней экономической ситуации и политике Центрального банка нельзя быть уверенным, что ваш банк внезапно не попадет под санацию, даже если он из первой десятки в рейтинге кредитных организаций. Процедуру оздоровления некоторые банки запрашивают сами, чтобы подтвердить свою благонадежность, соблюсти интересы клиентов и выполнить все обязательства перед партнерами. Именно так и поступил Бинбанк, который 22 сентября вошел в период санации по собственному желанию.



РИА НОВОСТИ

Процедура финансового оздоровления может проходить несколькими способами: при участии Агентства по страхованию вкладов, с привлечением инвесторов или через Фонд консолидации банковского сектора — автономное подразделение Банка России. Механизм санации с поиском рыночного инвестора очень сложный и долгий. Схема считается кредитной, поскольку оздоровление происходит посредством льготного кредита санатору, который предоставляет ЦБ. Процесс рассчитан на 10–15 лет. За это время у инвестора, если он не рассчитает силы, также могут возникнуть проблемы (что уже неоднократно случалось). Поэтому новый вариант с Фондом консолидации банковского сектора считается надежнее, так как ЦБ может самостоятельно, без посредников выделять средства для оздоровления кредитных организаций. К тому же этот механизм помощи рассчитан на полное оздоровление за два года. Схему впервые применили в «ФК Открытие», а после о санации через Фонд консолидации банковского сектора регулятора попросило руководство Бинбанка.

«Мы стали понимать, что можем подвести наших клиентов, наших вкладчиков, и в том числе и наших кредиторов, и наших заемщиков, потому что у нас активные кредитные линии, компании кредитуются, и надо продолжать их кредитовать, чтобы не допустить по ним дефолта. Я понял, что ситуация может стать критичной, и принял решение обратиться в Центральный банк за помощью в оздоровлении нашей банковской группы через Фонд консолидации»,— рассказал основной владелец Бинбанка Микаил Шишханов.

Как происходит санация

Кто и что может потерять при оздоровлении

При санации банков клиенты ничего не теряют, а владельцы и руководители утрачивают право собственности на банк и деньги, которые вложили в его капитал. Поэтому только совместная работа топ-менеджеров с временной администрацией может в короткий срок вернуть утерянное равновесие финансовой организации. Чтобы сконцентрироваться на процедуре оздоровления Бинбанка, Микаил Шишханов покинул состав совета директоров НПФ «Сафмар» и «Русского угля», сейчас он занимает должность председателя совета директоров Бинбанка и, как ожидается, войдет в его новый состав по завершении работы временной администрации.

Конечно, не только помощь регулятора помогает банку сохранять устойчивость. Сильно упрощает процедуру санации также и то, что в конкретном случае топ-менеджмент Бинбанка во главе с главным акционером работает в плотном тандеме с временной администрацией ЦБ. Это позитивно сказывается на прохождении оздоровления. Микаил Шишханов лично контролирует эффективность процедуры оздоровления Бинбанка. Предприниматель перевел свои непрофильные активы в суммарном размере примерно на 70 млрд руб. на баланс Рост-банка, который входит в периметр санации. Среди них оказались акции девелоперских компаний «Интеко» и «А101 девелопмент».

Кстати, санация банка никоим образом не влияет на систему страхования вкладов, которая защищает физических лиц от потери депозитов в случае наступления страхового случая — клиентам в любом случае возвращается 100% от суммы вкладов, но не более 1,4 млн руб.

Почему не стоит бояться санации банков

Санация — это страховка от банкротства банка. Поэтому, если ЦБ назначил процедуру оздоровления, ввел кризисное управление и определил финансовую поддержку, можно быть уверенным практически на 100%, чтобы банковская организация будет функционировать в прежнем режиме. Так, в Бинбанке никогда не вводились ограничения на снятие вкладов независимо от их размера и процедура выдачи денег осталась неизменной, кредитные условия в уже заключенных договорах тоже не меняются. Банк по-прежнему предлагает выгодные ставки по депозитам. Одно из сезонных предложений для частных клиентов — вклад «Новогодний» со ставкой 8,3% годовых с минимальной суммой вклада всего 50 тыс. руб. Есть несколько интересных предложений для бизнеса. Например, произошло снижение ставок по инвестиционным кредитам на 4–5% и по оборотным на 1–4%. Кроме того, сегменту малого и среднего бизнеса стали доступны бонусы при открытии депозита, если суммы старого и нового вложений составляют как минимум 1 млн руб. ($10 тыс. либо €10 тыс.).

ТЕКСТ **Кира Васильева**
ФОТО **РИА Новости**

УРАЛЬСКОЕ ГНЕЗДО «ЛАСТОЧКИ». КАК РОЖДАЕТСЯ СКОРОСТЬ?

Больше года москвичи пользуются новой линией метрополитена — Московским центральным кольцом. Этот амбициозный проект стал для столицы во многом уникальным. Впервые в истории России создано легкое метро, где курсируют поезда «Ласточка». Ежедневно они перевозят до 330 тыс. пассажиров. С момента запуска МЦК поездки стали не только комфортнее, но и быстрее в среднем на 20 минут. Современный подвижной состав производится под Екатеринбургом, на заводе «Уральские локомотивы». Об особенностях выпуска «Ласточек» с маркировкой «Сделано в России» — в нашем репортаже.

Небольшой промышленный городок на Урале под названием Верхняя Пышма. Живет здесь около 50 тыс. человек, свыше 3 тыс. из них работают на предприятии «Уральские локомотивы» (совместное предприятие «Сименс АГ» и «Группы Синара»). Менее чем за два года здесь был реконструирован производственный комплекс общей площадью 95 тыс. кв. м и открыты новые цеха. Наше знакомство с площадкой начинается с одного из самых важных участков, где собираются тележки поездов, которые станут основным элементом будущего подвижного состава. Специалисты подчеркивают, что сборка и сварка производятся исключительно с помощью роботов последнего поколения.

Еще одно новшество, которое отличает предприятие,— сложный процесс производства кузовов. При их выпуске впервые в России используются экструдированные алюминиевые профили, способные обеспечивать высокую безопасность и комфорт. «Алюминий не подвержен коррозии, а особая конструкция панелей обеспечивает жесткость и легкость вагона, что позволяет развивать высокую скорость»,— подчеркивает генеральный директор «Уральских локомотивов» Александр Салтаев.

Впрочем, о скоростях здесь могут рассказывать часами. На данный момент «Ласточка» может развивать до 160 км/ч. При этом адаптируется под различные требования благодаря гибкости внутренней компоновки и имеет плавный ход. Именно поэтому в ближайшее время на железных дорогах будут курсировать «Ласточки» не только стандартной модификации, но и премиум, предназначенные для междугородных перевозок. Это электропоезда повышенной комфортности, где можно выбрать класс вагонов, заказать питание, воспользоваться розетками и интернетом. Интерес к таким составам уже проявила Федеральная пассажирская компания. В июне 2017 года было подписано соответствующее соглашение о намерениях между ОАО РЖД, ФПК, «Группой Синара» и компанией «Сименс АГ». Конструкторы уверяют, что нынешние скоростные показатели в 160 км/ч для «Ласточки» не предел. На заводе уже начинают разработки поездов, способных разгоняться до 200 км/ч.

«Сегодня на „Уральских локомотивах“ созданы все необходимые условия, и производственные мощности позволяют здесь выпускать не только скоростные, но и высокоскоростные

ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

ТЕКСТ **Кира Васильева**
ФОТО **Геннадий Гуляев**

ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

поезда,— отмечает директор департамента „Мобильность“ компании „Сименс“ в России Йорг Либшер.— Мы готовы к локализации составов для ВСМ на российской площадке. Это могут быть поезда нового поколения».

Российским пассажирам «Ласточки» знакомы еще с 2013 года, именно они перевозили спортсменов и гостей в Сочи. Правда, тогда это были составы, собранные на предприятии «Сименс» в Крефельде (Германия). Уже в 2014 году с конвейера уральского завода сошла первая российская «Ласточка». «Важно, что поезд адаптирован к климатическим условиям нашей страны и может эксплуатироваться от минус 40 до плюс 40 градусов»,— рассказывает Йорг Либшер.

В настоящее время завод выполняет крупнейший заказ «Российских железных дорог» на 1,2 тыс. вагонов «Ласточка». Согласно контракту, в 2017 году уровень локализации должен быть 80%. «Производственный план по локализации мы даже перевыполнили. Показатель составил 81,7%. Среди основных поставщиков для завода предприятия Свердловской, Челябинской, Курганской областей, Пермского края, Москвы и Московской области, а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области»,— отмечает Александр Салтаев. Впрочем, локализация — это не только трансфер технологий, это прежде всего вклад в обучение высококвалифицированных специалистов. За семь лет работы численность персонала увеличилась в 2,5 раза, средний возраст сотрудников — 39 лет. По данному показателю «Уральские локомотивы» входят в первую десятку машиностроительных предприятий России.

На сегодня на предприятии выпущено уже 83 «Ласточки». Эти «птички», а именно так их называют заводчане, соединяют города в шести регионах России и обеспечивают комфорт и безопасность тысячам пассажиров. 33 «Ласточки» эксплуатируются в Москве, на МЦК. Специально для новой линии метрополитена уральский завод предусмотрел ряд модификаций. Так, в вагонах используются горизонтальные поручни, предусмотрены места для перевозки велосипедов, проход стал гораздо шире. На мониторах отображается схема метро со всеми возможными пересадками сразу на несколько видов транспорта. При этом «Ласточку» успели высоко оценить сами пассажиры. Согласно результатам опроса ВЦИОМа, проведенного через год после открытия Московского центрального кольца, подавляющее большинство пассажиров отмечают, что их дорога стала быстрее (93% опрошенных) и комфортнее (98%). При этом наибольшее значение пассажиры придают безопасности, удобству маршрута, регулярности движения поездов, комфорту салона и времени в пути.

«Проект оказался очень востребованным, по нашим оценкам, до конца этого года на МЦК будет перевезено 120 млн человек. Первоначально наши поезда курсировали с интервалом шесть минут, сейчас же время сокращено до пяти минут, с середины следующего года они будут ходить каждые четыре минуты. В связи с этим понадобятся дополнительно десять поездов»,— делится Александр Салтаев.

Во время экскурсии по предприятию журналисты стали свидетелями редкого события — выкатки поезда из цеха, который стал тридцатым и последним в 2017 году. Эта «Ласточка», как и многие другие, тоже «полетит» в Москву. Но прежде чем она встретит первых пассажиров, ее направят в сервисное депо, где пройдут пусконаладочные работы. Для того чтобы электропоезда работали бесперебойно и безаварийно, открыты современные сервисные площадки под Санкт-Петербургом, в Москве и в Адлере. После заводских цехов именно депо становится вторым домом для «Ласточек».

Согласно контракту, подписанному с РЖД, сервисное обслуживание 1,2 тыс. вагонов скоростных поездов, произведенных в России, будет осуществляться специалистами «Сименс» в течение 40 лет. К примеру, уникальным является депо «Подмосковная», где сервис налажен в режиме 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Здесь создан центр обработки и анализа данных, получаемых при эксплуатации подвижного состава. Компания является пионером создания дата-центров в железнодорожной отрасли, позволяющих на основе поступающих в режиме реального времени данных автоматически прогнозировать техническое состояние составов, вырабатывать рекомендации для сервисных инженеров. Это является ярким примером начала цифровизации «Российских железных дорог». Цифровые технологии постепенно внедряются в транспортную отрасль страны, и, по мнению экспертов, именно такие технологии в ближайшее время станут основным трендом в машиностроении. Не станет исключением и железнодорожный транспорт. ●

На заводе уже начинают разработки поездов, способных разгоняться до 200 км/ч

ПИФОВА ПОБЕДА

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ УСПЕШНЫМИ В УХОДЯЩЕМ ГОДУ

В этом году «Деньги» ежемесячно рассчитывали доходность самых доступных инвестиций. Подводим предварительные итоги. В качестве начальной инвестиции, как и прежде, мы взяли сумму в 100 тыс. руб. и рассчитали возможную прибыль от инвестирования суммы в различные финансовые инструменты.

По итогам 2017 года самыми прибыльными стали вложения в паевые инвестиционные фонды, которые имели высокую долю иностранных активов,— это позволило заработать на сильном росте на мировых фондовых площадках. Доход, превышающий инфляцию, обеспечили и более привычные продукты: банковские депозиты и золото. Убыточными были прямые покупки российских акций, хотя и среди них были исключения.

ПИФы

Самыми доходными финансовыми инструментами в 2017 году стали отдельные категории паевых инвестиционных фондов. С начала года максимальную прибыль обеспечили вложения в продукты с высокой долей иностранных активов. Такие фонды есть среди отраслевых фондов акций, ориентированных на вложения в высокотехнологичные компании, фондов смешанных инвестиций и фондов фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, с начала года вложения в эти фонды обеспечили бы инвестору доход на уровне 15–36%. Такие инвестиции с учетом комиссии управляющей компании принесли бы частным инвесторам за год доход от 16 тыс. до 36 тыс. руб.

Основной причиной столь высоких результатов стал рост цен на мировом рынке акций. По данным агентства Bloomberg, ведущие европейские индексы выросли с начала года на 20–32%, американские прибавили 17–21%, рынки развивающихся стран подросли от 15% до 45%. Российские фондовые индексы оказались в числе аутсайдеров, с начала года индекс ММВБ снизился на 5,5%.

Неплохо заработать инвесторы могли и на других категориях фондов: отраслевые фонды (электроэнергетики, металлургии), рублевые и валютные облигации. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 2,5 тыс. до 17 тыс. руб.

В наступающем году управляющие не рекомендуют держать большую позицию в валютных фондах. «Следует быть осторожными с покупкой американских акций. Несмотря на сильные фундаментальные показатели экономики и корпоративного сектора, рынок акций перегрет»,— предостерегает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев. Для консервативных инвесторов он рекомендует выбрать паи фондов облигаций — государственных или надежных корпоративных, цены которых продолжат рост на фоне обещанного снижения ставки ЦБ РФ. Паи фондов российского рынка акций могут подойти для диверсификации портфеля. «На наш взгляд, рынок еще не отыграл рост цен на нефть до $60 баррель. И в случае если риск наступления новых геополитических перемен не реализуется, есть хорошая возможность получить доходность, в разы превышающую ставку по депозитам»,— отметил господин Кирпичев.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **РИА Новости**

Депозиты

Активный процесс снижения ставок по вкладам, который мы наблюдали в 2017 году (с начала года средняя максимальная ставка снизилась на 1,2 процентного пункта), не сказался на доходности депозитов, открытых в конце прошлого года. В декабре средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам сроком на год составляла 8,4% годовых. Следовательно, клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб. в конце 2016 года, мог получить доход в размере 8,4 тыс. руб. Это с лихвой компенсировало потери от роста потребительских цен. По данным Росстата, за 11 месяцев инфляция в стране выросла на 2,1%. По итогам всего года она может составить 2,5–2,8%, свидетельствует прогноз Минэкономики РФ.

Неплохой доход принесли инвесторам и депозиты в евро, даже несмотря на то, что ставки по ним существенно ниже, чем по рублевым (вклад евро на год — 0,55%). Такой депозит принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) почти 6,8 тыс. руб. чистого дохода. Высокий доход вклада в евро связан с сильным ростом курса европейской валюты на российском рынке. С начала года курс европейской валюты на Московской бирже вырос на 4,6 руб., до отметки 69,14 руб./€. Этому повышению способствовали сильные макроэкономические показатели ЕС, а также мягкая денежно-кредитная политика ЕЦБ.

Впрочем, убыточными были депозиты, номинированные в долларах США. Открыв долларовый вклад в прошлом году, клиент банка мог потерять 2,65 тыс. руб. Такому результату способствовала валютная переоценка (курс доллара с начала года потерял 1,5 руб., снизившись до отметки 58,1 руб./$).

В следующем году участники рынка советуют разделить сбережения между вкладами в рублях и долларах, ставки

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ЗОЛОТО	6,3	0,6	–0,4
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	–22,1	–37,5	23,4
СЛИТКИ	–26,7	–41,1	1,9
ФОНДЫ ФОНДОВ	4,9	10,2	–
КУРС ДОЛЛАРА	–4,6	–7,3	36,2

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	7–13	34–68	30–91
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-1,5–+7	8–55	40–126
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	2,7–19	22–122	47–128
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-3,3–1	62–73	62–73
МЕТАЛЛУРГИЯ	10–15	65–80	21–97
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	2–22	33–85	100–145
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	15–36	44–63	83–174
НЕФТЬ И ГАЗ	-0,8–+0,3	54–83	71–111
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	2,5–17	104–160	23–51
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5,5–+20	-20–+19	13–114

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.

РИА НОВОСТИ

по которым самые высокие — 7–8,8% и 1,9–2,2% соответственно. Вклады в евро обеспечат меньшую доходность, на уровне 0,5%. По словам руководителя розничного блока СМП-банка Романа Цивинюка, вклады в долларах интересны на горизонте от года до трех лет, поскольку длительный срок инвестиций позволяет нивелировать влияние возможных курсовых колебаний на коротких периодах. «В декабре на рынке появляется множество сезонных предложений и продуктов со спецусловиями в различных валютах, поэтому конец года — подходящее время для планирования сбережений и открытия депозитов»,— отмечает господин Цивинюк.

Золото

Доход, сравнимый с вложениями в евродепозиты, инвестор мог получить и на золоте. По оценке «Денег», с начала года каждые 100 тыс. руб. вложений в драгоценный металл обеспечили бы прибыль в размере 6,5 тыс. руб. Более высокий доход принесла бы покупка фьючерсного контракта на металл на Московской бирже. По результатам торгов с начала года рублевая цена золота выросла в России более чем на 8%, а значит, вложив 100 тыс. руб., инвестор заработал бы свыше 8 тыс. руб. Другой способ покупки «виртуального» золота в России — через биржевой фонд FinEx Gold ETF (USD) — принес бы инвестору прибыль в размере 5 тыс. руб.

Инвестиционный успех вложений в золото мог быть и более значительным, если бы не укрепление курса рубля. С начала года стоимость золота на мировом рынке выросла более чем на 11%, до $1280 за тройскую унцию. Однако за счет существенного снижения курса доллара на внутреннем рынке (минус 4,2%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли доход меньший, чем банковские депозиты.

Впрочем, подобные инвестиции могли бы быть и убыточными, если бы инвестор решил войти в золото через монеты или слитки. По оценкам «Денег», на таких инвестициях можно было потерять около четверти своих вложений. Столь негативный результат объясняется особенностями банковских продуктов. Если в случае с монетами инвестор теряет за счет большой разницы между ценой продажи и покупки банком, то при покупке слитков взимается НДС, что моментально ухудшает позицию покупателя. Эти причины лишают данные операции смысла на коротком временном интервале.

В будущем году аналитики рекомендуют инвестировать в золото осторожнее. По оценкам аналитика рынка сырьевых ресурсов Julius Baer Карстена Менке, в начале 2018 года цены на золото могут снизиться до $1225 за унцию, что на 4% ниже текущих значений. Однако по мере снижения давления со стороны краткосрочного цикла повышения ставки ФРС США рост цен на золото может возобновиться. «Устойчивое повышение котировок будет происходить по мере того, как опасения по поводу темпов экономического роста будут влиять на финансовые рынки и стимулировать спрос инвесторов на золото в качестве защитного актива»,— отмечает господин Менке.

Акции

Провальными в этом году оказались инвестиции напрямую в российские акции. За неполный год индекс ММВБ снизился на 5,5%, продемонстрировав худшую динамику среди индексов развитых и развивающихся стран. Сильнее снизились только ближневосточные фондовые индексы. В результате, инвестировав в российский индекс 100 тыс. руб., инвестор потерял бы 5,5 тыс. руб. В последний раз подобные инвестиции приносили убыток на годовом интервале в 2014 году, тогда потери были на уровне 7 тыс. руб.

Впрочем, потери инвесторов на рынке акций могли оказаться более значительными, если бы они решили заходить в отдельные бумаги. По оценкам «Денег», большинство рассмотренных ликвидных бумаг подешевели на 13–28%. Аутсайдером стали акции торговой сети «Магнит», с начала года их цена упала более чем на 42%, причем только за последние два месяца потери составили 37%. Так инвесторы отреагировали на слабые результаты компании и решение основного владельца «Магнита» Сергея Галицкого продать часть своего портфеля.

Впрочем, не все инвестиции были убыточными. Высокий доход, сопоставимый с ПИФами, обеспечило вложение в акции Сбербанка. Если бы инвестор в начале года приобрел акции госбанка на 100 тыс. руб., то 5 декабря стоимость его портфеля составила бы почти 129 тыс. руб. Даже после уплаты налога на доходы физических лиц (4,16 тыс. руб.) чистая прибыль такой инвестиции почти в четыре раза превосходила бы показатель роста депозита, открытого в этом же банке (6,85 тыс. руб.).

Столь стремительному росту стоимости акций госбанка способствовали сильные показатели. Согласно последней отчетности Сбербанка, за период январь—октябрь банк получил чистую прибыль на уровне 560 млрд руб., что на треть больше показателя за аналогичный период 2016 года. «Весь год банк демонстрировал отличные результаты, превышающие ожидания аналитиков. Поэтому мы видели высокий интерес к бумаге как со стороны российских, так и со стороны иностранных инвесторов»,— отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов.

В будущем году аналитики не ждут сильного роста на российском рынке акций. Давление на рублевые активы будут оказывать как внешние (ужесточение санкций, возможная коррекция цены на нефть), так и внутренние факторы (неопределенность в преддверии выборов президента, смягчение денежно-кредитной политики ЦБ РФ). Исключением могут стать акции Сбербанка. По оценкам начальника отдела продаж «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергея Королева, акции госбанка могут вырасти в будущем году на 30–50%. «ЦБ активно занят „чисткой“ банковского сектора, этот факт заставляет идти инвесторов в более надежные финансовые институты в нашей стране, у Сбербанка здесь явное преимущество»,— отмечает господин Королев. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	6,50	38,10	61,00
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	–2,65	19,69	130,18
ВКЛАД В ЕВРО	6,79	–0,11	70,40
КУРС ДОЛЛАРА	–2,54	4,30	91,51
КУРС ЕВРО	7,16	0,71	71,73

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ИНДЕКС ММВБ	–5,0	51,1	40,0
СБЕРБАНК	28,6	305,7	126,3
«РОСНЕФТЬ»	–27,9	48,3	8,9
«ГАЗПРОМ»	–13,8	2,2	–9,8
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	–1,4	23,5	68,1
«РУСГИДРО»	–13,8	47,3	8,0
«МАГНИТ»	–42,5	–34,7	27,9
«РОСТЕЛЕКОМ»	–23,4	–26,1	–46,2
АЛРОСА	–23,4	18,4	152,5
«АЭРОФЛОТ»	–4,2	354,4	210,5

Источник: Reuters.

КРИПТОЛИХОРАДКА: МИЛЛИОНЫ ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО

ЧТО ТАКОЕ ICO И СТОИТ ЛИ В ЭТОМ УЧАСТВОВАТЬ

За три квартала года российские стартапы собрали $293 млн инвестиций в рамках ICO. Общий объем полученных в ходе ICO средств в 2017 году может составить $400–450 млн, свидетельствуют данные исследования «Сколково — венчурные инвестиции». Это в три с половиной раза больше, чем собрал весь венчурный рынок России за прошлый год ($126 млн). Можно ли верить криптобизнесменам, у которых зачастую, кроме идеи, ничего нет?

Инвестиции на три буквы

Initial coin offering — это такая форма привлечения инвестиций в новые компании (как правило, из IT-сектора), при которой проекты выпускают собственную криптовалюту (токены), а инвесторы покупают ее или за реальные деньги, или за распространенные криптовалюты (bitcoin, ethereum). Началось это криптобезумие в 2013 году, когда стартап Mastercoin собрал $5 млн. В этом году, судя по всему, ICO переживает расцвет: по данным coinschedule.com, более 200 компаний по всему миру уже привлекли около $3 млрд. Некоторые из них (Filecoin, Tezos) смогли убедить инвесторов вложить в их идею по $200 млн и более. Так что же это — очередная пирамида, которая рано или поздно оставит в дураках своих вкладчиков, или новый инвестиционный инструмент?

Внешне это похоже на первичное размещение своих акций (или IPO), когда инвесторы также отдают реальные деньги за ценные бумаги компании. Или на привлечение средств от венчурных инвесторов — в обмен на долю в фирме. Однако при общей схожести процессов разница в частностях огромная. Начинающие бизнесмены, которые хотят привлечь средства от венчурных или инвестиционных фондов, должны с документами на руках (бизнес-план, отчеты аудиторской компании и прочее) доказать жизнеспособность своего бизнеса, полностью раскрыться перед будущими партнерами и показать работающий прототип. Чтобы привлечь деньги путем размещения своих акций на бирже, нужно и того больше — на это способны только уже состоявшиеся компании, соответствующие «лучшим практикам». Для проведения ICO сейчас нужен лишь бюджет на рекламу и команда увлеченных людей с ноутбуком.

«ICO можно назвать одной из форм краудфандинга, однако, в отличие от последнего, при первичном предложении большинство стартапов не выходят на какую-либо площадку, а собирают средства собственными силами»,— считает управляющий партнер PFL Advisors Федор Наумов.

До последнего времени ICO делались «на коленке»: ребята на кухне импровизировали презентацию. По сути, это единственный документ (называется white paper), который предоставляется инвесторам от организаторов ICO. Затем им оставалось лишь собирать миллионы долларов. Еще весной в этой сфере творилась вакханалия — проекты привлекали деньги за считаные минуты. Так, в мае этого года команда, которая создает «инновационный браузер» Brave, провела одно из самых быстрых в истории ICO, за 30 секунд собрав $35 млн. А в апреле проект Gnosis осуществил еще один молниеносный сбор средств. За десять минут он получил сумму в криптовалюте, эквивалентную на тот момент $12,5 млн. Gnosis обещает создать платформу, с помощью которой любой сможет делать ставки на любые будущие события (исход спортивных соревнований, результаты выборов и многое другое).

Некоторые команды тратили на ICO значительно больше времени и средств, зато и сборы были выше. Так, например, Filecoin привлек $257 млн под обещание создать огромное децентрализованное хранилище данных. Команда разрабатывает компьютерное приложение, благодаря которому пользователи смогут хранить чужие данные, получая за это вознаграждение в валюте filecoins, которую, в свою очередь, можно будет обменять на биткойн или другие криптовалюты.

На другой проект — Tezos — криптоинвесторы со всего мира выложили в общей сложности $232 млн. Команда намерена создать альтернативу популярной платформе ethereum (с ее помощью сейчас проводится более половины ICO) и свой протокол (то есть программный код) для проведения ICO.

ТЕКСТ **Алексей Савкин**
ФОТО **Эмин Джафаров**

Как это делается

Схема проведения ICO в общем-то технически очень проста. Стартап, собирающийся выпустить инновационный продукт (лучше, если разработка будет использовать технологию блокчейн), выкладывает на своем сайте white paper (описание всех аспектов проекта) и запускает сбор средств. Инвестор, которого заинтересовала данная идея, посылает стартапу деньги (в традиционных валютах или в общеизвестных криптовалютах). В обмен он получает токены этого проекта — это единица учета, которая используется для представления цифрового баланса в некотором активе. Токены инвестор в будущем может обменять на какую-либо услугу компании, а может и продать в будущем на бирже или напрямую другому инвестору.

«Допустим, я хочу открыть магазин. Однако, кроме желания и команды, у меня практически ничего нет,— объясняет вице-президент Waves (компания предоставляет площадку для проведения ICO) Игорь Пугачевский.— С поставщиками еще не договорились, помещения тоже нет. Я иду в банк, и мне или отказывают, или предлагают кредит по высоким ставкам. Можно, конечно, обратиться к родственникам, но не факт, что они поверят в идею и дадут денег. Сейчас же я могу выпустить свою валюту (токены) и продать ее людям со всего мира. Если 10 тыс. человек скинутся по $100–200 — этого хватит на запуск любого магазина. В обмен я им обещаю или часть прибыли, или какие-то скидки на товары».

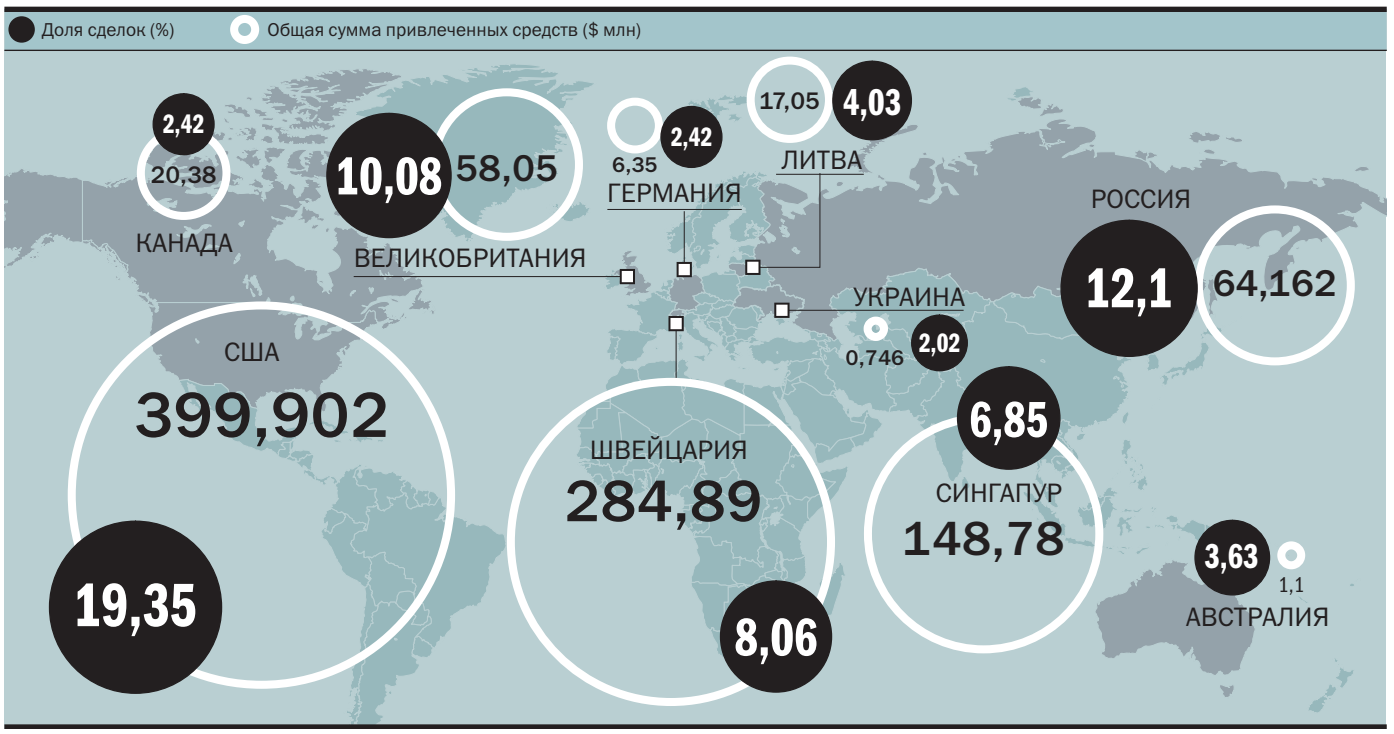
Компании, вышедшие на ICO, предлагают в обмен на деньги два типа «ценных бумаг». Это либо equity tokens — то есть фактически акции компании (они, правда, в отличие от обычных акций не дают права на участие в собрании акционеров и управлении компанией). Или utility tokens, которые гарантируют владельцу получение какой-то выгоды от компании в виде скидок или товаров.

Российский хайп

«Российские проекты привлекают на ICO в среднем от $5 млн. Надо отметить, что при получении венчурного финансирования проекту на ранней стадии такой объем средств привлечь сложно»,— говорит директор по развитию экосистемы «Сколково — венчурные инвестиции» Станислав Колесниченко. Плюс ICO открывает для российских компаний международный рынок капитала, уточняет эксперт.

ICO: СТАТИСТИКА ПО СТРАНАМ

Источник: icowatchlist.com.



В исследовании «Сколково — венчурные инвестиции» к российскому рынку относятся любые проекты, которые имеют в составе основателей выходцев из России. Учитывались ICO, которые завершились в период с первого по третий квартал 2017 года. При переводе собранных криптосредств в доллары в исследовании берется цифра, указанная на специализированных сайтах и блогах компаний. В ином случае это делалось самостоятельно по курсу последнего дня ICO.
Эксперты подчеркивают, что компании не сразу обналичивают средства: высокая волатильность криптовалют могла сказаться на оценке количества собранных денег. Например, проект SONM, по данным исследования «Сколково — венчурные инвестиции», собрал $42 млн, по данным icowatch — $26 млн.

«Причины российского хайпа ICO — в недостаточной развитости венчурного рынка. Стартапы увидели возможность привлечения средств, тем более что инвесторы охотно дают деньги. За каждым третьим стартапом, вышедшим на ICO, стоят русские»,— уверен вице-президент Waves Игорь Пугачевский. С другой стороны, это легкий способ почувствовать себя IT-инвестором. В ходе ICO можно купить токенов на сумму от нескольких долларов, переведя деньги со своей банковской карты. «Венчурное инвестирование стало доступно любой домохозяйке»,— отмечает Игорь Пугачевский.

В мире сейчас нет единой позиции по вопросу ICO. В Китае, например, наложили запрет на такой способ привлечения средств. В Швейцарии и Сингапуре — фактически дали зеленый свет. США занимают умеренную позицию: каждый, кто хочет проводить ICO, должен доказать Комиссии по ценным бумагам (SEC), что выпускаемый токен не является ценной бумагой. В противном случае стартап должен выполнить достаточно жесткие требования по регулированию оборота ценных бумаг от SEC. Причем полномочия SEC распространяются далеко за границы США. Это значит, что под надзор комиссии попадают даже те ICO, в которые инвестировал хотя бы один американский гражданин. Поскольку это может быть любое размещение, теперь предприниматели делают все, чтобы SEC не признала токены ценной бумагой.

В России в этой сфере правовой вакуум. Не так давно президент Владимир Путин поручил правительству и Банку России к 1 июля 2018 года обеспечить законодательное регулирование ICO. Предполагается, что оно может происходить по аналогии с тем, как осуществляется первичное размещение ценных бумаг (то есть IPO). А это, конечно, ужесточит правила проведения ICO для российских проектов. Если у вас есть идея бизнеса и вы хотите успеть провести ICO до 1 июля, не торопитесь, будьте бдительны.

Просто, но дорого

Инвесторы наконец-то поняли, что около 90% ICO не принесут желаемой прибыли, и начинают внимательно изучать проекты, прежде чем отдавать им деньги. Кроме этого, правовой вакуум создает идеальные условия для мошенников, которые просто собирают деньги и исчезают. Поэтому провести ICO сейчас хоть и не так сложно, но достаточно дорого.

Прежде всего необходимо четко сформулировать бизнес-идею и определиться с формой выпускаемого токена (equity tokens или utility tokens). Сейчас немногие компании рискуют выпускать equity tokens, поскольку Комиссия по ценным бумагам США признает их ценными бумагами и требует строжайшей отчетности. Причем даже от компаний, которые не имеют никаких дел с США. Достаточно, чтобы хотя бы один гражданин США вложил в нее деньги. Поэтому многие или игнорируют эту опасность, или выпускают utility tokens.

Далее необходимо зарегистрировать компанию в дружелюбной юрисдикции, рассказывает Александр Ругаев из icopromo.com. Лучше всего для этих целей, на его взгляд, подходит Швейцария, которая фактически легализовала такую форму привлечения средств. Открытие и юридическое сопровождение компании в течение года будет стоить от $50 тыс. Затем, по словам эксперта, надо запустить масштабную PR-кампанию — проектов сейчас такое количество, что можно легко потеряться. Ежедневно на ICO выходит до 30 стартапов. Чтобы получить существенное количество средств, необходимо громко заявить о себе. Это значит, опублико-

СПИСОК СДЕЛОК ICO В РФ (ВЫХОДЦАМИ ИЗ РФ)

№	КОМПАНИЯ	ICO СУММА*, $ МЛН	ОПИСАНИЕ ИДЕИ / БИЗНЕСА
1	MOBILEGO	53	МОБИЛЬНАЯ ИГРОВАЯ ПЛАТФОРМА, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ПРИЕМ КРИПТОВАЛЮТ
2	RUSSIAN MINING CENTER	43,2	ПРОИЗВОДСТВО МАЙНИНГОВЫХ ФЕРМ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ПОД БРЕНДОМ SUNRISE
3	SONM	42	ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ «ТУМАННЫХ» ВЫЧИСЛЕНИЙ
4	BLACKMOON CRYPTO	30	СЕРВИС ДЛЯ ЛЕГАЛЬНОГО СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ФОНДАМИ С ТОКЕНАМИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ВЫПУСТИТЬ ТАКЖЕ ЧЕРЕЗ ПЛАТФОРМУ BLACKMOON CRYPTO
5	KICKICO	20,9	ПЛАТФОРМА ДЛЯ КРАУДФАНДИНГОВЫХ КАМПАНИЙ В КРИПТОВАЛЮТЕ — СОБИРАТЬ КРИПТОПОЖЕРТВОВАНИЯ МОГУТ ЛЮБЫЕ ПРОЕКТЫ С ПОМОЩЬЮ СМАРТ-КОНТРАКТОВ.
6	ZRCOIN	4,5	БЛОКЧЕЙН-ОПЦИОН НА СИНТЕТИЧЕСКИЙ КОНЦЕНТРАТ ZRO2 (ЦИРКОНИЙ)
7	«ЭКОСИСТЕМА КОЛИОНОВО»	0,5	ФЕРМЕРСКАЯ КОМПАНИЯ
8	ENCRYPTOTEL	4,5	ОПЕРАТОР ЗАШИФРОВАННОЙ VOIP-ТЕЛЕФОНИИ
9	STARTA	5	АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА НА ДЕНЬГИ ICO
10	EXCUDO	5,3	ФИНАНСОВАЯ ЭКОСИСТЕМА, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ТРАДИЦИОННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ И РЫНОК КРИПТОВАЛЮТЫ
11	TAAS	7,7	ИНВЕСТ-ФОНД, ИНВЕСТИРУЮЩИЙ В БЛОКЧЕЙН-АКТИВЫ
12	HUMANIQ	5,2	ДОСТУП К ФИНАНСОВЫМ/БАНКОВСКИМ СЕРВИСАМ С ПОМОЩЬЮ БИОМЕТРИК ДЛЯ ЛЮДЕЙ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ БЕДНЫХ СТРАН
13	SURETLY	2,7	МЕЖДУНАРОДНАЯ БИРЖА НАРОДНОГО ПОРУЧИТЕЛЬСТВА, ЗАРАБОТОК НА ПОРУЧИТЕЛЬСТВЕ
14	BITCLAVE	1,8	КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА (РЕКЛАМОДАТЕЛИ НЕ МОГУТ ОТСЛЕДИТЬ ИНФОРМАЦИЮ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ)
15	REVAIN	4	REVIEW PLATFORM, BUILT WITH BLOCKCHAIN TECHNOLOGY
16	SOSNOVKINO	0,15	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНФРАСТРУКТУРЫ
17	ONPLACE	0,14	INVESTMENT PLATFORM THAT GIVES THE OPPORTUNITY TO BECOME AN INVESTOR OF PRIVATE COMPANIES
18	AHOOLY	0,3	ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА ПО ТОВАРАМ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ МИРА С ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ПОДЛИННОСТИ НА БАЗЕ БЛОКЧЕЙНА
19	CHRONOBANK	5,4	P2P-МАРКЕТПЛЕЙС ПО КРАТКОСРОЧНОМУ РЕКРУТИНГУ
20	CRYSTAL CLEAR	3,4	ПЛАТФОРМА ПО ЗАКАЗУ СЕРВИСОВ
21	PROPY	15	ПЛАТФОРМА ДЛЯ КРИПТОНИЗАЦИИ И ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ
22	TRUE FLIP	9,1	ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЛОТЕРЕЙ
23	DAO.CASINO	18	БЛОКЧЕЙН-ПРОТОКОЛ ДЛЯ АЗАРТНЫХ ИГР
24	SKINCOIN	3,2	ПЛАТЕЖИ ДЛЯ ГЕЙМЕРОВ/СТРИМЕРОВ
25	BITCAD	7,7	ЕДИНАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ, ПРОЕКТИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА БИЗНЕСА
	ИТОГ	292,7	

*Суммы в пересчете на доллары на момент закрытия ICO. **Источник:** «Сколково — венчурные инвестиции»

ЭМИН ДЖАФАРОВ

вать статьи в западных изданиях — Forbes, coindesk.com, cointelegraph.com и других. PR-кампания идет от трех до шести месяцев, и на нее придется потратить от $25 тыс. в месяц. Далее следует купить рекламу в социальных сетях, форумах, чатах и профильных сайтах — это будет стоить от $100 тыс. до $500 тыс. в месяц. Кроме этого, стоит повстречаться с инвесторами «вживую», посетив крупнейшие блокчейн-тусовки. На конференции придется потратить от $10 тыс. до $200 тыс. Обязательно следует провести road show перед крупными инвестиционными фондами и попытаться создать хотя бы прототип своего продукта. Здесь затраты могут колебаться от нуля до $200 тыс. На самом деле для привлечения на ICO суммы в несколько миллионов долларов требуется потратить от $500 тыс. и минимум полгода времени, поясняет Александр Ругаев.

Отдельно надо заняться технической частью — то есть создать сайт, на который будут заходить люди, желающие отдать проекту деньги, и установить, какая платформа (то есть какой программный код) будет использована для проведения ICO (ethereum, waves или другой). И еще обязательно подумать о кибербезопасности, чтобы хакеры не украли собранные средства. Так произошло с проектом DAO (инвестиционный криптовалютный фонд), когда в июне прошлого года хакеры взломали код и украли $60 млн.

Несмотря на все эти проблемы, невзирая на отсутствие правового регулирования и гарантий сохранности средств, не принимая во внимание, что некоторые презентации проектов похожи на школьные сочинения, инвесторы отдают молодым предпринимателям миллионы долларов. Почему?

Можно ли заработать на ICO?

Шансы получить прибыль от вложения в ICO сопоставимы с игрой в лотерею. Девять из десяти стартапов потерпят неудачу, рассказывает вице-президент по продуктам Waves Игорь Пугачевский. «Здесь такие же правила, как на венчурном рынке. Только теперь для выбора проекта не надо ехать в Кремниевую долину»,— говорит эксперт. Достаточно зайти на сайт smithandcrown.com или icoalert.com и выбрать идею на свой вкус. Затем остается надеяться, что именно ваш проект окажется удачным и принесет сотни процентов прибыли. Такие проекты действительно есть. Один из хрестоматийных примеров — ICO криптовалютного проекта Ethereum, проведенное командой предпринимателей во главе с Виталием Бутериным в 2014 году. В ходе размещения была выпущена одна из самых популярных криптовалют ethereum («эфиры»). Стоимость «эфиров» во время размещения составляла $0,3–$0,4, через год поднялась до $20, на конец ноября 2017 года она составляет почти $400. Другой похожий пример — ICO проекта Waves, который, так же как и Ethereum, предоставляет предпринимателям платформу (то есть, по сути, программный код) для технического обеспечения размещения. Цена валюты Waves в июне прошлого года составляла $1,3. Сейчас она поднялась почти до $6. На некоторых ICO инвесторы зарабатывали баснословные прибыли. Это, например, проект, Spectrocoin, разрабатывающий различные сервисы для держателей криптовалют. В момент размещения (ноябрь 2017 года) один токен стоил $0,001. Затем его цена поднялась до $0,15%, обеспечив доходность в несколько тысяч процентов годовых.

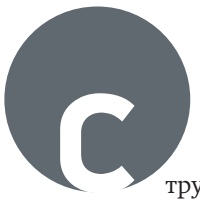
Тем не менее таких удачных примеров немного. А мошенников на этом рынке куда больше, чем на каком-то другом. «Сейчас эта сфера плохо структурирована юридически и обязанности компаний по отношению к инвесторам юридически плохо закреплены. Поэтому консервативным и осторожным инвесторам мы бы вообще не советовали рассматривать такой вид вложений и подождать, когда будут установлены четкие правила игры»,— говорит директор по развитию экосистемы «Сколково — венчурные инвестиции» Станислав Колесниченко.

Что делать тем, кто ждать не хочет? Вот несколько универсальных правил отбора проектов для своего портфеля. Во-первых, необходимо внимательно изучить презентацию проекта, сайт компании и white paper. Здесь необходимо обратить внимание, насколько подробно расписан проект и каким языком создатели описывают свою разработку. Минимум информации и громкие заявления («Мы создадим альтернативу Facebook на базе блокчейна») должны насторожить инвестора. Не стоит верить компаниям, которые в описании продукта и команды ограничиваются двумя страницами текста и общими формулировками. Затем стоит изучить команду проекта и посмотреть, где эти люди работали ранее и какими они могут похвастаться достижениями. Надо также понять, насколько быстро может быть реализован проект, и сторониться разработок, которые обещают какие-то масштабные преобразования во всем мире (вроде изменения климата). Нелишним будем по мере возможностей запросить экспертизу у людей, которые разбираются в данной области. Если все эти стадии успешно пройдены, можно попробовать отдать небольшое количество средств нескольким стартапам. А потом верить в удачу и быть готовым потерять свои деньги. ●

ЗАЩИТА С РИСКОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СТРУКТУРНЫЙ ПРОДУКТ

За прошедший год пять российских эмитентов разместили на финансовом рынке семь выпусков структурных облигаций. Результат не слишком масштабный, но знаменательный — компании и банки выходят со структурными продуктами на публичный рынок. Однако завоевать доверие частных инвесторов с помощью этого финансового инструмента непросто. Об особенностях потенциально доходного, но и довольно рискованного инструмента — в материале «Денег».



Простые сложности

Структурный (структурированный) продукт на первый взгляд выглядит довольно просто. Значительная часть средств (иногда более 90%), которую можно назвать консервативной, вкладывается в инструменты с фиксированной доходностью — высоконадежные облигации и депозиты надежных банков. Делается это для того, чтобы к дате исполнения контракта эти вложения обеспечивали возврат всех инвестиций (либо их части). Меньшая часть (агрессивная, или опционная) вкладывается в опционные стратегии, которые срабатывают лишь при достижении определенных условий (превышение/принижение ???ИМЕННО ЭТО СЛОВО?? цен на определенный актив, индекс и т. п.). Опцион — это финансовый инструмент, по которому покупатель имеет право купить и продать определенный актив по заранее оговоренной цене либо при выполнении каких-либо условий. При этом продавец опциона несет обязательства по нему.

Как поясняет председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов, в качестве базового актива по опциону может выступать как отдельный инструмент, так и среднее значение корзины инструментов или лучший/худший актив из корзины. Можно добавить дополнительные условия, например фиксацию лучшего значения, когда по инструменту производятся ежеквартальные наблюдения, а при погашении выплачивается доходность, соответствующая лучшему наблюдению. Кроме того, в агрессивной части могут быть так называемые range accrual инструменты — за каждый период (обычно день), в который соблюдается определенное условие, по инструменту накапливается некоторый купон,*** ЛУЧШЕ некий процент?? который выплачивается в конце срока ???ЧЕГО продукта.

За счет многообразия базовых активов и условий и достигается широкое предложение структурных продуктов. При этом структурные продукты могут отличаться по типу доходности (гарантированной или условной), по уровню защиты капитала (полной или частичной). И даже те немногочисленные выпуски структурных облигаций (см. справку), которые российские эмитенты разместили за последний год, показали широкую палитру этих инструментов, в том числе и риски вложений.

Вспомнить все

Эмитенты таких продуктов считают, что инвестор должен воспринимать их как единое целое, без разбивки на составляющие. По словам руководителя департамента глобальных рынков Sberbank CIB Андрея Шеметова, «инвестор не должен путать их с неким составным портфелем». По его словам, любой структурный продукт (СП) имеет спецификацию или проспект эмиссии, содержащий подробные условия выплат. Например, это может быть участие в росте акций «Газпрома» или Apple. В случае выполнения обязательств эмитентом СП позволяет клиенту опосредованно инвестировать в эту акцию и участвовать в ее росте, не неся риска потерь в случае ее падения (для продуктов с полной защитой). По мнению Андрея Шеметова, рассмотрение «начинки» СП сродни рассмотрению начинки автомобиля — конечному пользователю не обязательно глубоко разбираться в особенностях внутреннего устройства данной модели, чтобы с успехом ею пользоваться.

Однако представители управляющих компаний, находящиеся на стороне инвестора, не согласны с таким упрощенным подходом. Как считает директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов, выбирать структурный продукт, если вы в этом не разбираетесь и просто ориентируетесь на настойчивые предложения своего менеджера из крупного банка, не следует вообще. По его словам, банки нередко «вшивают» в структурные ноты своего производства крайне высокие комиссии, зачастую не объясняя клиентам всех рисков, связанных с такими продуктами. «Инвестор, задумываясь над такими предложениями, должен помнить, что менеджер мотивирован банком предлагать структурные ноты. Инвестор должен самостоятельно прочитать и понять все условия данного продукта»,— уверен Алексей Потапов.

Как считает гендиректор «Спутник — управление капиталом» Александр Лосев, недостаточно просто выяснить реальную структуру продукта, «включая все аспекты и типы производных инструментов, туда входящих, прав и обязательств в договорах между банком, продающим такие продукты, и его контрагентами по операциям с производными». Необходимо также обладать собственным опытом работы на рынке деривативов и необходимыми математическими знаниями для расчета параметров стоимости опциона и оценок рисков. Таких, например, как дельта, гамма, вега, ро и тета опциона, понимать, чем отличается барьерный опцион от ванильного или бермудского, а knock-in от knock-out, и также знать, кто такие Гаусс, Винер, Колмогоров, Марков, Блэк, Шоулз, Хестон, Фейнман, Маграбе и чем они занимались. «Если вам хоть одно слово, понятие или имя здесь неизвестно, бегите прочь от структурных продуктов, потому что вы рискуете остаться без прибыли или даже без денег»,— категоричен господин Лосев.

В такой ситуации круг потенциальных инвесторов структурных продуктов ограничен. По словам руководителя управления структурных продуктов Альфа-банка Людмилы Храпченко, в настоящее время структурные облигации в основном приобретаются состоятельными частными инвесторами, хотя потенциально может быть интерес и со стороны институциональных инвесторов. Эти инвесторы, по сути, относятся к категории квалифицированных инвесторов как по размеру своего капитала, так и по квалификации в инвестировании на фондовом рынке. Андрей Шеметов выделяет еще одну целевую аудиторию защитных СП — это клиенты, привыкшие пользоваться депозитами. В условиях невысоких ставок они получают возможность ориентиро-

ТЕКСТ **Дмитрий Ладыгин**
ФОТО **Zuma/TASS**

Не следует ни в коем случае связываться с теми, кто произносит фразу «коэффициент участия» и показывает какие-то графики роста чего-либо в прошлом

ваться на доходности, характерные для более агрессивных инструментов, при этом низкая ликвидность обычно не является принципиальной для клиентов, которые привыкли дожидаться окончания депозита по году-два.

Внимание на рейтинг

Если вас не пугает обилие греческих букв, вам знакомы имена выдающихся математиков и вы чувствуете в себе способности самостоятельно оценить привлекательность продукта, то необходимо обратить внимание на его особенности, следовать ряду правил и учитывать риски, чтобы инвестиции принесли доход, близкий к ожидаемому. И один из самых важных вопросов — как гарантируется возврат вложений. По словам заместителя директора департамента развития продуктов и сервисов «Альфа-Капитала» Данилы Панина, «важно понимать, кто выступает его эмитентом: ведь потенциально возможна ситуация, когда с „начинкой“ такого продукта все будет хорошо, а вот с „оболочкой“ нет — эмитент инструмента допустит дефолт». Для оценки качества эмитента подходит его кредитный рейтинг, который присваивается как зарубежными, так и российскими рейтинговыми агентствами. По словам Людмилы Храпченко, потенциальный инвестор должен ориентироваться также на другую доступную информацию о банке, как при любом принятии кредитного риска.

Следует оценить и качество самого финансового инструмента, в котором будет размещена консервативная часть продукта. «Может быть, там находятся суборды какого-нибудь банка»,— предостерегает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов, явно намекая на субординированные обязательства попавших под санацию «ФК Открытие» и Бинбанка, над которыми нависла угроза списания. Людмила Храпченко указывает и на условия, при которых возврат номинальной стоимости структурного продукта может обеспечиваться конкретными активами. И в этом случае также необходимо анализировать их качество.

Кроме того, необходимо согласовывать валюту консервативной и агрессивной частией продукта. Как указывает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев, они «обязательно должны быть номинированы в одной валюте, либо защитный актив должен быть номинирован в той валюте, в которой для клиента важна сохранность».

Излишняя экзотика

В агрессивной части структурного продукта присутствуют как кредитный риск эмитента инструмента, так

КАК РОССИЙСКИЕ ЭМИТЕНТЫ РАЗМЕЩАЛИ СТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

ЭМИТЕНТ	ДАТА РАЗМЕЩЕНИЯ	ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МЛРД РУБ.)	ОБЪЕМ РАЗМЕЩЕНИЯ (МЛРД РУБ.)	СРОК (ЛЕТ)	ДОХОДНОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ЧАСТИ (% ГОДОВЫХ)	БАЗОВЫЙ АКТИВ	УСЛОВИЕ ВЫПЛАТЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА	КОЭФФИЦИЕНТ УЧАСТИЯ (%)	ПРИМЕЧАНИЕ
СБЕРБАНК	16.12.16	1,00	0,46	0,5	0,01	ДОЛЛАР США	ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА К РУБЛЮ В ПРЕДЕЛАХ 0-10,89%	100	ПОГАШЕН. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД 0%
«ФК ОТКРЫТИЕ»	31.01.17	0,10	0,10	3	0,01	ДОЛЛАР США	ПРЕВЫШЕНИЕ КУРСА 62 РУБ./$ НА ДАТУ ПОГАШЕНИЯ		ЗАКРЫТАЯ ПОДПИСКА. ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД ДО 17,7%
СБЕРБАНК	02.05.17	0,60	0,22	2	0,01	ADR «ГАЗПРОМА»	РОСТА ЦЕНЫ В ПРЕДЕЛАХ 114%	100	
АЛЬФА-БАНК	12.05.17	5,00	2,15	3	5	ИНДЕКС NXSRUFA	РОСТ ИНДЕКСА	110	ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА
«ВОЛГА КАПИТАЛ»	29.06.17	1,00	1,00	5	12	ИНДЕКС RVI	СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНДЕКСА ЗА ГОД	10	
«ФК ОТКРЫТИЕ»	30.06.17	0,10	0,10	3	0,01	ФЬЮЧЕРСНЫЙ КОНТРАКТ НА НЕФТЬ BRENT	ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ В ПРЕДЕЛАХ $46–56 ЗА БАРРЕЛЬ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА		ЗАКРЫТАЯ ПОДПИСКА. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД ДО 14,5% ГОДОВЫХ
АЛЬФА-БАНК	30.10.17	€20 МЛН	€20 МЛН	5	0,01	ИНДЕКС NXSRUFA	РОСТ ИНДЕКСА	77	

По данным RusBonds и эмитентов.

ZUMA / TASS

ЗАПОВЕДИ ИНВЕСТОРА

1. Не размещай весь инвестиционный капитал в структурный продукт.
2. Не ограничивайся объяснениями менеджера.
3. Проверяй кредитный рейтинг эмитента продукта.
4. Не забывай про кредитный рейтинг эмитента опционов.
5. Избегай непрозрачных опционных стратегий.
6. Сторонись «коэффициента участия».
7. Узнай, как обеспечивается ликвидность.
8. Возлюби математику и математиков.
9. Изучай дельту, гамму, вегу и тету опционов.
10. Создай свой структурный продукт.

и риски, связанные с изменением стоимости базовых активов. И здесь также важно кредитное качество эмитента опциона. Как поясняет Данила Панин, если он не сможет выполнить свои обязательства, «то владелец структурного продукта в лучшем случае вернет инвестированные средства, но лишится доходности, которую принес базовый актив». В любом случае не стоит гнаться за сложностью или экзотическим названием опциона. Инструментов, дающих возможность участвовать в динамике цен базовых активов, на рынке множество, и к ним ежедневно добавляются новые. Многие из них основаны на сложных математических моделях и учитывают множество факторов. По мнению Андрея Шеметова, «такие инструменты не должны являться целевыми для инвесторов — у них нет времени изучать модели, отслеживать изменение и взаимосвязь поведения различных активов, делать ежедневно то, что для торговых подразделений банков является ежедневной работой».

Как предупреждает Данила Панин, на рынке нередко встречаются структурные продукты, привязанные к непрозрачным алгоритмическим стратегиям с очень красивой исторической динамикой и крайне туманными перспективами. «Движение любого индекса вверх без существенных коррекций долгое время — это повод насторожиться. Особенно если этот индекс — не S&P 500 или другой известный биржевой индикатор, а собственное „ноу-хау“ создателей структурного продукта»,— предупреждает эксперт.

Зачастую клиентам предлагаются продукты с «гарантированной» высокой доходностью, но замалчивается то, что в случае неблагоприятной динамики рынка или кредитного качества лица, не имеющего отношения к эмитенту, клиенты могут вместо повышенного дохода получить убыток. По словам Андрея Шеметова, даже в продуктах с защитой капитала имеется риск: это риск неполучения (в случае неблагоприятной динамики актива) той доходности, которую инвестор мог бы заработать при размещении денег в консервативный инструмент. По мнению Александра Головцова, лучше по возможности избегать продуктов с такими барьерами или с условиями типа «при падении одной из акций в составе корзины на 20%...». Как предупреждает господин Лосев, не следует ни в коем случае связываться с теми, «кто произносит фразу „коэффициент участия“ и показывает какие-то графики роста чего-либо в прошлом». Ведь рынки волатильны и тренды могут поменяться в негативную сторону в любой момент.

Как правило, продукт с защитой капитала рассчитан на несколько лет. Поэтому, по мнению Владимира Потапова, срок продукта следует выбирать в зависимости от ожиданий доходности базовых активов на соответствующем временном горизонте. Однако, как отмечает Андрей Шеметов, в отличие от более распространенных облигаций с фиксированной доходностью, в структурных продуктах наблюдается меньшая ликвидность (способность до погашения реализовать инвестицию для выхода в деньги). С учетом того, что в жизни бывают ситуации, когда деньги могут понадобиться и раньше, следует учитывать, какими будут потери при досрочном выходе из инвестиций. Как отмечает Данила Панин, по продукту «могут быть предусмотрены определенные выкупные суммы, или же его стоимость может рассчитываться по рыночным котировкам».

При этом у вас всегда есть альтернатива. По словам Александра Головцова, сочетание депозита/облигаций и акций, товаров или других рисковых активов «может дать похожий профиль риска-доходности, как и структурный продукт, но с меньшими накладными расходами и комиссиями».

ЗИМНИЕ ВКЛАДЫ

БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ ПОВЫШЕННЫЕ СТАВКИ

Несмотря на общий тренд снижения ставок по депозитам, банки в преддверии новогодних праздников предлагают вклады с повышенной доходностью. Но, как правило, у сезонных депозитов есть ограничения: их можно открыть на короткий срок, нельзя продлевать и пополнять.

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

Процент на зиму

По данным ЦБ, с начала года максимальная ставка по вкладам топ-10 банков по объему привлеченных вкладов снизилась на 1 п. п. (с 8,4% годовых до 7,4% годовых на вторую декаду ноября). Доходность по депозитам падает вслед за снижением ключевой ставки ЦБ, которая составляет сейчас 8,25%, а на начало года была 10%.

Впрочем, в ноябре-декабре банки начали предлагать «зимние» и «новогодние» депозиты по ставкам выше среднерыночных. У некоторых доходность по зимним вкладам выше ключевой ставки ЦБ, и это самые «дорогие» депозиты в их линейках. Например, у банка «Возрождение» ставка по депозиту «Новогодний процент» составляет 8,55% годовых, Бинбанк предлагает вклад «Новогодний» с доходностью 8,3% годовых, банк «Канский» — депозит «Зима. Online» по ставке 8,5%, Промтрансбанк — вклад «Новогодний 90 дней» с доходом 8,55% годовых, Московский кредитный банк — вклад «Новогодний» по ставке 8,5%.

«Банки могут привлекать новых клиентов за счет высоких процентных ставок по вкладам и в дальнейшем предлагать вкладчикам другие продукты банка»,— поясняет младший аналитик Frank Research Group Артем Мосин.

У сезонных депозитов, как правило, есть временные ограничения: их можно открыть только в определенный период (на время зимы, у некоторых банков только до Нового года) и на определенный срок. Одни банки предлагают открыть зимние вклады всего на три месяца, у других срок может быть больше, но обычно он не превышает одного года. Зимние депозиты нельзя пролонгировать, зачастую также запрещены пополнение и расходные операции, а проценты выплачиваются в конце срока.

Пополнение разрешено у Бинбанка в течение первых 30 дней с момента размещения депозита, также у Автоградбанка, банка «Советский», Уралкапиталбанка, Энергобанка и Примсоцбанка, но у всех с временными ограничениями.

У ряда банков срок зимних депозитов разбит на несколько периодов начисления процентов — можно забрать проценты в конце каждого из них либо вовсе закрыть

БАНКИ, ПРЕДЛОЖИВШИЕ ЗИМНИЕ ДЕПОЗИТЫ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ (ИЗ ТОП-30 БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ)*

МЕСТО ПО ОБЪЕМУ**	БАНК	НАЗВАНИЕ	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СУММА ДЕПОЗИТА (РУБ.)	СРОК ДЕПОЗИТА (ДНЕЙ)	КАПИТАЛИЗАЦИЯ	ПОПОЛНЕНИЕ ВКЛАДА	ЧАСТИЧНОЕ СНЯТИЕ
4	ГАЗПРОМБАНК	«ГАЗПРОМБАНК – ПРАЗДНИЧНЫЙ»	7,25%	ОТ 100000	121	НЕТ	НЕТ	НЕТ
6	БИНБАНК	«НОВОГОДНИЙ»	8,30%	50000–30000000	150, 200	НЕТ	ДА (В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ 30 ДНЕЙ)	ДА (В ПРЕДЕЛАХ 20,00% ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СУММЫ ВКЛАДА)
11	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	«НОВОГОДНИЙ»	8,50%	ОТ 1000	190	НЕТ	НЕТ	НЕТ
12	МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	«ПРАЗДНИЧНЫЙ ВЫБОР»	9,00%	5000000–100000000	100–150	НЕТ	ДА (ПОПОЛНЕНИЕ ПРЕКРАЩАЕТСЯ ЗА 90 ДНЕЙ ДО ОКОНЧАНИЯ СРОКА ВКЛАДА)	НЕТ
15	БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	«ЗИМНИЙ ПЕТЕРБУРГ»	6,70–7,30% (7,00–7,60% ПРИ ОТКРЫТИИ ОНЛАЙН)	ОТ 10000	181, 367, 548	НЕТ	НЕТ	НЕТ
16	КБ «ВОСТОЧНЫЙ»	«РОЖДЕСТВЕНСКИЙ»	7,45–8,35% (7,50–8,57% С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ)	30000–1000000	91, 181, 367	ДА, НЕТ (ПО ВЫБОРУ КЛИЕНТА)	НЕТ	НЕТ
23	«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	«НОВОГОДНИЙ ПРОЦЕНТ»	8,55%	ОТ 50000	91, 181, 367	НЕТ	НЕТ	НЕТ
25	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	«ПРИБЫЛЬНЫЙ СЕЗОН»	5,20–6,00%	100000–20000000	91, 181, 366	НЕТ	НЕТ	НЕТ
37	АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	«ЗИМУШКА»	7,60%	ОТ 50000	92	НЕТ	НЕТ	НЕТ

*Данные актуальны на 4 декабря 2017 года. **Рейтинг банков по объему портфеля срочных вкладов, данные на 1 октября 2017 года.
Источник: Frank Research Group.

ТЕКСТ **Татьяна Алешкина**
ФОТО **Глеб Щелкунов**

вклад с минимальными потерями или даже без них.

Например, по годовому депозиту «Юбилейный. Зима» Транскапиталбанка предусмотрены четыре периода начисления процентов, каждый длится три месяца, а ставка в рублях составляет от 6,75% до 8,45% годовых. У вклада «Морозный. Банки.ру» Локо-банка два периода начисления — с первого по 300-й день по ставке 7,8% и с 301-го по 400-й день — 9%. Также два периода начисления, но по одной и той же ставке — 8,5% годовых — у МКБ по вкладу «Новогодний». При досрочном закрытии вклада «Новогодний процент» банка «Возрождение» клиенту выплачиваются проценты по ставке 4,25%, но с момента открытия должно пройти не менее 91 дня. Как пояснили «Деньгам» в пресс-службе «Возрождения», вкладчики могут сами выбрать стратегию размещения — получить «быстрый» доход за три или шесть месяцев либо зафиксировать максимальную ставку на более длительный срок — один год. «Если в течение года у клиента меняются жизненные обстоятельства и ему срочно нужны средства, он может расторгнуть договор по льготной ставке»,— добавили там.

«Зимние вклады, как и другие специальные „акционные“ предложения, всегда имеют определенные ограничения — чаще всего запрет на пролонгацию, пополнения и т. д., банк тем самым, с одной стороны, мотивирует приток средств конкретно в этот период, с другой — защищается от ненужных движений, в том числе пополнений и роста объема депозитов под высокие ставки или специальные условия, в другие периоды, когда уже в этом не нуждается»,— говорит управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев, добавляя, что других подводных камней, кроме временных ограничений, у таких продуктов нет. «Вкладчик просто ограничен в использовании специальных бонусных условий коротким периодом: дополнительных рисков для него не возникает, а условия действительно хорошие — банки стимулируют спрос под Новый год»,— говорит эксперт. Господин Мосин добавляет, что, как правило, чем крупнее банк, тем большие ограничения по времени размещения вкладов.

«При необходимости банки могут предложить сезонные зимние вклады, время для этого еще есть»

Подарков больше нет

Некоторые банки поощряют вкладчиков, открывающих зимние депозиты через интернет-банк, повышенным процентом. Так, банк «Санкт-Петербург» предлагает максимальную ставку в 7% по вкладу «Зимний Петербург», а если открыть депозит онлайн, то можно получить доход в 7,3% годовых. У калининградского Энерготрансбанка два зимних вклада — «Зимние каникулы» по ставке 7,4% годовых и «Зима Онлайн», который можно открыть только через интернет-банк, но ставка по нему уже выше — 7,65%. По вкладу «Новогодняя привилегия» банка «Советский» ставки составляют 6,5–7,35% годовых, при открытии депозита онлайн доходность повысится до 6,8–7,5% годовых.

В этом году зимние вклады предлагают в основном небольшие банки. Из топ-10 банков по объему привлеченных средств населения зимние вклады есть в линейке только трех — Газпромбанка, Райффайзенбанка и Бинбанка. «При необходимости банки могут предложить сезонные зимние вклады, время для этого еще есть. Например, вклады „Громкая выгода“, банка ВТБ и „Сезонный“ банка ВТБ 24 действуют с сентября, и их вполне могут обновить. Как, например, это сделал Бинбанк, закрыв в ноябре вклад „Хит сезона“ со ставкой 8,5% и предложив 4 декабря вклад „Новогодний“ со ставкой 8,3%»,— говорит господин Мосин.

Еще одна особенность зимних вкладов в этом году — банки перестали предлагать подарки к открываемым депозитам. Раньше они дарили «зимним вкладчикам» пледы, кружки или даже телевизоры. «Маркетинговая активность и бонусирование были очень распространены, сейчас это появляется эпизодически. Необходимость в активном привлечении вкладов отсутствует, так как нет кредитного бума. Кроме того, на рынке стало меньше „банков-пылесосов“, быстро наращивающих объем депозитов за счет высоких процентов и подарков, а затем размещающих ликвидность в сомнительные кредиты и бумаги»,— поясняет господин Самиев.

ГОСБАНКИ ПОШЛИ В НАРОД

ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ НАСЕЛЕНИЮ СВОИ ОБЛИГАЦИИ

На фоне неминуемого снижения ставок по вкладам и ужесточения политики Центробанка в сфере регулирования доходности этих продуктов у некрупных банков население все больше теряет к ним интерес. В этой связи активное продвижение госбанками своих собственных облигаций для широкого круга инвесторов, включая физлиц, может стать альтернативой вкладам.

Доходность по облигациям у госбанков выше, чем по их собственным вкладам, а надежность вложений фактически обеспечена госгарантиями. Однако надо помнить, что у облигаций по сравнению с вкладами есть не только преимущества, но и недостатки.

После успешного размещения «народных» облигаций Минфина (размещались в этом году трижды объемом по 15 млрд руб.— в апреле, июне и сентябре) госбанки, выступавшие в роли агентов, решили предложить широкому кругу инвесторов и свои собственные облигации с более высокой доходностью, чем вклады.

Первым в сентябре 2017 года свои облигации на сумму 40 млрд руб. выпустил Сбербанк, разместив более половины выпуска среди физлиц. Месяц спустя с пилотным выпуском вышел на рынок ВТБ с меньшим объемом (15 млрд руб.). В декабре облигации широкому кругу, включая физлиц, предложил и Россельхозбанк (20 млрд руб.). Объемы первых выпусков относительно объема пассивов этих игроков совсем небольшие, однако, как сообщал после своего размещения Сбербанк, книга заявок от инвесторов была переподписана более чем вдвое. А ВТБ после завершения размещения облигаций уже заявил, что, исходя из интересов инвесторов, планирует второй выпуск. «С учетом того, что объем заявок превысил наше первоначальное предложение, мы рассматриваем вопрос о возможности второго выпуска — повышенным объемом»,— сообщил зампред правления ВТБ Анатолий Печатников. Ставка купона у всех госбанков одинакова — 8% годовых, однако срок размещения различается. У Сбербанка срок обращения облигаций составит три года и два месяца, у Россельхозбанка — три года и четыре дня, у ВТБ — 364 дня.

Доходность облигаций превышает уровень ставок по вкладам физлиц, предлагаемым этими банками, а значит, клиент может получить более высокий доход у самых надежных игроков банковского рынка. Максимальная ставка по вкладам физлиц у Сбербанка на конец ноября составляла 7% годовых, однако на короткий срок — пять месяцев. На срок, аналогичный сроку облигаций, максимальная ставка была всего 5,15% годовых. Максимальная ставка по вкладам ВТБ 24 — 7,1% годовых сроком на один год. РСХБ в то же время предлагал 7,2% годовых на срок от 91 дня до 455 дней на сумму от 1,5 млн руб. Максимальная ставка по трехлетним вкладам банка составляла 6,5% годовых. «Риск потери средств по таким облигациям госбанков можно очень грубо сравнить с риском отказа РФ от своих финансовых обязательств, то есть такой риск ничтожно мал,— поясняют в Абсолют-банке.— А сумма инвестиций в облигации может существенно превышать страховую сумму по депозиту (1,4 млн руб.)».

Правда, на рынке сейчас есть предложения по вкладам среди банков топ-10 (Промсвязьбанк, Московский кредитный банк) по ставкам 8,5% годовых. Оба банка включены ЦБ в список системно значимых (до сих пор ни один из подобных банков не оставался без лицензии даже при наличии серьезных проблем). То есть с точки зрения доходности в данный момент существует альтернатива облигациям госбанков.

Для состоятельных и продвинутых

Вложения в корпоративные облигации — это инвестиции для более продвинутых клиентов. «Операции на вторичном рынке требуют от физического лица больше знаний, изучения правил биржевой торговли и порядка оказания брокерских услуг, установки и работы со специальными программами, изучения тарифов брокера и т. д.»,— указывает бизнес-аналитик банка «Уралсиб» Гузель Дорожкина. По ее мнению, владельцу облигаций целесообразно следить за действиями эмитента. Например, со стороны эмитента возможны решения о назначении оферт или проведении собраний владельцев облигаций, если он, скажем, захочет снизить стоимость своих заимствований на фоне падающих ставок или внести изменения в параметры облигационного займа. В Сбербанке также обращают внимание, что по определению данные продукты в первую очередь предназначены для более профессиональных инвесторов, чем рядовые вкладчики. «При продаже собственных облигаций физическим лицам Сбербанк ориентируется прежде всего на каналы премиального обслуживания»,— отметили в пресс-службе банка.

Минимальная сумма для покупки облигаций у Сбербанка составляла 1 тыс. руб., у ВТБ — 50 тыс. руб., у Россельхозбанка — 200 тыс. руб. Однако при приобретении ценных бумаг клиент должен заплатить комиссию от 0,01% банку-эмитенту и комиссию бирже. Комиссия Московской биржи на рынке облигаций составляет 0,0125% при покупке бумаг на первичном рынке и 0,01% для операций покупки-продажи на вторичном рынке. В случае досрочной продажи облигаций клиенту опять же придется платить те же комиссии. Таким образом, расходы на комиссии брокеру, бирже и депозитарию необходимо учитывать в расчете планируемого дохода по облигациям. Поэтому эксперты считают наиболее экономически оправданным минимальный объем инвестиций в облигации от 300 тыс. руб.

Но очевидно, что основная категория клиентов — инвесторы, желающие вложить суммы от 1,4 млн руб. (то есть не гарантированные системой страхования вкладов) с минимальным риском их потери. Судя по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ) за девять месяцев 2017 года, динамика роста вкладов населения близка к нулевой — 2,3%. При этом структура вложений меняется в сторону более значительных сумм. За девять месяцев наиболее быстрыми темпами росли вклады в диапазоне от 1 млн до 1,4 млн руб. (на 14,3% по сумме и на 14,4% по количеству счетов). Вклады свыше 1,4 млн руб. увеличились на 4,1% по сумме и на 12,6% по количеству счетов. В результате за период с 1 января по 1 октября 2017 года доля вкладов свыше 1,4 млн руб. увеличилась с 41,6% до 42,1%, а доля вкладов от 1 млн до 1,4 млн руб.— с 10,6% до 11,8%.

Текущая ситуация на рынке вкладов фактически не оставляет клиентам с большими суммами большого маневра для выбора доходных инвестиций. Еще год-два назад многие клиенты предпочитали размещать свои средства в менее крупных банках в расчете на то, что банк все равно достаточно велик с точки зрения объема вкладов и без лицензии не останется. Однако практика 2016–2017 годов развенчала

ТЕКСТ **Юлия Локшина**
ФОТО **Сергей Савостьянов/ТАСС**

СЕРГЕЙ САВОСТЬЯНОВ/ТАСС

эти иллюзии — за этот период лицензий лишился ряд банков, входивших в топ-50 по размеру активов (например, банк «Югра», Татфондбанк, Внешпромбанк), и все «превышенцы» (то есть разместившие на вкладах более 1,4 млн руб., а объем таких вкладов, например, во Внешпромбанке составил десятки миллиардов рублей) лишились своих накоплений.

Одновременно вкладчики столкнулись с еще одной проблемой. В банках с отозванной лицензией стали обнаруживаться так называемые тетрадки, то есть не учтенные в балансе вклады. Такими нарушениями злоупотребляли игроки, которым ЦБ вводил ограничение на прием вкладов: в этом случае по отчетности банк не демонстрировал рост вкладов, но в действительности продолжал привлекать деньги у населения. По данным АСВ, в 2016 году объем неучтенных вкладов превысил 60 млрд руб. Таким образом, эти вкладчики не смогли рассчитывать на стандартный механизм выплат из фонда страхования вкладов — компенсацию вклада в пределах 1,4 млн руб. не позднее двух недель после отзыва лицензии.

В этих условиях аппетит к риску у состоятельных инвесторов существенно снизился. Кроме того, недавно ЦБ объявил о том, что будет внимательно следить за банками, существенно превышающими максимальный уровень ставок по вкладам физлиц, а сам диапазон будет снижен с 3,5 п. п. до 2 п. п. Ориентиром расчета является средняя максимальная процентная ставка по десяти кредитным организациям, привлекающим наибольший объем депозитов физических лиц, которую ЦБ публикует каждую декаду месяца (в конце ноября составляла 7,5% годовых).

Плюсы и минусы банковских облигаций

В целом процедура покупки облигаций сложностей не представляет. Достаточно прийти в офис банка-эмитента, и вам оформят все необходимые документы и откроют все нужные счета (брокерский счет, ИИС, счет депо). Зато процедура досрочного «выхода» сложнее, чем в ситуации с обычным вкладом, который можно закрыть в течение минуты в интернет-банке и в зависимости от суммы получить в офисе банка в течение одного-двух дней. «При досрочном выходе из данной инвестиции клиент будет продавать бумаги через брокера на бирже и заплатит стандартные брокерские комиссии,— уточняют в Сбербанке.— При этом надо помнить, что цена на бирже будет зависеть от текущей рыночной ситуации, в том числе соотношения спроса и предложения на данные бумаги. При погашении бумаг эмитентом инвесторы всегда получат полностью номинал и проценты».

То есть формально возможность выхода существует в любой момент — за счет продажи бумаг на вторичном рынке, однако в отличие от вклада, где клиент в случае досрочного выхода теряет лишь процентный доход, но гарантированно получает «тело» вклада, в случае с облигациями возможен как вариант выхода с прибылью, так и потери изначальной суммы вложений. Так, при ухудшении рыночной конъюнктуры продавать свои облигации придется ниже номинала. При этом при сохранении тенденции к снижению процентных ставок инвестор продаст бумаги выше номинала и получит дополнительный доход.

По сравнению с облигациями федерального займа для физических лиц (ОФЗ-н) облигации госбанков — более гибкий и ликвидный инструмент. ОФЗ-н выпущены на три года, ставки купонов поэтапно растут к погашению (по облигациям, размещающимся с 13 сентября, первый купон — 7% годовых, последний — 10,1% годовых). ОФЗ нельзя покупать на ИИС, и по ним нет вторичного рынка, то есть купить и продать их можно только агенту, заплатив немалую комиссию от 0,5% до 1,5% в зависимости от объема.

Есть и еще один очень важный нюанс — налогообложение данных инвестиций. При соблюдении полного срока инвестирования клиент не платит налоги. «Значимым фактором является отмена с 1 января 2018 года налога на доходы по облигациям с процентной ставкой не выше ставки ЦБ плюс 5%, что исключает ранее неизбежные налоговые потери купонных доходов по облигациям корпоративных эмитентов и фактически выравнивает подходы к расчету процентной ставки по вкладам и купонам по облигациям,— поясняет бизнес-аналитик банка „Уралсиб“ Гузель Дорожкина.— Однако в случае продажи облигаций на вторичном рынке до выплаты купона накопленный купонный доход, полученный вместе с ценой облигации, под льготное налогообложение не подпадает. НКД формирует общую полученную сумму сделки, и соответственно, результат такой сделки попадает под налог 13%».

Кто последует примеру госбанков?

Для самих госбанков выпуск облигаций тоже имеет преимущества по сравнению с привлечением вкладов. «У россиян есть активный спрос на надежные инструменты сбережений и инвестиций, и госбанки стремятся удовлетворить этот спрос с помощью своих облигаций, поскольку это выгодный дополнительный инструмент привлечения ликвидности. По облигациям нет обязательного резервирования, отчислений в АСВ, и за счет отсутствия этих расходов банки могут предложить клиентам более высокие ставки, чем по вкладам. Таким образом, инвесторы получают надежный интересный инструмент вложений, а банки — дополнительный источник ликвидности»,— поясняет вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк. Кроме того, облигации, в отличие от вкладов, имеют более предсказуемый горизонт привлечения ликвидности. «Даты и объемы купонных выплат и погашения фиксированы, в то время как даже долгосрочные депозиты дефакто могут быть изъяты фактически в любой момент,— добавляет Гузель Дорожкина.— При этом долгосрочные вклады не слишком популярны среди населения, на них приходится незначительная доля всех депозитов».

Теоретически и другие банки могут последовать примеру госигроков, полагают эксперты. «Вероятно, для коммерческих банков выход на рынок физлиц возможен в случае предложения существенной премии по облигациям, однако с учетом организационных расходов и возможных объемов привлечения такой источник финансирования может оказаться слишком дорогим»,— считает госпожа Дорожкина. Впрочем, менее крупные банки могут предлагать свои облигации через сети госбанков, экономя таким образом на расходах, полагают эксперты.

«В целом существует заинтересованность как со стороны государства, так и со стороны участников фондового рынка в его развитии,— подчеркивают в Абсолют-банке.— Это возможно только через повышение финансовой грамотности населения, привлечение внимания широкой аудитории физлиц к инвестиционным продуктам. Как один из шагов по реализации — предложение долговых инструментов населению, что выглядит вполне логичным и обоснованным». ●

«ЗА ДВА ГОДА МЫ УТРОИЛИ БИЗНЕС И ПРОДОЛЖАЕМ АГРЕССИВНО РАСТИ»

«Русские Башни», лидер российского рынка телеком-инфраструктуры, начинали когда-то свой бизнес как инфраструктурная строительная компания. «Сейчас это технологическая компания с сервисной моделью, бизнес которой в среднем растет ежегодно более чем на 60% по выручке и на 40–50% по количеству объектов»,— рассказывает президент «Русских Башен» **Александр Чуб**.

Когда «Русские Башни» только создавались, фактически речь шла о новой бизнес-модели для России: инвестирование в создание телекоммуникационной инфраструктуры для предоставления ее в совместную аренду мобильным операторам. Новая ниша — это всегда риск, насколько он оказался оправдан?

— Девять лет назад, когда были созданы «Русские Башни», такого бизнеса в России еще не было.

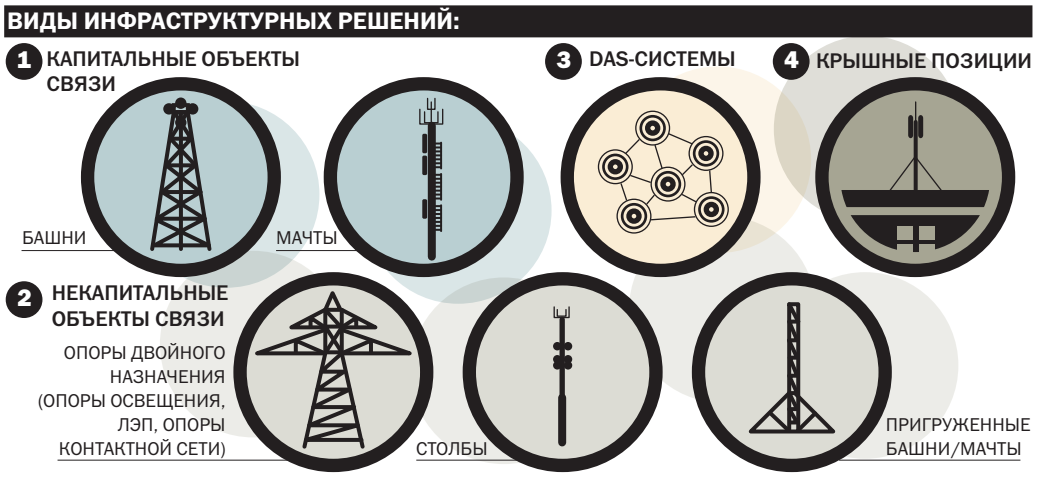
В первые годы компания фактически была инфраструктурной строительной компанией — мы возводили пятидесяти-, семидесятиметровые телекоммуникационные вышки, договаривались о сдаче мест на них в аренду сразу нескольким операторам, шлифовали свои компетенции по качественной стройке, обслуживанию, взаимодействию с клиентами. Убедившись в высокой эффективности команды, мы сделали следующий шаг — внедрили линейку опор двойного назначения. Благодаря этим проектам нам удалось значительно расширить возможности создания объектов связи в городах, что отвечает стратегическому фокусу развития наших клиентов. И сейчас мы предлагаем сотовым операторам объекты, которые возводятся не за восемь месяцев, как когда-то, а за четыре недели, и не по 100 в год, а до 200 в месяц. Сейчас у нас тысячи городских объектов, которые составляют большую часть нашей инфраструктуры,— «Освещение», «Энергетика», «Городской транспорт», «Здания», «Крыши».

В текущем году мы расширили линейку инфраструктурных решений за счет проектов DAS, распределенной антенной системы, позволяющей полностью оснастить телекоммуникационной инфраструктурой здания: торговые и офисные центры, вокзалы, больницы, аэропорты, стадионы и другие. Такая система дает возможность одновременно работать всем операторам во всех поколениях связи. Эти проекты позволяют значительно ускорить обеспечение качественной связью внутри зданий, упрощают обслуживание систем, снижают расходы операторов на подключение объектов к своим сетям.

В результате бизнес активно растет. В 2013 году у нас было 900 арендаторов, сейчас более 5 тыс. Последние три года бизнес компании в среднем растет ежегодно более чем на 60% по выручке и на 40–50% по количеству объектов. Так что если риск и был, то он оказался полностью оправдан.

— Изначально мобильные операторы отнеслись к появлению такой бизнес-модели по меньшей мере осторожно. Как сейчас строится ваше сотрудничество?

ВИДЫ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ РЕШЕНИЙ:



— В первое время мобильные операторы нас воспринимали как «одного из подрядчиков» — теперь мы воспринимаемся как бизнес-партнер. Секретом успеха мы считаем создание и развитие профессиональной команды, развитие инновационной культуры в компании, четкое понимание потребностей мобильных операторов и трендов развития рынка, эффективное управление. Кстати, «Русские Башни» — это всего 100 человек. Хочется с гордостью отметить, что в этом году пять членов нашей команды вошли в рейтинг «Топ-1000 российских менеджеров», проводимый ИД «Коммерсантъ» и Ассоциацией менеджеров.

— Два года назад вы объявляли о новой стратегии компании. Как вы оцениваете предварительные результаты ее внедрения?

— Да, в 2015 году мы представили рынку обновленную стратегию «Русских Башен». По сути, мы перевернули представление о ядре бизнеса телекоммуникационной инфраструктуры — от стройки под ключ к технологической компании с сервисной моделью. Ее успех заключается в постоянном выводе на рынок новых актуальных решений и услуг.

Как известно, у каждого продукта и каждой услуги есть свой жизненный цикл. От появления, развития до зрелости и заката. И понимая это, компания, рассчитывающая на долгосрочное развитие, должна непрерывно совершенствоваться, постоянно искать, придумывать, реализовывать новые продукты, решения, бизнес-модели.

— Какие задачи перед вами в рамках новой стратегии поставили акционеры?

— Акционеры сформулировали их очень четко. Компания должна развиваться по определенному алгоритму, демонстрировать рост, причем стабильный и хорошо предсказуемый — без резких рывков и замедлений.

Возвращаясь к нашей стратегии, могу отметить, что она строится на трех принципах: масштаб покрытия, спектр решений, услуги. Ее реализация подразумевает постоянную работу по восьми основным направлениям: отношения с основными заказчиками — мобильными операторами, доступ к стандартной базовой инфраструктуре, возможности быстрого и качественного строительства и обслуживания объектов, маркетинг и новые услуги, профессиональная команда, эффективное управление финансами,

РУССКИЕ БАШНИ

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Предоставлено «Русские башни»**

тщательно проработанная правовая основа, инновационная IT-платформа.

«Русские Башни» придумали так называемые опоры двойного назначения — осветительные столбы, вышки ЛЭП, опоры городского транспорта. Мы поняли, что их можно достроить, чтобы размещать в том числе телекоммуникационное оборудование. Причем это повлияло не только на наши результаты, но и на всю телекоммуникационную отрасль — дало старт бурному внедрению технологий LTE в Москве, где находится крупнейшая база абонентов в стране. Для четвертого поколения необходимо установить больше базовых станций, чем это требуется для 3G. Но в плотной городской среде уже невозможно построить десятки новых полноразмерных опор. Наше решение позволило использовать уже существующую городскую инфраструктуру и принести дополнительные доходы в бюджеты городов. Это стало экономически выгодным и для операторов. Мы устанавливаем оборудование двух-трех компаний на каждую точку, фактически они делят расходы между собой, значительно экономя на персонале. Могут сократить до трети расходов, отдавая заботу о телекоммуникационной инфраструктуре профессиональным компаниям.

— Как новая стратегия повлияла на бизнес компании?

— 2015 год стал началом внедрения нового, более инновационного подхода к бизнесу. Это, конечно, потребовало перестройки, в том числе на уровне мышления. Одно дело — строить физические объекты по заказу, совсем другое — предоставлять сервисы на основе SLA (service level agreement), строить отношения с клиентами. Мы активно развиваем спектр предлагаемых решений и услуг, и потому разработка и внедрение современной информационной платформы является одним из приоритетных направлений.

Сегодня «Русские Башни» — лидер рынка, единственный независимый инфраструктурный оператор в стране, имеющий в своем портфеле семь типов инфраструктуры, которая готова к 5G и охватывает 55 регионов России.

— В отличие от других развитых рынков на российском большая часть конструкций принадлежит самим операторам связи. Только у «большой четверки», по оценке AC&M, в совокупности 53,7 тыс. башен, мачт и столбов. Аналитики прогнозируют, что отечественный рынок может не увидеть традиционных для США и Европы крупных сделок по продаже операторами своей башенной инфраструктуры. Такая перспектива может как-то повлиять на бизнес «Русских Башен»?

— Тема продажи башенной инфраструктуры операторов еще не закрыта, и мы по-прежнему заинтересованы в расширении нашего портфеля за счет этих объектов. Но важно отметить, что с течением времени, уже в двух-трехлетней перспективе эта заинтересованность будет снижаться. Дело в том, что большая часть портфелей операторов, преимущественно состоящих из внегородских объектов, рассчитана на размещение сетей более ранних стандартов. По мнению аналитиков, с развитием сетей в ближайшие несколько лет потребность в базовых станциях возрастет в пять—десять раз, причем преимущественно в городах и вдоль транспортных магистралей. Интерес к башням за пределами городов будет падать по мере роста спроса на городские объекты. И привлекательность крупных портфелей башен сотовых операторов может стать соизмеримой с менее крупными портфелями городских конструкций инфраструктурных операторов. А мы намерены продолжать активно наращивать количество наших собственных объектов. В этом направлении мы лидируем сегодня и лидерства уступать не намерены. ●

ПРЕДОСТАВЛЕНО «РУССКИЕ БАШНИ»

«Компания, рассчитывающая на долгосрочное развитие, должна непрерывно совершенствоваться, постоянно искать, придумывать, реализовывать новые продукты, решения, бизнес-модели»

АЛЕКСАНДР ЧУБ,
президент группы компаний «Русские Башни»

С отличием окончил Московский институт электронной техники. Имеет степень Международной школы бизнеса МГИМО. Прошел обучение по программе Senior Executive Program Лондонской школы бизнеса. 25-летний опыт работы в сфере IT-услуг и телекоммуникаций. До прихода в 2015 году в группу компаний «Русские Башни» занимал руководящие должности в таких компаниях, как ПАО «Навигационно-информационные системы» (НИС ГЛОНАСС), 3Com, Dell Technologies Inc., Bull S.A, Hewlett-Packard. В 2017 году был избран сопредседателем комитета по информационным технологиям Ассоциации менеджеров. Является членом экспертного совета международной профессиональной ассоциации инфраструктурных компаний TowerXchange.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ

ВЛАДЕЛЬЦЫ ПОЛИСА ОМС ИМЕЮТ ПРАВО НА ОБСЛУЖИВАНИЕ В ЧАСТНЫХ КЛИНИКАХ

На систему обязательного медицинского страхования (ОМС) в России ежегодно выделяются миллиарды рублей, однако гражданам, обращающимся за помощью с этим полисом, нередко приходится оплачивать медуслуги самостоятельно. Учитывая сокращение расходов на здравоохранение, условно бесплатной российской медицине будет трудно выбраться из кризиса.

В России по ОМС, согласно данным профильного фонда, застрахованы 146,4 млн человек. Для получения полиса можно выбрать любого страховщика. На сайте фонда ОМС есть подробная информация о каждой страховой медицинской организации в стране — всего их 48. К примеру, в «Росгосстрах-Медицина» застраховано 14,6% от всех россиян с полисом ОМС, МАКС-М — 12,6%, в «Согаз-Мед», «ВТБ Медицина» и «АльфаСтрахование-МС» — 11,7%, 10,9% и 10% соответственно.

Условно бесплатная

Далеко не все россияне знают, какие права дает им полис. По полису ОМС пациент вправе рассчитывать на первичную медико-санитарную помощь, лечение и скорую помощь, если он страдает некоторыми инфекционными и паразитарными болезнями, болезнями системы кровообращения, нервной системы, органов дыхания и пищеварения и многими другими. В ОМС объем услуг определяется условиями территориальной программы ОМС, утверждаемой правительством субъектов федерации. Обладатели полисов ОМС имеют право практически на все медицинские услуги (кроме редких, таких как косметологические операции по немедицинским показаниям). «При этом обеспечиваются государственные гарантии прав застрахованных по ОМС лиц в рамках программы ОМС независимо от финансового положения страховщика, то есть объем необходимых услуг зависит только от клинических показаний для их выполнения»,— поясняет руководитель дирекции медицинского страхования в Московской области компании МАКС-М Дмитрий Муравьев. Он напоминает, что набор услуг при лечении конкретного заболевания установлен порядками и стандартами оказания медицинской помощи, утвержденными Минздравом России, и клиническими рекомендациями.

На практике оказывается, что по всей стране «всего» в нужном качестве, в срок и на всех не хватает. Соответственно, очень часто за что-либо в рамках условно бесплатного сервиса по полису ОМС россиянам приходится платить. По словам директора по развитию «АльфаСтрахование-ОМС» Александра Трошина, безлимитные государственные гарантии гражданам не всегда соответствуют предельно конкретному бюджету здравоохранения. Поэтому россияне сами занимаются платным лечением: оплачивают то, что не могут получить бесплатно в рамках полиса ОМС, или выбирают альтернативу — добровольное медицинское страхование (ДМС). Разница между ДМС и ОМС состоит не только в том, что первое требует гораздо бо́льших затрат, но и в наполнении программ страхования.

В ОМС государство гарантирует всем застрахованным получение бесплатной медицинской помощи в медицинских организациях, участвующих в программе. В ДМС же цена и набор услуг ограничены лишь нуждами страхователя и размером его кошелька. Плательщиком в России часто выступает работодатель, который покупает для сотрудников полисы ДМС с определенным покрытием, которое иногда даже меньше, чем в ОМС, но обычно достаточно для большинства случаев. Активному работающему населению, привыкшему к хорошему уровню сервиса и ценящему время, прием в поликлинике по полису ДМС, конечно, больше по душе. Иногда в ДМС медицинские возможности шире. Дорогие программы ДМС включают даже лечение за рубежом. Однако, как поясняет Александр Трошин, при возникновении сложных заболеваний пациенты нередко стремятся узнать мнения других врачей, чтобы быть уверенными в диагнозе и стратегии лечения. В данном случае сервис отходит на второй план, и пациент начинает искать хорошие государственные врачебные учреждения по данному направлению, а те, кто могут себе позволить,— обращаются за рубеж в поисках «правильного врача». Делать это можно через ДМС, ОМС, коммерческое отделение больницы или договориться напрямую со специалистом.

ТЕКСТ **Елена Григорьева**
ФОТО **Василий Шапошников**

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

Коммерциализация медицины

В настоящее время порядок включения в реестр медицинских учреждений, работающих по ОМС, одинаков для организаций любых форм собственности и носит уведомительный характер. Главное — наличие необходимой лицензии. Таким учреждением может быть даже индивидуальный предприниматель. Нормативной базой в сфере здравоохранения установлены единые требования к квалификации медспециалистов в клиниках всех форм собственности. Правила оказания медицинской помощи также обязательны для всех.

Участие коммерческих клиник в системе ОМС зависит от того, насколько привлекательны для них тарифы по этому виду страхования. До недавней поры в систему ОМС входили единичные медицинские организации — им условия казались непривлекательными. Тариф, формируемый коммерческой клиникой, включает все статьи расходов, включая инвестиции и аренду, а также закладываемую норму прибыли. Сказывается и разница в цене реализации коммерческих стандартов и сервиса по сравнению с государственными. Тарифы в государственных клиниках после введения одноканального финансирования стали заметно выше, но все равно они не включают несколько значимых статей расходов (покупка зданий, капре-

Ежегодно, согласно статистике, государство тратит на лечение россиян миллиарды рублей. Причем декларируемые суммы растут. Так, объем субвенции Федерального фонда обязательного медицинского страхования (более 95% средств рынка ОМС) в 2016 году планировался на уровне 1459 млрд руб., в 2017-м — 1537 млрд руб., а в 2018 году — 1870 млрд руб. По данным ЦБ РФ, фактический объем рынка ОМС за первое полугодие 2017 года составил 769,5 млрд руб. против 716 млрд руб. за первое полугодие 2016 года (+7%).

монт зданий, покупка и ремонт оборудования дороже 100 тыс. руб.), коммерческую норму прибыли и часто — аренду. Кроме этого, наиболее значимая статья расходов — фонд оплаты труда — в коммерческом секторе нередко выше. Другим объективным барьером является отсутствие квот в ОМС для коммерсантов: в приоритете загружаются мощности государственных клиник.

Но в 2015 году наметился рост — коммерческие клиники решили, что в трудные времена и ОМС может стать подспорьем. В 2012 году в системе ОМС их было 1029 (12,7%), в 2015 году — 1943 (22,4%), в 2016 году — уже 2540 медорганизаций, или 29%. Таким образом, чуть меньше трети всех медицинских организаций, работающих в ОМС, являются коммерческими, и сказать, что это мало, уже нельзя.

«В крупных городах с переизбытком коммерческих клиник и значимым превышением предложения над спросом коммерсанты готовы хотя бы както загружать простаивающие мощности: лучше получать меньший тариф, чем ничего,— поясняет президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.— С другой стороны, у государства по ряду видов помощи есть дефицит современных технологий и мощностей. И тут возникает взаимовыгодное партнерство с коммерческими клиниками».

Как рассказывает генеральный директор «РГС-Медицина» Надежда Гришина, поначалу частные структуры в основном оказывали стоматологическую помощь, услуги по клинической лабораторной диагностике, некоторые исследования функциональной диагностики, как, например, ультразвуковые исследования. Сейчас спектр оказываемых ими медицинских услуг существенно расширился. Сегодня негосударственный сектор представлен офисами врачей общей практики, консультативной помощью узких специалистов, гемодиализом, услугами по экстракорпоральному оплодотворению, медицинской реабилитацией, исследованиями на позитронно-эмиссионных и компьютерных томографах.

Большинство частных медорганизаций в секторе ОМС — это поликлиники (в том числе стоматологические), их насчитывается 1134 (или 59% от общего числа). Это объясняется тем, что оказываемые ими услуги имеют неплохие сроки окупаемости вложений, кроме того, входящие в данные поликлиник пациенты по ОМС являются и потенциальными клиентами для платных услуг. На втором месте — стационары, их доля — 12%. Частные компании участвуют и в оказании высокотехнологичной медицинской помощи — уже порядка 3% государственного задания приходится на них.

Лечение под контролем

Страховщики осуществляют контроль качества оказанной медицинской помощи медучреждениями и в случае обнаружения дефектов накладывают на учреждение финансовые санкции. На этом полномочия страховщиков заканчиваются. По задумке, как говорит Александр Трошин, такие санкции призваны стимулировать медучреждения проводить «работу над ошибками» и улучшать качество медицинской помощи.

Участие коммерческих клиник в системе ОМС зависит от того, насколько привлекательны для них тарифы по этому виду страхования

«Однако часто этого не происходит. Медучреждения не могут (в силу дефицита профессиональных кадров) или не хотят что-то менять. Санкции, накладываемые страховщиками, в среднем не превышают 1% от суммы средств, которые перечисляются в медучреждения в качестве оплаты медицинской помощи. Таким образом, „наказание рублем“ не работает в силу малой значимости, а медучреждения предпочитают открыто бороться с контролерами, то есть страховыми компаниями, разворачивая в обществе через лоббистов на всех уровнях полемику о ненужности страховщиков»,— сетует эксперт. Расторгнуть договор с медучреждением, как в ДМС, страховщик не может. В ОМС страховщик по действующему законодательству обязан заключить договоры со всеми медучреждениями в системе ОМС.

Здоровье идет за деньгами

Вскоре систему здравоохранения, как видно из заявлений руководства страны, ждет трансформация, бесплатных услуг в ней станет меньше. В октябре этого года в Сочи президент Владимир Путин, заявил, что нужно решить, в каких сегментах и в каком объеме государство обязано оказывать медпомощь бесплатно, а где возможно софинансирование. «Но с точки зрения организации самой отрасли здесь нужно, конечно, действовать очень аккуратно, нужно, чтобы человек понимал свою ответственность за свое собственное здоровье»,— цитирует президента ТАСС.

Позже, из заявления главы Счетной палаты РФ Татьяны Голиковой, стало известно, что регионы резко сократили расходы на здравоохранение. Снижение, как сообщают «Вести.Экономика», отмечено в 84 регионах страны. Это может привести к тому, что врачи сократят бесплатную квалифицированную помощь.

БЕРЕМ МАШИНУ В ЛИЗИНГ

В России растет интерес к лизингу легковых автомобилей, причем к этой финансовой схеме все чаще прибегают не только организации, но и частники. «Деньги» разобрались, чем лизинг может быть привлекательнее кредита и почему эта схема в нашей стране по-прежнему остается весьма экзотичной.

Чем лучше кредита

По данным агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2017 года объем рынка лизинга легковых автомобилей достиг 86 млрд руб. против 55 млрд руб. годом ранее. Если в 2014 году доля лизинга в продажах легковых автомобилей едва доходила до пятипроцентной отметки, то по итогам 2016 года она выросла до 8,1%, а в первом полугодии 2017 года достигла показателя 8,5%. И хотя большую часть клиентов лизинговых компаний по-прежнему составляют организации с корпоративными парками, лизинг как финансовая схема владения автомобилем все чаще привлекает и частных клиентов.

Лизинг — это вид аренды транспортного средства с ежемесячной оплатой, при котором могут применяться различные условия и схемы финансирования. Принципиальным отличием от кредита является форма собственности: владельцем автомобиля всегда остается лизинговая компания, получить машину в полное распоряжение клиент может только по окончании договора. Существуют и другие схемы окончания контракта.

Во-первых, автомобиль можно выкупить по остаточной стоимости. Второй вариант: заранее заложить остаточную стоимость в суммы ежемесячных выплат, чтобы клиент по окончании договора автоматически получил автомобиль в собственность. Такая схема максимально напоминает кредитную. Наконец, клиент может не выкупать машину, а вернуть ее компании и перейти в следующий лизинговый контракт, получив новый автомобиль. С точки зрения лизингодателей и продавцов, выгоднее именно таким образом привязать клиента на долгие годы. Более того, договор лизинга, как правило, подразумевает возможность вернуть автомобиль до истечения срока либо поменять его на другой — новый или более высокого класса.

Если кредит подразумевает постепенную выплату всей стоимости автомобиля к концу срока действия договора, то лизинг является более гибкой схемой. При зафиксированной остаточной стоимости ежемесячные лизинговые платежи могут быть в два-три раза ниже, чем при кредите. Если же клиент намерен в конце срока договора получить машину в собственность, ежемесячные платежи будут сопоставимы, а точный расчет зависит от возможности использования государственных субсидий и начальных скидок производителей.

Как и в случае с кредитом, размер первоначального взноса при лизинге обычно составляет от 10% до 49% стоимости автомобиля, а сам взнос складывается из авансового платежа и залога. Второй является страховкой от возможных расходов, например не оплаченных клиентом штрафов за нарушения ПДД, и гарантией на случай нарушения клиентом правил договора.

Сумма ежемесячных платежей складывается из разницы между стоимостью машины на момент заключения и окончания контракта с учетом арендной платы, налогов и страховых платежей. Точно так же в программу можно заложить стоимость регулярного техобслуживания — в идеальном варианте клиент вообще не заботится о дополнительных тратах, перечисляя только ежемесячные платежи. Существуют схемы с фиксированными платежами и с ниспадающими, когда изначально завышенная месячная плата уменьшается каждые 30 дней.

Экономим с государством

На развитых автомобильных рынках лизинг является привычной и популярной формой владения автомобилем. По данным компании «Контрол-лизинг», доля автомобильного лизинга в США и Европе достигает 40% объема продаж новых автомобилей, а потребители на этих рынках давно интересуются не стоимостью транспортного средства, а объемом ежемесячных платежей.

В Россию лизинг для физлиц пришел в 2010 году, когда были отменены законодательные ограничения, разрешающие этот вид финансирования только для организаций. Два года спустя лизинговые компании вышли в частный сектор, но до тех пор, пока государство не предложило программу субсидирования лизинга, система фактически не работала. В кризисном 2015 году доля лизинговых сделок с физлицами у дилерского холдинга «Рольф» составляла 0,3%, а у крупных лизинговых компаний не превышала 10%. Например, в 2016 году представители компании «Европлан» оценивали долю частных клиентов в 5%.

Активно поддерживать лизинг государство начало именно в 2015 году, когда объемы автомобильного рынка в России сократились на 40%, а производство транспортных средств упало более чем на 20%. В мае 2015 года помимо программы льготного автокредитования была запущена схема субсидирования лизинга, в том числе для физических лиц. Обратить внимание на лизинг покупателей новых машин заставил и рост кредитных ставок в период кризиса. Кредиты стали слишком доро-

ПРИМЕР РАСЧЕТА ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СРОКОМ НА ТРИ ГОДА С 50-ПРОЦЕНТНЫМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ (49% ДЛЯ ЛИЗИНГА) И С УСЛОВИЕМ ПЕРЕХОДА АВТОМОБИЛЯ В СОБСТВЕННОСТЬ КЛИЕНТА ПО ОКОНЧАНИИ ДОГОВОРА

	КРЕДИТ	ЛИЗИНГ
АВТОМОБИЛЬ	HYUNDAI SOLARIS	
СТОИМОСТЬ	624900,00 РУБ.	
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	312450,00 РУБ.	306250,00 РУБ.
СРОК	36 МЕС.	36 МЕС.
СТАВКА:	8,80%, ГОСПРОГРАММА	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	10970,47 РУБ.	11836,00 РУБ.
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ	707387,00 РУБ.	733333,00 РУБ.
АВТОМОБИЛЬ	TOYOTA CAMRY	
СТОИМОСТЬ	1377000,00 РУБ.	
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	688500,00 РУБ.	674730,00 РУБ.
СРОК	36 МЕС.	36 МЕС.
СТАВКА:	8,20%, ГОСПРОГРАММА	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	23829,75 РУБ.	26100,00 РУБ.
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ	1546371,00 РУБ.	1614330,00 РУБ.

Источник: расчеты компаний «Рольф» и «Мейджор-лизинг».

ТЕКСТ **Иван Ананьев**
ФОТО **Антон Ваганов**

АНТОН ВАГАНОВ

Лизинг не создает банковский долг и не влияет на кредитную историю пользователя

гими и имели множество ограничений. Например, льготный кредит можно было получить только на машины российского производства стоимостью не более 1 млн руб., что исключало из программы целые сегменты рынка.

Именно госпрограмма, которую Минпромторг впервые опробовал в прошлом году, сделала лизинг выгодным на фоне кредита. Она распространялась только на модели российского производства и предполагала субсидирование части авансового платежа в размере 10% от стоимости автомобиля. Фактически клиент получал десятипроцентную скидку на автомобиль, которая еще и суммировалась с собственными скидками лизинговых компаний или автопроизводителей. Более того, десятипроцентную субсидию можно было зачесть в качестве минимального начального взноса, получив машину в пользование вообще без первоначальных затрат.

Программу льготного лизинга перезапускали в 2017 году и несколько раз продлевали, последний — в ноябре. Несколько автопроизводителей предложили собственные лизинговые программы, учитывающие господдержку. Например, десятипроцентную субсидию можно было получить на все популярные модели Ford. Аналогичные программы запустила Skoda, правда только для юрлиц и индивидуальных предпринимателей. А корпоративные клиенты Mitsubishi могли сэкономить до 19,5%, и это как раз тот случай, когда государственные субсидии в размере 12,5% (такая ставка предлагалась для участников специальных программ) суммировались с собственной семипроцентной корпоративной скидкой.

Чужие и свои

Несмотря на гибкость и удобство лизинговых схем, отношение к ним со стороны физлиц по-прежнему остается предвзятым. Автовладельцы не готовы ездить на чужом автомобиле с набором правил и ограничений. Лизингодатели вводят лимиты на годовой пробег, ограничивают зону пользования центральными регионами страны либо вводят прямой запрет на въезд в ряд регионов с высокой долей криминала или плохими дорогами или требуют предварительного согласования таких поездок.

Свои машины лизинговые компании оснащают GPS-трекерами и даже устройствами дистанционной блокировки на случай неадекватного поведения клиента или угона автомобиля. Поводом вмешаться в управление может стать, например, большая просрочка ежемесячных платежей или невозможность связаться с клиентом в течение долгого времени. После серьезных нарушений договор с клиентом разрывается, а машина изымается.

С другой стороны, отсутствие собственности во многих случаях может оказаться удобным. Взятый в лизинг автомобиль не попадет в налоговые декларации, а в случае ДТП имя пользователя не будет фигурировать в протоколах ГИБДД. Наконец, лизинг может оказаться единственной возможностью для тех, кому по каким-либо причинам не дают кредит. Это могут быть не только клиенты с неудобной кредитной историей, но и иностранцы. Именно таким образом чаще всего покупают автомобили иностранные спортсмены, играющие в российских клубах.

К числу преимуществ лизинга также можно отнести отсутствие ограничений по возрасту клиента и простоту оформления сделки — получить одобрение лизинговой компании проще, чем убедить банк в платежеспособности. Наконец, лизинг не создает банковский долг и не влияет на кредитную историю пользователя. Лизингодатели тоже фактически ничем не рискуют, поскольку автомобиль остается в их собственности и находится под постоянным контролем.

Изначально российские лизингодатели рассчитывали в основном на потребителей из бизнес-сегмента, но удобство схемы и особенности госпрограммы привлекли к лизингу небогатых клиентов. Представители дилерской компании «Рольф» ожидают, что в ближайшие годы в лизинг будет продаваться не менее 10% автомобилей, а сама схема вполне может стать новой философией владения автомобилем.

Однако резкого увеличения числа лизинговых сделок со стороны физлиц эксперты все-таки не ждут. Аналитик «Эксперт РА» Павел Жолобов полагает, что до тех пор, пока лизинг не станет понятным и привычным для всех категорий клиентов, посетители автосалонов будут предпочитать более традиционный кредит. А вот спрос на лизинг со стороны финансово грамотных представителей корпоративных парков будет только расти. Уже сейчас доля лизинговых продаж в корпоративном сегменте среди клиентов компании «Рольф» достигает 40%.

КАНИКУЛЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

БЛИЖНЕЕ ЗАРУБЕЖЬЕ ВЛЕЧЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ТУРИСТОВ

Годы кризиса заставили российских туристов искать новые, максимально бюджетные направления для путешествий. Грузия и Армения за два года стали туристическими хитами. Своей популярности они не теряют и с возвращением россиян на излюбленные европейские направления. У отечественных туристов появился даже еще один фаворит — Азербайджан. «Деньги» выяснили, чем страны ближнего зарубежья теперь привлекают путешественников.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Глеб Щелкунов**

Новый год в ближнем зарубежье

По данным Skyscanner, в топ-20 направлений для поездок на ближайшие новогодние праздники входят три страны ближнего зарубежья: на восьмом месте общего списка Грузия (+46% запросов относительно аналогичного периода прошлого года), на десятом — Азербайджан (+118%), на восемнадцатом Армения (+4%). Менеджер по развитию компании в России Дмитрий Хаванский не исключает, что в ближайшее время Грузия и Азербайджан поменяются местами. «Многие путешественники Тбилиси уже посетили и теперь открывают для себя Баку, кроме того, полеты в Азербайджан становятся все более доступными для россиян: много новых рейсов, появились новые перевозчики на маршрутах в Баку и Гянджу, в том числе "Победа"»,— рассуждает он.

Похожие расчеты у поисковика Momondo. По словам представителя сервиса Ирины Рябовол, за последние два года спрос российских путешественников на зимние поездки в Грузию вырос на 74%, в Армению — на 29%. Азербайджан с 2015 года показал взрывной рост в 141%. «Сейчас страна на четвертом месте по популярности среди постсоветских направлений, но уже в 2018 году, по нашим прогнозам, переместится на второе»,— отмечает она. Директор по развитию OneTwoTrip Аркадий Гинес рассказывает, что за год спрос на новогодние поездки в Грузию вырос на 29%. «Это интересная страна для путешественников, большое количество достопримечательностей, местная кухня, невысокие расходы на месте плюс возможность всесезонного отдыха: зимой здесь пользуются спросом горнолыжные курорты»,— перечисляет он. Число продаж авиабилетов в Баку на новогодние даты, по словам господина Гинеса, за год выросло на 70%. Это произошло, в частности, на фоне снижения стоимости перелета за аналогичный период на 27%, до 13 тыс. руб.

История роста

Туристический ренессанс стран постсоветского пространства начался вместе с кризисом 2014 года, когда многие привыкшие путешествовать россияне были вынуждены пересмотреть свои расходы. Если в первый год кризиса многие в принципе предпочли воздержаться от зарубежных поездок, то уже на второй начали активно искать новые маршруты. Это хорошо видно по статистическим сводкам. По расчетам Погранслужбы ФСБ России, в 2013 году россияне совершили в Грузию 22,8 тыс. туристических поездок, а в 2016 году — уже 105,8 тыс. Совокупно за три года их число выросло в четыре с половиной раза. Доля страны в общем количестве туристических выездов за рубеж росла еще более наглядно: с 0,12% в 2013 году до 1,07% в 2016-м. Сходная динамика у Армении: с 2013 по 2016 год число туристических поездок в страну выросло в общей сложности на 28% (до 61,5 тыс.), а доля страны в общей структуре выезда за аналогичный период выросла с 0,26% до 0,6%. В случае с Азербайджаном число туристических поездок за четыре года увеличилось на 18%, доля направления — с 0,24% до 0,5%.

Заметная позитивная динамика сохранилась и в этом году. По данным Погранслужбы, за первое полугодие число туристических поездок в Грузию увеличилось на 86,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, доля направления увеличилась с 1% до 1,2%. В Армению стали ездить на 60,6% чаще, доля страны выросла с 0,72% до 0,74%. В Азербайджан направилось на 59% больше путешественников, его доля увеличилась с 0,55% до 0,56%.

Неконкурентная среда

Сохранить популярность направлениям ближнего зарубежья удалось на фоне резкого падения интереса россиян к внутреннему туризму, который в годы кризиса также считался альтернативой резко подорожавшим европейским странам. Судя по представленным ранее по просьбе «Денег» расчетам

ДИНАМИКА ЦЕН НА АВИАБИЛЕТЫ В ПОПУЛЯРНЫЕ ГОРОДА СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

	ГОРОД	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕЛЕТА ТУДА-ОБРАТНО, ПО ДАННЫМ НА 1 ДЕКАБРЯ 2015 (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕЛЕТА ТУДА-ОБРАТНО, ПО ДАННЫМ НА 1 ДЕКАБРЯ 2016 (РУБ.)	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕЛЕТА ТУДА-ОБРАТНО, ПО ДАННЫМ НА 1 ДЕКАБРЯ 2017 (РУБ.)	ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ ГОД К ГОДУ, (%) (2017 К 2015)	ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ ГОД К ГОДУ, (%) (2017 К 2016)
1	ТБИЛИСИ	23 050	21 731	21 631	-6	БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ
2	МИНСК	12 124	8 836	9 815	-19	+11
3	КИЕВ	19 463	16 747	17 440	-10	+4
4	КИШИНЕВ	14 545	15 702	14 241	-2	-10
5	ЕРЕВАН	17 448	13 600	16 329	-6	+20
6	БАКУ	17 957	12 539	13 040	-27	+4
7	ОДЕССА	18 275	18 823	19 332	+6	+3
8	ЛЬВОВ	22 737	17 197	17 161	-24	БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ
9	АЛМА-АТА	20 320	18 766	20 275	-7	+8
10	АСТАНА	17 641	17 029	19 692	-4	+16

Источник: OneTwoTrip.

ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ НАПРАВЛЕНИЙ ЗА 4 ГОДА (ВЫЛЕТЫ НА НОВЫЙ ГОД ИЗ РОССИИ)

	2014 VS 2017, (%)
АЗЕРБАЙДЖАН	1559,86
АРМЕНИЯ	176,96
БЕЛОРУССИЯ	124,43
КАЗАХСТАН	155,39
КИРГИЗИЯ	157,90
МОЛДАВИЯ	181,24
ТАДЖИКИСТАН	155,39
ТУРКМЕНИСТАН	276,12
УЗБЕКИСТАН	207,58
УКРАИНА	-47,17
ГРУЗИЯ	517,71

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

OneTwoTrip, доля российских направлений в общей структуре продаж авиабилетов на новогодние даты за последний год сократилась с 35% до 27%. Динамика организованного рынка еще более наглядна: по данным Level.Travel, доля России в структуре продаж туров на новогодние даты за тот же период снизилась с 16% до 3%.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин считает, что в отличие от российских курортов конкурентов у стран постсоветского пространства практически нет. «Это намного более защищенная ниша за счет того, что речь идет прежде всего о поездках с широкой познавательной программой: условно, Турция, которая считается основным конкурентом для Сочи, не может конкурировать с той же Грузией»,— объясняет он. Кроме того, по словам господина Ромашкина, значительный рост ближнезарубежным направлениям обеспечивают внутренние драйверы. «Например, в случае с Грузией сейчас мы видим продолжительный эффект отложенного спроса: направление всегда было интересно туристам, но долгое время они не ездили туда из-за геополитических сложностей»,— объясняет он.

Именно международная обстановка, по всей видимости, остается ключевым фактором для падения интереса отечественных путешественников к странам постсоветского пространства. Так, согласно данным Skyscanner, единственным направлением в этом сегменте, спрос на которое устойчиво сокращается последние четыре года, выступает Украина. В 2014 году направление аккумулировало 0,44% поисковых запросов пользователей, в 2015-м — 0,34%, в 2016-м — 0,32%, в 2017-м — 0,23%.

Предпосылки к организации

Несмотря на то что страны ближнего зарубежья традиционно считаются направлениями самостоятельного бронирования, с начала роста спроса на них в 2015 году интерес к ним со стороны туроператоров неуклонно растет. Правда, пока в случае с организованными поездками речь идет в основном лишь о самой востребованной стране постсоветского пространства — Грузии. По оценкам OnlineTur.ru, за 11 месяцев этого года число проданных туров в страну выросло в восемь раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого. «Сработал эффект сарафанного радио: Грузию активно посещают самостоятельные туристы, это доступное направление с мягким климатом и отсутствием языкового барьера»,— объясняет представитель компании Игорь Блинов. С ним соглашается руководитель отдела продаж туров сервиса Tutu.ru Мария Чупина. «Туроператоры действительно обратили внимание на это направление в последние два года, стараясь расширить линейку бюджетных предложений, кроме того, это безвизовая страна, туры можно покупать в любое удобное время»,— рассуждает она. Госпожа Чупина предполагает, что хороший потенциал для развития организованного туризма среди стран ближнего зарубежья есть у Армении, где отдых на озере Севан компенсирует отсутствие выхода к морю, и Белоруссии за счет наличия большой санаторно-курортной базы.

По словам Сергея Ромашкина, наиболее заметный рост спроса со стороны организованных туристов в этом году показывает именно Армения: за год продажи туров туда увеличилась в два с половиной раза за счет возможности посещать страну по внутренним паспортам. «Загранпаспорта в принципе имеют лишь около 20% россиян, так что эта мера автоматически увеличила потенциальную аудиторию направления в два-три раза»,— объясняет он. Спрос на Грузию, по оценкам господина Ромашкина, за год вырос на 20%, Азербайджан — на 10%. Несмотря на позитивную динамику продаж, он уверен: в ближайшем будущем ждать выхода на рынок направлений ближнего зарубежья крупных туроператоров не стоит. «Этот сегмент по-прежнему больше интересен нишевым игрокам и небольшим компаниям: даже если в Грузию в этом году съездят 600–700 тыс. человек, это будет несопоставимо с Турцией, куда отправятся несколько миллионов»,— рассуждает он.

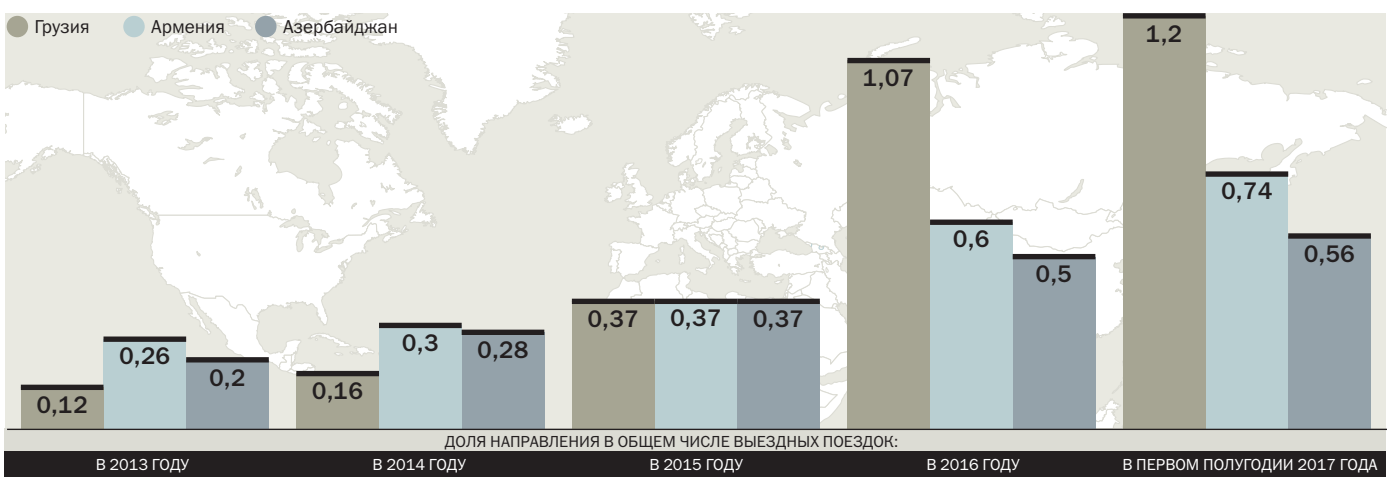
Планы на рост

В отличие от российских, никаких предпосылок для падения интереса путешественников у направлений постсоветского пространства пока нет, уверены опрошенные «Деньгами» участники туристического рынка. «На фоне довольно высокого курса евро путешествия в любимые россиянами западноевропейские страны по-прежнему дороги, поэтому ближнее зарубежье в ближайшие годы сохранит свою привлекательность»,— прогнозирует Дмитрий Хаванский из Skyscanner. По его оценкам, единственную проблему для стран ближнего зарубежья может составить увеличение числа рейсов авиакомпаний-лоукостеров в другие страны. Например, «Победа» в этом году открыла два турецких направления — Газипаша и Стамбул, перевозчик уже осуществляет рейсы в Братиславу, Ларнаку, Тиват, Милан и Пизу. Wizzair помимо Будапешта запустил рейсы из России в Дебрецен — второй по величине город Венгрии. «Внимание путешественников из России может постепенно переключиться и на страны Восточной, Южной Европы, Турцию»,— предполагает господин Хаванский.

О том, что туристическое будущее постсоветских стран зависит именно от цен на билеты, говорит и Аркадий Гинес из OneTwoTrip. «Статистика показывает: недорогой перелет и небольшие расходы на месте серьезно стимулируют спрос на поездки в города СНГ среди туристов, интересующихся новыми направлениями»,— рассказывает он. По его словам, если в дальнейшем цена на перелеты продолжит снижаться или останется на нынешнем уровне, то спрос на туристические города ближнего зарубежья продолжит расти. Игорь Блинов делает позитивные прогнозы и для организованного рынка. По его словам, в этом сегменте постсоветские страны только начинают набирать популярность, а Грузия в дальнейшем может стать конкурентным пляжным направлением. ●

ДИНАМИКА РОСТА ДОЛИ СТРАН В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ВЫЕЗДНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОЕЗДОК РОССИЯН В 2013–2017 ГОДАХ (%)

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.



УЖИН СО ЗВЕЗДОЙ И БЕЗ

ВЫБИРАЮТ РОССИЯНЕ, НЕ ЖЕЛАЯ ВСТРЕЧАТЬ НОВЫЙ ГОД ДОМА

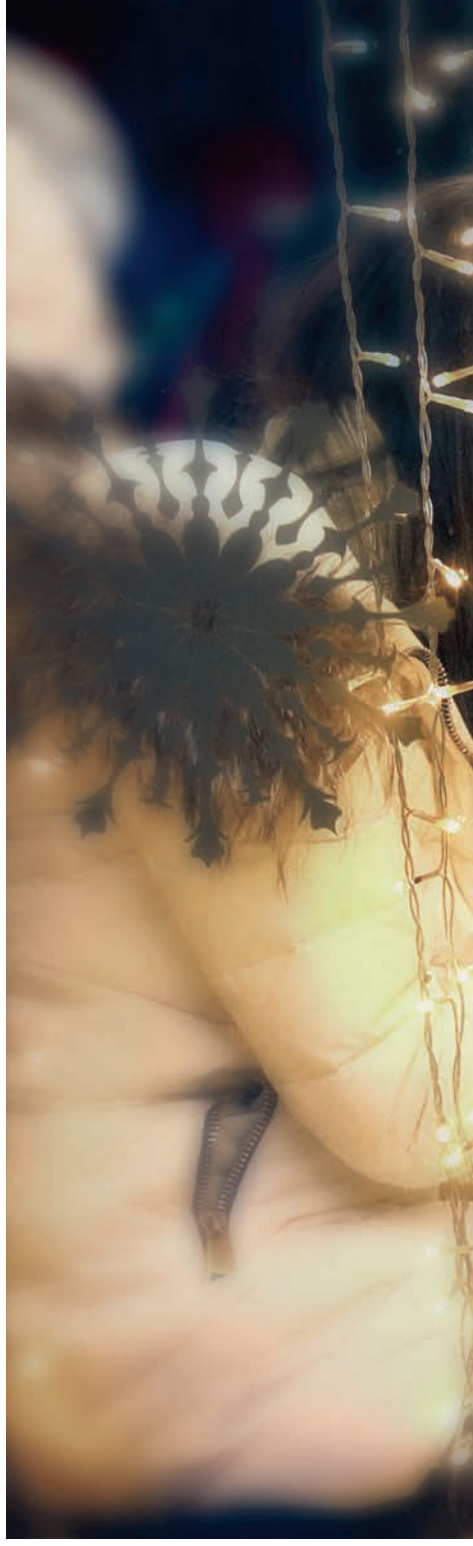
Новогодняя ночь в ресторане перестала быть необычным способом встретить праздник, считают столичные рестораторы. Платежеспособные гости дорогих ресторанов уезжают из города, а порадовать оставшихся, не напугав их стоимостью входного билета, почти невозможно.

Спрос на новогодние вечеринки в ресторане, характерный для начала 2000-х, стал заметно ниже. Дело не только в кризисе, который переживает страна в течение последних трех лет, считают специалисты по общепиту. Неравномерный, не всегда заметный, почти двадцатилетний рост экономики изменил потребительские предпочтения граждан — у большинства сформировались опыт и даже привычка есть вне дома. По данным столичного управления Росстата, за 17 лет оборот общественного питания в Москве вырос почти в десять раз. В 2000 году он составлял 16,9 млрд руб., по итогам девяти месяцев этого года — 120,7 млрд руб. Но максимальное значение было зафиксировано в 2015 году — 175,2 млрд руб. «Кафе и рестораны уже не развлечение, а место для еды»,— констатирует один из рестораторов, отмечая, что в сочетании с желанием устроить на Новый год настоящий праздник, которое испытывает большинство, ситуация не предполагает очевидного выбора в пользу ресторана.

Это не значит, что новогодних ужинов в ресторанах больше нет, наоборот, предложений достаточно. Заведения готовят «разнообразное новогоднее меню» и «уникальные шоу-программы», провести время можно и в банкетном зале или ресторане отеля, оставшись на ночь в одном из номеров (эту опцию включают в стоимость билета). Но, по словам рестораторов, стало трудно сформировать меню и программу, привлекающие гостей, таким образом, чтобы итоговая цена билета их не отпугивала. «Если приглашаешь звезду, то, чтобы покрыть расходы, билет нужно сделать таким дорогим, что их не раскупят, дешевле обходятся те, кто менее раскручен, но на них никто не придет»,— говорит бывший сотрудник одного из столичных ресторанов. «С полуночи 1 января начнется развлекательная программа: Дед Мороз и Снегурочка, Митя Фомин, Глюк'oZa и певица Слава»,— обещают в известном заведении. В меню ужина — крабы, креветки, фуа-гра, лосось, на десерт конфеты ручной работы. Стоимость билетов начинается от 35 тыс. руб. с гостя. В заведениях, где билеты на новогоднюю ночь стоят от 9 тыс. руб., развлечения описаны скромнее: «Дед Мороз и Снегурочка, поздравление президента, лотерея с суперпризом, шоу-программа с ведущим, квестами и конкурсами, бармен-шоу „Санта-Клаус“, живой вокал и маэстро саксофонист всю ночь, танцы до утра с DJ Vladlen». В меню «блюда русской и европейской кухни от шеф-повара».

Управляющий рестораном «Недальний Восток» (входит в группу Аркадия Новикова, средний чек превышает 2,5 тыс. руб.) Михаил Локаев говорит, что на мероприятие в новогоднюю ночь собираются гости, которые обычно ходят в этот ресторан. «Наши гости — это состоявшиеся бизнесмены, которые не отмечают Новый год в Москве. 31 декабря многие уже загорают или катаются на лыжах. А для тех, кто хотел бы провести здесь время, я не могу ничего предложить, не показавшись слишком дорогим»,— объясняет он. По словам господина Локаева, праздник в формате «Голубого огонька» в Москве уже не актуален. «Никто из моих знакомых — владельцев ресторанов на Патриарших Прудах не планирует делать новогоднюю программу. Общество расслоено не только по размеру доходов, у людей разный менталитет, сферы деятельности»,— перечисляет Михаил Локаев, отмечая, что за городом такие вечера могут быть востребованы. Он считает, что объединять гостей имеет смысл только на корпоративных вечерах.

Основатель сети «Простые вещи» и ресторана Cheese Connection Ирина Ходзинская согласна. «Мы не делаем мероприятия на Новый год или другие праздники, проводим только корпоративы. Корпоративное мероприятие означает, что у людей есть какой-то общий интерес или гостей объединяет лидер мнения. Они ориентируются на него и его решения. В других случаях, пытаясь угодить всем, невозможно сделать так, чтобы мероприятие было действительно захватывающим и интересным, а не скатывалось в караоке под шансон»,— объясняет она. Это не означает, что развлекательные программы не востребованы. По словам госпожи Ходзинской, вместо опции «еда за столом плюс песни в микрофон» гостям намного больше интересен формат фуршета и активностей со смыслом. В программы в рамках корпоративного заказа ее рестораны включают винные дегустации или сырный ужин, в ходе которого гости подбирают четыре разных сорта вина к одному сыру. «Зрелищность по-прежнему в цене, особенно в Новый год. В одном из наших ресторанов есть большой собственный двор, где можно устроить фейерверк, уличный спектакль и огненное шоу, встроенные в сценарий корпоративов»,— говорит Ирина Ходзинская.


ВАЛЕРИЙ МАТЫЦИН / ТАСС

Помимо уходящей моды на «Голубые огоньки» среди состоятельных гостей, есть чисто экономические причины не проводить их в ресторане в новогоднюю ночь — стоимость подготовки помещения, реклама и расценки на артистов и дополнительный персонал в новогоднюю ночь делают мероприятие почти нерентабельным. Финансовый директор сети ресторанов «Темпл Бар» (заведения работают в сдвоенной концепции: часть помещения занимает «Темпл Бар», другую — чайхона «В гости» и ресторан паназиатской кухни «Тайсан») Светлана Циферблат говорит, что последнюю новогоднюю вечеринку «Темпл Бар» проводил в прошлую новогоднюю ночь и больше пока не планирует, несмотря на интерес гостей. «Кроме хорошего меню людям нужны зрелища. С едой у нас проблем нет, а с развлечениями очень сложно»,— рассказывает она. Трудность в том, что все новогодние специалисты

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Валерий Матыцин/ ТАСС**

хотят заработать сразу и много. Так, нераскрученный ведущий берет за обычный вечер 3–5 тыс. руб., а в новогоднюю ночь его гонорар вырастает до $300–500 и появляется ограничение по длительности программы — 40 минут. «То есть полноценная вечерняя программа превращается в несколько тысяч долларов»,— отмечает госпожа Циферблат. Одного ведущего на всю ночь будет мало, так как гостям необходимо разнообразие, а ценообразование на услуги остальных артистов и исполнителей идентично — гонорар вырастает в пять—десять раз.

Основатель загородного ресторана с детским клубом «Птицы и пчелы» Александр Гринев говорит, что официанты-фрилансеры на новогоднюю ночь в прошлом году обходились ему в 5 тыс. руб., а в этом запрашивают 8–10 тыс. руб. «Тариф на обслуживание банкета в обычные выходные — 2–3 тыс. руб.»,— приводит пример он, добавляя, что иногда с ценой можно ошибиться. Так, если забронировать артиста заранее, осенью, ближе к мероприятию его тариф на новые заказы может оказаться ниже, если он не востребован.

«Шаржисты, фокусники, призовой фонд для розыгрышей плюс украшение зала, иллюминация, оплата труда персонала. С учетом всех расходов с трудом можно выйти в ноль, сохранив цену входного билета доступной для наших гостей»,— рассуждает Светлана Циферблат (в прошлом году в «Темпл Баре» в Зеленограде билеты были по 3 тыс. и 5 тыс. руб. с человека за столом на четыре—восемь персон в зависимости от набора закусок и алкоголя). По ее словам, такие вечера до сих пор нужны, хотя в этом году было бы очень сложно уложиться в сумму по 3 тыс. руб. за билет, просто не везде имеет смысл их делать. Например, ближе к центру города его точно нет из-за текучки гостей. «70% — это сотрудники офисов, которые проводят у нас встречи, или постояльцы расположенных рядом гостиниц. А в Зеленограде есть спрос»,— уверена госпожа Циферблат. Она рассказала, что в прошлом году за полтора-два месяца до праздника управляющие «Темпл Баров» начали спрашивать у гостей, интересно ли тем прийти в новогоднюю ночь. «Желающих было много. Но в итоге кто-то не пришел и попросил вернуть деньги за билеты. Мы на это пошли, чтобы сохранить лояльность гостей»,— говорит госпожа Циферблат, подчеркивая, что поддержание лояльности — основная причина, по которой «Темпл Бар» проводил такие вечера.

«Кроме хорошего меню людям нужны зрелища. С едой у нас проблем нет, а с развлечениями очень сложно»

Александр Гринев устраивал новогоднюю вечеринку в своих «Птицах и пчелах» в прошлом году и планирует праздник сейчас, но признает — программа в новогоднюю ночь имиджевое мероприятие, даже если продать 100% билетов: «Я на этом не зарабатываю. Но приобретаю постоянных гостей». Несмотря на это, бизнесмен собирается проводить вечеринку и в этом году, рассчитывая закрепить положение на рынке,— его заведение находится на Калужском шоссе, которое после присоединения к Москве новых территорий интенсивно развивается, и конкуренция растет. К тому же конкурировать приходится не только с будущими заведениями. «Праздновать за город едут обычно не в клуб или ресторан, а в гости к друзьям: украшают дом, готовят еду на мангале. Вечеринки дома по-прежнему самый популярный способ встречать Новый год»,— говорит Александр Гринев. К концу ноября он продал 25% билетов на свою вечеринку, пик продаж приходится на середину декабря.

«МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ СЕКСУАЛЬНОСТЬ С ФРАНЦУЗСКИМ АКЦЕНТОМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ETAM МАРИ ШОТТ О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ БРЕНДА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ НА МИРОВОМ И РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Мари Шотт занимает должность генерального директора бренда Etam с 2011 года. Первоначально она присоединилась к Etam Group, чтобы работать над запуском нового бренда Undiz, рассчитанного на молодую аудиторию – миллениалов. Под ее руководством проект стал успешным, и ей предложили возглавить главный бренд группы – Etam. На новой должности Шотт приступила к репозиционированию марки. С 2012 года Etam демонстрирует уверенный рост и динамично развивается. В 2017 году Etam открыл собственное представительство в России. С начала следующего года оно не только возьмет под управление розничную сеть, которая сегодня насчитывает 31 магазин, но и продолжит развивать ее, открывая новые точки продаж. О стратегии Etam в России и о том, как миллениалы меняют потребительский ландшафт, **Мари Шотт** рассказала в интервью «Деньгам».

В планах Etam — войти в топ-5 брендов нижнего белья. Какими средствами вы планируете достичь этого?

— Мы одновременно опираемся на уникальные компетенции нашего бренда и всегда пытаемся найти то новое, что Etam может привнести в этот сегмент рынка. Наш бренд — это семейный бизнес, основанный в 1916 году. Просто задумайтесь — мы производим бюстгальтеры уже больше ста лет! И благодаря накопленному опыту мы точно знаем, как сделать нижнее белье идеальным с точки зрения лекал и технологий. На севере Франции у нас есть технологический центр, где мы разрабатываем все прототипы будущих коллекций и бережно храним наши архивы. Кроме того, мы уверенно можем назвать себя экспертами в области модных трендов. Мы работаем в Париже — мировой столице моды. И будучи французским брендом, мы всегда привносим в наши коллекции особенное, утонченное чувство стиля. Другими словами, мы экспортируем сексуальность с французским акцентом. В этом и есть наша знаменитая формула The French Liberté. Это не вопрос отношения мужчин к тебе: «Мой муж посмотрел на меня и сказал, что я сексуальна…» Сексуальность начинается с отношения женщины к себе. В современном мире на женщин оказывается давление со всех сторон: мы должны быть женами, матерями, должны готовить, строить карьеру, заниматься спортом, всегда великолепно выглядеть. Но единственное, что мы действительно должны,— это быть собой. Поэтому мы

ПРЕСС-СЛУЖБА ETAM

ТЕКСТ **Елена Кравцун**
ФОТО **Пресс-служба Etam**

ПРЕСС-СЛУЖБА ETAM

«Сексуальность начинается с отношения женщины к себе»

пытаемся поддержать женщин. Ведь если мы хотим быть лидерами, то нам нужно понимать нужды женщин и отвечать на их запросы, но в то же время необходимо и не забывать о своем ДНК.

— Сегодня даже люксовые бренды стремятся угодить новому поколению потребителей — миллениалам. Как вы, бренд со столетней историей, на это реагируете?

— Мы активно продвигаем интернет-платформы и наши аккаунты во всех соцсетях. Мы уверены, что новое поколение потребителей в первую очередь стремится к свободе выбора. Миллениалы прежде всего хотят быть собой. Мы никогда не продвигаем одну модель, как должна выглядеть женщина. Если ты приходишь в Etam, ты найдешь огромное разнообразие моделей. Не стоит забывать и о принципиально другой модели потребления. Подсчитано, что представители поколения миллениалов тратят гораздо больше денег на белье, чем это было принято 10–20 лет назад. Несколько лет назад бюстгальтер воспринимался как функциональный предмет гардероба. У женщины обычно было три-четыре бюстгальтера, возможно, еще один на особые случаи — и на этом все. Сегодня покупка бюстгальтера — не только вопрос функциональности и комфорта, но и желание соответствовать моде, испытать положительные эмоции. Поэтому нам необходимо предложить покупателям достаточное количество разнообразных моделей по доступной цене. Чтобы привлечь миллениалов, необходимо не только предлагать хороший продукт и понимать в моде, но и выстраивать грамотную ценовую политику. И с этим было связано наше решение снизить цены на российском рынке в среднем на 30% и приблизить их, насколько это возможно — ведь есть еще таможенные пошлины и другие расходы, на уменьшение которых мы не можем повлиять,— к европейским ценам, чтобы максимально широкая аудитория могла позволить себе белье Etam. Мы уже ощутили эффект от нашей новой ценовой политики.

— История бренда началась сто лет назад, с открытия первого магазина по продаже чулок в Берлине. Сколько магазинов у марки по всему миру сегодня?

— Действительно, компания Etam начинала с производства синтетических чулок, тогда они были настоящим символом женской свободы. Партнер компании господин Линдеман предложил открыть первый магазин в Берлине. Первый магазин в Париже на улице Сент-Оноре появился в 1928 году. Процесс развития розницы очень подвижный — мы постоянно открываем новые магазины, большего формата, на лучших местах, параллельно с этим закрываем старые, которые уступают по качеству торговых площадей. Сегодня Etam — это сеть из 775 магазинов в 49 странах, не считая Китая. В Китае у нас более 2,7 тыс. точек продаж, но в силу специфики местной розницы это чаще всего не отдельно стоящие магазины, а корнеры в универмагах.

— Какой рынок для Etam в приоритете? Китай, Россия, США?

— Самые интересные рынки для Etam, не считая французского,— это Испания и Россия. Это два главных приоритета в плане экспорта на следующий год. При этом Франция все еще остается нашим основным рынком. Там мы безусловный лидер с долей рынка 11%. Это очень много, например, у Intimissimi, который сейчас лидирует в России,— только 5%. И хотя у нас там уже не так много пространства для дальнейшего развития, мы гордимся тем, что у большинства французских женщин в гардеробе обязательно есть что-то от Etam и 20% женщин называют Etam, первым среди всех брендов нижнего белья. Испания для нас очень интересна, так как этот рынок местами очень похож на французский, но немного с другой конкурентной системой. Поэтому мы зачастую тестируем новые продукты в Испании перед тем, как начать продвигать их в других странах. Ну и конечно, Россия. Это огромный рынок и очень интересный, у нас здесь 31 магазин, они сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге, лишь несколько — в других регионах. С сентября этого года мы открыли в России собственный онлайн-магазин. Сегодня в выручке группы компаний Etam, куда помимо Etam входят также бренды Undiz (представлен в России двумя магазинами) и 1.2.3, Россия занимает четвертое место с долей в 6–7%. У нас на Россию большие планы, но это потребует от нас большой работы. Когда ты во Франции, ты думаешь, что Россия — это не так далеко, но, когда ты приезжаешь сюда, ты понимаешь, что здесь все совсем другое — другие размеры, другие ожидания от брендов, другая конкурентная среда. И люди здесь особенные — они иначе думают, иначе совершают покупки. Здесь ты должен адаптировать абсолютно все: предложение, цены, рекламу. Но это стоит того.

— А если говорить о США? Насколько серьезно вы чувствуете конкуренцию с Victoria Secret?

— Сегодня на американском рынке доминирует названный вами бренд. Но мы убеждены, что это не навсегда. Главная особенность рынка США — это масштаб. Магазины в моллах огромные — 300–500 кв. м. Чтобы делать бизнес на этом рынке, ты должен быть очень крупным игроком. Кроме того, у них особые стандарты мерчандайзинга и рекламы. Поэтому сейчас мы только изучаем рынок США. Нам необходимо адаптировать и нашу продукцию, и бизнес-модель, прежде чем выходить на этот рынок. Etam известен своим чувством стиля, утонченной сексуальностью, обилием кружева и преобладанием черного цвета в коллекциях. Рынок нижнего белья США — это скорее незаметность, комфорт, спортивная стилистика. Опять-таки необходимо изменить размерную сетку. В России, конечно, тоже приходится много всего адаптировать, но в США эта проблема стоит острее. Формы у женщин совершенно другие, это можно заметить, даже гуляя по улицам. Поэтому в США невозможно просто так открыть магазин и наблюдать, что произойдет. Выход на американский рынок обходится любому бренду очень дорого, и поэтому крайне важно минимизировать любую возможность ошибки.

— Дает ли французское происхождение бренда какое-то преимущество на рынке нижнего белья?

— Когда ты работаешь в сфере моды, быть брендом с французскими корнями — огромное преимущество. Но для успеха этого недостаточно. Если ты занимаешься бизнесом, то должен реально оценивать свои силы и учитывать особенности национального менталитета. Мы работаем в 50 странах, и зачастую вкусы в них кардинально противоположные. Например, француженки любят черное кружево, для них это базовое белье, оно не рассчитано на какие-то особые события. В Испании любят белье, комфортное и незаметное под одеждой — из хлопка, микрофибры. В Китае очень любят push-up, вышивку, обилие кружева. И даже сама конструкция бюстгальтера в Китае другая, она бы не подошла ни француженкам, ни испанкам. Фешен-составляющая для нижнего белья, конечно, очень важна. Если в Милане покажут особый оттенок синего, то наверняка многие женщины по всему миру захотят бюстгальтер такого цвета. Но в то же время нужно всегда учитывать культурные различия, особенно при выходе на новые рынки. ●

«Я ВЕРЮ В ЧУДО»

После отстранения сборной России от Игр в Пхёнчхане из-за допингового скандала Олимпийский комитет России проголосовал за участие наших спортсменов в Олимпиаде под нейтральным флагом. Как дорого достаются олимпийские медали, «Деньги» поинтересовались у заслуженного мастера спорта, призера Олимпийских игр в Турине и президента Московской федерации конькобежного спорта **Варвары Барышевой.**

ДМИТРИЙ ИКУНИН

На ваш взгляд, стоит ли нашим спортсменам участвовать в Олимпиаде под нейтральным флагом?

— Последний раз выступала в 2006 году на Олимпийских играх в Турине. После этого пыталась вернуться в большой спорт, но неудачно. Действующим спортсменом я не была уже давно. Но если поставлю себя на его место, моим ответом будет: однозначно ехать, однозначно выступать! Вдумайтесь, у многих спортсменов Олимпиада случается один раз за всю спортивную карьеру. Представьте, что их лишают этого события.

Конечно, грустно, что российские спортсмены не смогут надеть свою родную форму, накинуть на плечи свой родной флаг и услышать гимн своей родной страны на пьедестале. Но с другой стороны, если, имея такой дополнительный прессинг, находясь изначально в неравных условиях, спортсмен все равно хочет доказать всему миру, что он лучший,— мы должны оказать ему большое уважение. К тому же спортсмены все равно будут представлять свою страну. Олимпийский спортсмен из России — звучит все равно достойно, хотя и непривычно.

— Как дорого в буквальном смысле достаются медали? За что приходится платить на пути к пьедесталу?

— Если спортсмен входит в сборную, большую часть финансовых затрат берет на себя Министерство спорта, спортивная федерация и регион, за который спортсмен выступает. Это трио несет наибольший финансовый груз. Но иногда этих средств не хватает. Речь может идти о каком-то специфическом инвентаре, который сложно закупить централизованно. Для конькобежцев это могут быть ботинки, которые изготавливаются по слепку ноги, заказные лезвия, которых может быть до трех пар. Затраты сложно посчитать.

— Сколько вам лично доводилось платить?

— Моя карьера сложилась в неблагоприятный период. Это 90-е годы и начало нулевых. Тогда с финансированием было не гладко. Но самые большие расходы с моей стороны были связаны с периодом, когда восстанавливалась после травмы в 2002–2003 годах. Все, что заработалось за счет предыдущих сезонов, все призовые и стипендии, которые выплачивались Министерством спорта мне как участнику команды,— все пошло на восстановление: я оплачивала перелеты, услуги медперсонала, хотя и была лидером команды. Проблема спортивной медицины у нас до конца не решена даже сейчас. Также за мой счет изготовили несколько пар специализированных ботинок, кстати, не только после травмы, но и до нее. Еще для конькобежца езда на велосипеде является неотъемлемой частью подготовки. Я покупала дорогие виды рам, более дорогие модели колес, чтобы иметь у себя тот уровень инвентаря, который позволял более эффективно тренироваться. Тогда мои расходы были самыми большими за все время.

В детстве с вложениями тоже было неоднозначно. Я начинала свою карьеру в фигурном катании. Помню коньки «Жигули» и отечественные ботинки, которые как-то где-то с большим трудом доставали родители. Какую-то часть спортивной экипировки нам выдавала школа. Когда каталась у Виктора Николаевича Кудрявцева, его супруга шила нам костюмы бесплатно. Чуть позже перешла в конькобежный спорт, и мне там выдали бесплатно и безвозмездно пару отечественных коньков. Они вполне подходили для начального уровня. Но в дальнейшем, чтобы прогрессировать в спортивных результатах, моим родителям приходилось уже за собственные деньги приобретать коньки.

Если говорить о конькобежном спорте сейчас, Москомспортом выделяется достаточно большая субсидия для молодых спортсменов. Она, конечно, не покрывает все расходы, необходимые для каждого занимающегося. Но школе, где я тренирую, мы каждого ребенка стараемся обеспечить как минимум коньками. Ведь наш инвентарь очень специфический. В нашем виде нет никакого импортозамещения, коньки полностью состоят из привозных материалов, что не делает их дешевыми. Конечно, для спортсменов, выступающих на высшем уровне, есть специальные ребята, работающие в России и изготавливающие хорошие профессиональные ботинки по слепку ноги. Это ручная работа, которая пока не по карману спортивным школам.

— Отвлечемся от спорта. Поговорим о наступающих праздниках, о бюджете новогодних подарков.

— У меня в семье двое маленьких детей, поэтому бюджет на Новый год распределяется, исходя из бюджетности или небюджетности подарков, заказанных ими Деду Морозу. По остаточному принципу уже существуют все остальные: любимый человек, мама, ближайшие родственники. И если что-нибудь останется из отложенных денег, может быть, я порадую и себя. А если и нет, мои родные люди про меня не забывают. Дети — прежде всего. А самое главное — атмосфера, которую мы сами себе создаем. Чувство, что вот-вот начнется что-то новое, новые дела, новые успехи. Чувство, что вот-вот случится чудо не только в семье, но и в российском спорте. Верю, что ситуация с МОК разрешится для нас благополучно, верю в чудо! Ведь Новый год — это сказочный период, время исполнения желаний.

ТЕКСТ **Анастасия Павелко, группа «Прямая речь»**
ФОТО **Дмитрий Икунин**

LA CORNUE

Кухня Chateau — «Драгоценная корона La Cornue»

Галерея кухни La Cornue

Москва, ул. Б. Дорогомиловская, 11/1

тел. +7 (499) 240-34-84, +7 (903) 960-69-01

galerie@lacornue.ru, www.lacornue.com

реклама

Часовая мануфактура. Основана в 1865 году Реклама