8
АКЦИИ ВНЕ САНКЦИЙ
РОССИЙСКИЕ БУМАГИ ОПЯТЬ В ЦЕНЕ

17
ТОРГОВЫЙ УДАР
ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ВТО

36
ВИНО ДОРОЖЕ ЗОЛОТА
ИНВЕСТИРУЕМ НА 100 ЛЕТ ВПЕРЕД

48
ВЫБИРАЕМ КРЕДИТОРА
ЧТО СКРЫВАЮТ БАНКОВСКИЕ РЕЙТИНГИ

52
ТЕЛЕФОНЧИК ОСТАВЬТЕ
КАК НА САМОМ ДЕЛЕ РАБОТАЕТ TRADE-IN

62
МОБИЛЬНАЯ ЭКОНОМИЯ
ШЕСТЬ ВАЖНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ АВТО

ЛУЧШЕ НОВЫХ ДВУХ

ДЕНЬГИ — ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 24.05.2018

№21

10:10 утра на Пятой авеню.
N40° 43’43.1” W73°59’49.1”.

Freak Collection
От 2 976 000 ₽
Представленная модель:
5 890 000 ₽

реклама ФрикМиАут. С 1846 года. Le Locle – Швейцария.

#FREAKMEOUT

ULYSSE NARDIN

SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE

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

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

№21
24.05.2018

ЛЬВИНАЯ ДОЛЯ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Это выражение давно вошло в поговорку. Но речь в нем вовсе не о самом большом куске, как многие полагают. Вспомните басню Крылова, где царь зверей делит добычу волка, лисы и собаки.

«Мы, братцы, вчетвером».
И на четверо он оленя раздирает.
«Теперь давай делить!
Смотрите же, друзья:
Вот эта часть моя
По договору;
Вот эта мне, как Льву, принадлежит без спору;
Вот эта мне за то, что всех сильнее я;
А к этой чуть из вас лишь лапу кто протянет,
Тот с места жив не встанет».

Льву там причитается не часть, а вся добыча. Его доля не самая большая, а та, что досталась по праву сильного.

Складывается ощущение, что по праву сильного сегодня строят свои отношения США. Даже европейские партнеры все реже находят объяснения действиям американцев в общепринятых международных законах торговли. Выдержит ли напор торговых войн ВТО? Что будет, если международные отношения сменятся выяснением отношений государств не по законам, а по понятиям? Об этом мы размышляем в свежем номере «Денег».

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: ПЕТР КАССИН

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 **ИРАНСКИЙ РАЗВОРОТ**
ДОНАЛЬД ТРАМП ОБЪЯВИЛ О ВЫХОДЕ ВАШИНГТОНА ИЗ СОГЛАШЕНИЯ С ТЕГЕРАНОМ

ТРЕНД

8 **АКЦИИ НА ПОЗИТИВЕ**
АПРЕЛЬСКИЕ САНКЦИИ МАЛО ПОВЛИЯЛИ НА ДИНАМИКУ РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **БРЕМЯ ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ**
НОВОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ПРИДЕТСЯ ДЕЛАТЬ ВСЕ ТО, ЧТО РАНЬШЕ БЫЛО НЕСВОЕВРЕМЕННЫМ

14 **ПЕРЕПОЛОВИНИТЬ БЕДНОСТЬ**
СОЦИАЛЬНОЕ НАСЛЕДСТВО НОВОГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО СРОКА

16 **В ПЯТЕРКУ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ**
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДСТВО НОВОГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО СРОКА

17 **КРИЗИС МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**
ВТО ТЕРЯЕТ СТАТУС ГЛАВНОГО АРБИТРА

22 **ИЗ ИСТОРИИ ТОРГОВЫХ ВОЙН**
ИЛИ КАК МЫ ДОКАТИЛИСЬ ДО ВТО

28 **ТИНЬКОФФ БАНК БЫЛ ФИНТЕХБАНКОМ ЕЩЕ ДО ТОГО, КАК ПОЯВИЛСЯ САМ ТЕРМИН «ФИНТЕХ»**
О РОСТЕ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ГОСБАНКОВ И IT-ГИГАНТОВ РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ПРЕДПРАВЛЕНИЯ ТИНЬКОФФ БАНКА ОЛИВЕР ХЬЮЗ

30 **ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ДИСКОМФОРТ**
ЗА ТРИ МЕСЯЦА ИНВЕСТОРЫ ВЫВЕЛИ ИЗ РОССИЙСКИХ ФОНДОВ ПОЧТИ $170 МЛН

32 **«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — НАЙТИ НЕСТАНДАРТНЫХ ЛЮДЕЙ И ЗАСТАВИТЬ ИХ ОБЩАТЬСЯ ДРУГ С ДРУГОМ»**
ГЕНДИРЕКТОР YOTA ВЛАДИМИР ДОБРЫНИН — О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКОВ СЧАСТЛИВЫМИ

СВОИ ДЕНЬГИ

34 **ПОД НАПОРОМ НЕФТИ**
СПУСТЯ МЕСЯЦ АКЦИИ ВЕРНУЛИ СЕБЕ ЗВАНИЕ САМОГО ДОХОДНОГО ФИНАНСОВОГО ПРОДУКТА

36 **СТО ЛЕТ ИНВЕСТИЦИЙ**
МИРОВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК СТАЛ САМОЙ ДОХОДНОЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ ПРОШЛОГО ВЕКА, ОПЕРЕДИВ ОБЛИГАЦИИ, ПРЕДМЕТЫ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ НЕДВИЖИМОСТЬ

37 **«ВЫСТАВКИ — ЭТО ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС»**
О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ОТРАСЛИ «ДЕНЬГИ» ПОГОВОРИЛИ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ АО «ЭКСПОЦЕНТР» СЕРГЕЕМ БЕДНОВЫМ

38 **IT-РЕШЕНИЯ, ЧТО МЕНЯЮТ ФИНАНСОВЫЙ МИР**
АБСОЛЮТНАЯ ЗАЩИТА ОТ ВОРОВСТВА ДЕНЕГ С БАНКОВСКИХ КАРТ, БЕЗОПАСНЫЕ ТРАНСАКЦИИ С ПОМОЩЬЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ В СМАРТФОНЕ, ИНВЕСТИЦИИ В АКЦИИ ЗА ПАРУ КЛИКОВ И ГОВОРЯЩИЕ РОБОТЫ В CALL-ЦЕНТРАХ

40 **ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО КРАУДИНВЕСТИНГА**
В РОССИИ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ КРАУДИНВЕСТИНГОВЫЕ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКИ

42 **«К КЭШБЭКУ ПО КАРТАМ ВСЕ ПРИВЫКЛИ, НА ОЧЕРЕДИ ИНВЕСТБЭК»**
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ СНИЖАТЬ ПОРОГИ ВХОДА В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ ПРАКТИЧЕСКИ ДО НУЛЯ, УТВЕРЖДАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ» ЕВГЕНИЙ ЖИВОВ

44 **ТРАСТ: ТЕПЕРЬ И В РОССИИ**
БАНКИ ПРЕДЛОЖАТ СОСТОЯТЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ УСЛУГИ ПО СОЗДАНИЮ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

46 **ПМЭФ: ЗНАКОМЬТЕСЬ, ОБЩАЙТЕСЬ, СРАВНИВАЙТЕ И МЕНЯЙТЕ**
СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА PRIVATE BANKING ВТБ ДМИТРИЙ БРЕЙТЕНБИХЕР — О ТОМ, КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЮТСЯ БАНКИРАМ И ИХ КЛИЕНТАМ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ (ПМЭФ)

48 **ДОСЛОВНО И МЕЖДУ СТРОК**
УЧИМСЯ ЧИТАТЬ БАНКОВСКИЕ РЕЙТИНГИ

52 **СТАРОЕ НА НОВОЕ**
КАК В РОССИИ РАБОТАЕТ TRADE-IN НА ЦИФРОВУЮ ТЕХНИКУ

54 **КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ НА МИЛЛИОН**
РОССИЯНЕ НЕ ТЕРЯЮТ ИНТЕРЕСА К ИНОСТРАННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

55 **СКОЛЬКО СТОИТ ПЛЯЖНЫЙ ОТДЫХ ЭТИМ ЛЕТОМ**
РАСТУЩИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС ВКУПЕ С ОСЛАБЛЕНИЕМ РУБЛЯ ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛИ СРЕДНЮЮ СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ПОПУЛЯРНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПЛЯЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ НА 20–30%

56 **В ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТПУСК**
РОССИЙСКИЕ ПЕНСИОНЕРЫ СТАНОВЯТСЯ АКТИВНЫМИ ПУТЕШЕСТВЕННИКАМИ

58 **ШИРОКОПОЛОСНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ**
С НАЧАЛА ГОДА В РОССИИ ЗАРАБОТАЛ ЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

60 **ДЕНЬГИ В ЕДУ**
РЕСТОРАННАЯ ФРАНШИЗА ОКУПАЕТСЯ В ЛЮБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

62 **КОПЕЙКУ РУЛЬ БЕРЕЖЕТ**
«ДЕНЬГИ» ВЫБРАЛИ ШЕСТЬ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛИСТОВ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ЗАРАБОТАТЬ НА ТОПЛИВО

64 **ОЧЕВИДНЫЕ ТАЙНЫ ХРОНОГРАФА**
ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ТРЕНИРОВОК ВАМ НУЖНЫ МЕХАНИЧЕСКИЕ ЧАСЫ

vw-commercial.ru

Volkswagen Multivan Business*

Управляйте бизнесом с комфортом

Достигнув определенных высот, начинаешь по-настоящему ценить чувство комфорта и надежности. Именно это может подарить своим владельцам Volkswagen Multivan Business. Эксклюзивный салон с обивкой из кожи лучшей выделки, ценными породами дерева и выверенной до мелочей эргономикой. Все это для одной цели – чтобы вы всегда оставались в выгодном положении. И неважно, какая задача стоит перед вами сейчас – простая поездка по городу, бизнес-встреча или деловая командировка.

Volkswagen

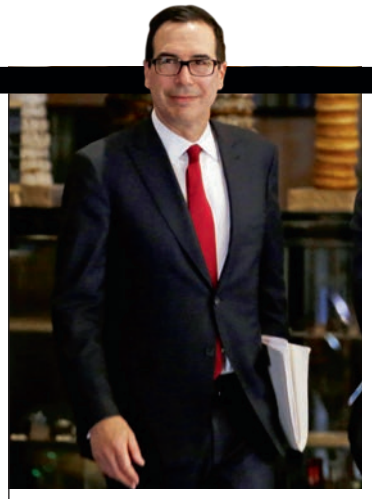
Запишитесь на персональный тест-драйв/показ автомобиля по телефону 8-800-333-4441 или по ссылке vw-commercial.ru/business.

* Бизнес. Реклама.

ИРАНСКИЙ РАЗВОРОТ

В преддверии третьей годовщины заключения ядерной сделки (СВПД) между Тегераном и шестеркой международных посредников Дональд Трамп объявил о выходе Вашингтона из соглашения. Американский президент росчерком пера восстановил антииранские санкции. Действия США раскритиковали партнеры не только на Ближнем Востоке, но и в Европе.

Перспективы возвращения санкций, которые могут ударить по поставкам углеводородного сырья из Ирана, напугали участников нефтяного рынка: нефть марки Brent подорожала на 4%, до $76 за баррель. В свою очередь, это всколыхнуло финансовые рынки. Представители Саудовской Аравии пообещали не допустить дефицита нефти на рынке, а европейские партнеры по ядерной сделке заверили, что заинтересованы в сохранении статус-кво. Это немного успокоило инвесторов, но… «осадочек остался».

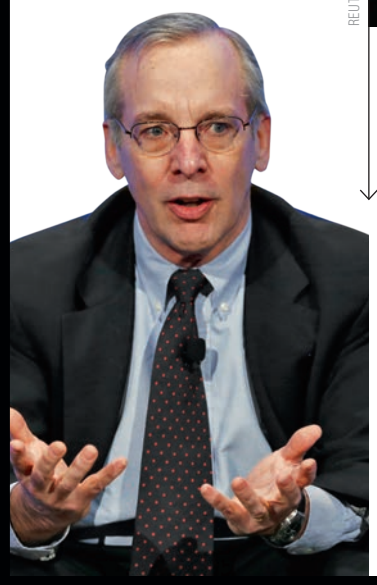

REUTERS

ГЛАВА ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО БАНКА НЬЮ-ЙОРКА

УИЛЬЯМ ДАДЛИ

(В ИНТЕРВЬЮ CNBC)

«ЕСЛИ ИНФЛЯЦИЯ ПРЕВЫСИТ ДВУХПРОЦЕНТНЫЙ УРОВЕНЬ НА ЗАМЕТНУЮ ВЕЛИЧИНУ, ТОГДА ТЕМПЫ ПОДЪЕМА МОГУТ БЫТЬ СКОРРЕКТИРОВАНЫ».


REUTERS

МИНИСТР ФИНАНСОВ США

СТИВЕН МНУЧИН

(В СООБЩЕНИИ ВЕДОМСТВА)

«„РУСАЛ“ ПОЧУВСТВОВАЛ ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ США ИЗ-ЗА ЕГО СВЯЗИ С ОЛЕГОМ ДЕРИПАСКОЙ, НО АМЕРИКАНСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ СОБИРАЛОСЬ ПРИЧИНИТЬ УЩЕРБ ЛЮДЯМ, ВЫПОЛНЯЮЩИМ ТЯЖЕЛУЮ РАБОТУ И ЗАВИСЯЩИМ ОТ „РУСАЛА“ И ЕГО ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ».

ГЛАВА ЕЦБ

МАРИО ДРАГИ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИКИ ЕВРОЗОНЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОДКРЕПЛЯЕТ НАШУ УВЕРЕННОСТЬ В ТОМ, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ПРИБЛИЗИТСЯ К ЦЕЛЕВОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ НА УРОВНЕ ЧУТЬ НИЖЕ 2%».

AP

18 апреля → 23 апреля → 27 апреля

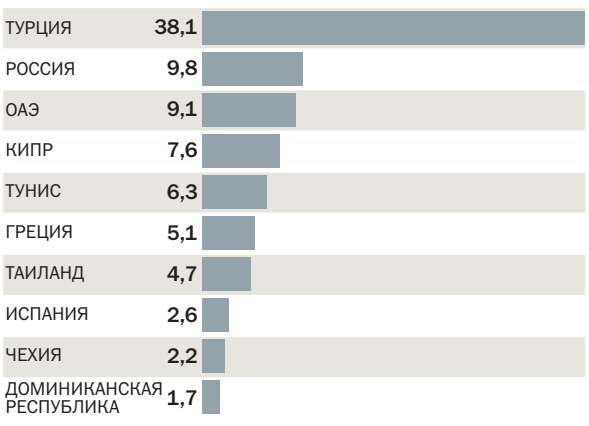
ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) ПОДНЯЛСЯ НА 0,3%, ДО ОТМЕТКИ 90 ПУНКТОВ

СТОИМОСТЬ АЛЮМИНИЯ НА LME СНИЗИЛАСЬ НА 7%, ДО $2295 ЗА ТОННУ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС STOXX EUROPE 600 ВЫРОС НА 0,9%, ДО ОТМЕТКИ 383,94 ПУНКТА

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ У ОРГАНИЗОВАННЫХ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ СТАРШЕ 55 ЛЕТ В 2018 ГОДУ (%)

Источник: данные Level.Travel.



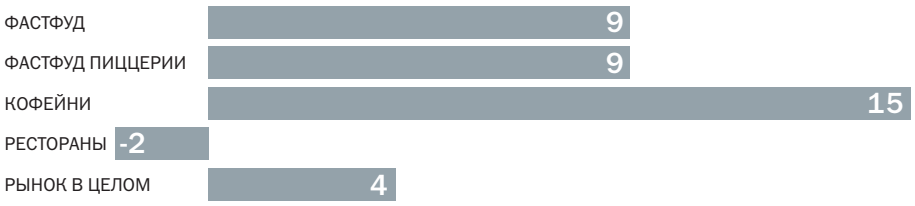
ПЕНСИОНЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ТУРЦИЮ

Среди россиян пенсионного возраста российские курорты пользуются примерно такой же популярностью, что и отдых в ОАЭ, следует из расчетов экспертов Level.Travel. Россия и Эмираты занимают второе и третье место в рейтинге предпочтений соответственно. Лидирует же с большим отрывом пляжный отдых в Турции, который в ряде случаев оказывается дешевле, чем в Сочи или даже в Крыму.

КАК МЕНЯЮТСЯ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ ПЕНСИОНЕРОВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «В ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТПУСК» НА СТРАНИЦЕ 56.

ДИНАМИКА ПОСЕЩАЕМОСТИ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (%)

Источник: данные NPD Group.



НА КАФЕ ДЕНЕГ НЕ ЖАЛКО

В этом году россияне заметно реже стали посещать рестораны, подсчитали аналитики NPD Group. Судя по исследованиям, в пору экономических трудностей люди предпочли ресторанам более дешевые кафе. Впрочем, в первом квартале года чаще стали питаться в заведениях фастфуда и пиццериях. Независимо от экономических трудностей, заведения общественного питания будут пользоваться спросом: есть хочется всегда.

КАК ОКУПАЕТСЯ ФРАНШИЗА ИЗВЕСТНЫХ БРЕНДОВ, МОЖНО УЗНАТЬ ИЗ СТАТЬИ «ДЕНЬГИ В ЕДУ» НА СТРАНИЦЕ 60.

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ ИЗ БЕЛОГО ДОМА)

«СЕЙЧАС Я ОБЪЯВЛЯЮ, ЧТО СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ ВЫЙДУТ ИЗ СОГЛАШЕНИЯ ПО ИРАНСКОЙ ЯДЕРНОЙ ПРОГРАММЕ. ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО МГНОВЕНИЙ Я ПОДПИШУ ПРЕЗИДЕНТСКИЙ МЕМОРАНДУМ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ ПРОЦЕСС ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ САНКЦИЙ США, СВЯЗАННЫХ С АТОМОМ, ПРОТИВ ИРАНСКОГО РЕЖИМА».

ПРЕЗИДЕНТ ФРАНЦИИ
ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН,

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ
АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

И ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ТЕРЕЗА МЭЙ

(В СОВМЕСТНОМ ЗАЯВЛЕНИИ)

«МЫ СОЖАЛЕЕМ И ОБЕСПОКОЕНЫ В СВЯЗИ С РЕШЕНИЕМ ПРЕЗИДЕНТА США ДОНАЛЬДА ТРАМПА ВЫВЕСТИ США ИЗ СОВМЕСТНОГО ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕГО ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ. ВМЕСТЕ МЫ ВЫРАЖАЕМ НАШУ СОХРАНЯЮЩУЮСЯ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ СВПД. ЭТО СОГЛАШЕНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЫМ ДЛЯ НАШЕЙ ОБЩЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ».

AP

REUTERS

ЛИДЕР КНДР
КИМ ЧЕН ЫН

(ВО ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ КНР)

«НУЖНО ТОЛЬКО, ЧТОБЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ВРАЖДЕБНОЙ ПОЛИТИКИ И УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТНОШЕНИИ КНДР, ТОГДА У СЕВЕРОКОРЕЙСКОЙ СТОРОНЫ НЕ БУДЕТ НЕОБХОДИМОСТИ В ОБЛАДАНИИ ЯДЕРНЫМ ОРУЖИЕМ, А ДЕНУКЛЕАРИЗАЦИЯ БУДЕТ ОСУЩЕСТВИМА».

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ
ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«САУДОВСКАЯ АРАВИЯ БУДЕТ ПЛОТНО СОТРУДНИЧАТЬ С КЛЮЧЕВЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ОПЕК И НЕ ОПЕК ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НИВЕЛИРОВАТЬ НЕХВАТКУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ».

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(В СВОЕМ TWITTER)

«СТОЛЬ ОЖИДАЕМАЯ МОЯ ВСТРЕЧА С КИМ ЧЕН ЫНОМ ПРОИЗОЙДЕТ В СИНГАПУРЕ 12 ИЮНЯ. МЫ ОБА ПОСТАРАЕМСЯ, ЧТОБЫ ОНА СТАЛА ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ МОМЕНТОМ ДЛЯ МИРА ВО ВСЕМ МИРЕ»

XINHUA / SIPA USA / КОММЕРСАНТЪ

ГЛАВА ЕЦБ
МАРИО ДРАГИ

(НА КОНФЕРЕНЦИИ «СОСТОЯНИЕ СОЮЗА» ВО ФЛОРЕНЦИИ)

«ГРАЖДАНЕ ЕВРОПЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО ЕВРО БУДЕТ ГАРАНТИРОВАТЬ ОБЕЩАННЫЕ СТАБИЛЬНОСТЬ И ПРОЦВЕТАНИЕ, И НАША ЗАДАЧА ОТВЕТИТЬ ЭТИМ ОЖИДАНИЯМ».

8 мая → 9 мая → 10 мая → 11 мая

НЕФТЬ МАРКИ BRENT ПОДОРОЖАЛА НА 4%, ДО $76 ЗА БАРРЕЛЬ

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 0,3%, ДО $1320 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

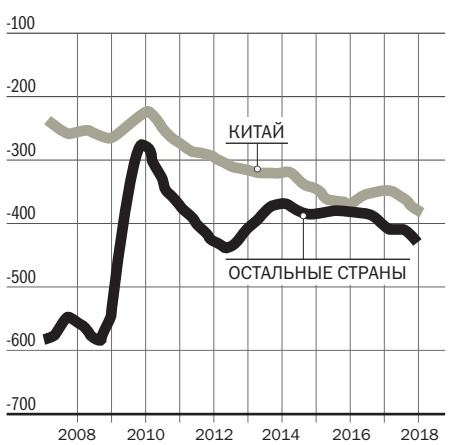
СТОИМОСТЬ НЕФТИ BRENT В МОМЕНТЕ СНИЗИЛАСЬ НА 1%, ДО $76,7 ЗА БАРРЕЛЬ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ MSCI WORLD И MSCI EM ВЫРОСЛИ НА 0,6–1,1%

КУРС ЕВРО ВЫРОС НА 0,5%, ДО $1,1966

БАЛАНС ТОРГОВЛИ США С КИТАЕМ И ВСЕМИ ОСТАЛЬНЫМИ СТРАНАМИ ($ МЛРД)

Источник: Capital Economics.

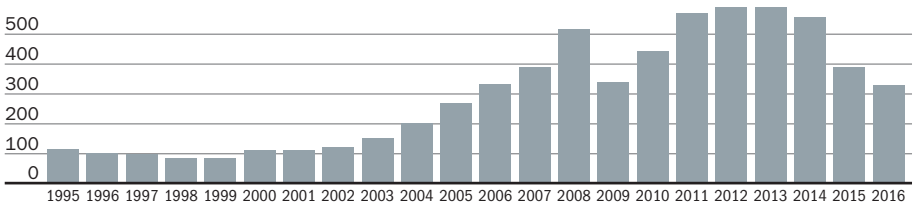


ДЕФИЦИТ АМЕРИКАНСКОЙ ТОРГОВЛИ

Майские переговоры в Пекине о торговых перспективах между США и Китаем закончились безрезультатно. Вашингтон просил Китай сократить торговый дефицит не менее чем на $200 млрд к концу 2020 года по сравнению с 2018 годом. В 2017 году дефицит США в торговле с Китаем составил $375,7 млрд (по товарам), или 46% совокупного торгового дефицита США, по данным американского Минторга. Ранее американцы фиксировали дефицит в торговле товарами со всеми странами в $810 млрд и обещали его преодолеть за два года.

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ В 1995–2016 ГОДАХ ($ МЛРД ПО КУРСУ 2018 ГОДА)

Источник: Всемирный банк.



САНКЦИИ ВСЕ-ТАКИ РАБОТАЮТ

Российский экспорт товаров и услуг со времен введения американских и европейских санкций начал снижаться, утверждают аналитики Всемирного банка. Если в 2014 году объем экспорта превышал $500 млрд, то в 2016-м он снизился до $330 млрд. Оспорить санкции в ВТО очень трудно.

ПОДРОБНЕЕ О ТОРГОВОЙ ВОЙНЕ МЕЖДУ КНР И США ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «УДАР ПО ВТО» НА СТРАНИЦЕ 17.

КАК РАБОТАЮТ САНКЦИИ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИЗ ИСТОРИИ ТОРГОВЫХ ВОЙН» НА СТРАНИЦЕ 22.

АКЦИИ НА ПОЗИТИВЕ

Апрельские санкции мало повлияли на динамику российского рынка акций. Факторы роста — дорогая нефть, новое правительство, низкая инфляция — цпока перекрывают весь негатив.

ТЕКСТ **Александр Зотин, старший научный сотрудник ВАВТ**
ФОТО **Олег Харсеев, Анатолий Жданов**

Боль ушла быстро

Шоковая реакция российского фондового рынка на санкции против «Русала» в начале апреля оказалась краткосрочной — весь провал сейчас выкуплен. Большинство акций торгуются значительно выше «дорусаловских» уровней, особенно связанные с нефтегазовым сектором,— тот же ЛУКОЙЛ, «Газпром» или «Роснефть». На 10 мая индекс Мосбиржи (бывший индекс ММВБ) в плюсе с начала года более чем на 9% — неплохая динамика.

Рынок был бы даже выше, если бы не сильно пострадавшие от апрельской распродажи акции Сбербанка. Впрочем, это была оправданная коррекция после слишком сильного роста. В последний год иностранные инвесторы скупали акции Сбербанка, и их цена существенно выросла — со 150 руб. в июне 2017-го до 270 руб. в начале апреля 2018-го. Возможно, даже «надулся» небольшой пузырь. Ситуация с «Русалом» послужила лишь триггером для ликвидации позиций иностранных инвесторов в акциях Сбербанка и, в некоторой степени, в других ценных бумагах.

Нефтерост

За исключением Сбербанка, негатив на российском рынке оказался краткосрочным. Основная причина оптимизма банальна — дорогая нефть. 7 мая президент США Дональд Трамп объявил о выходе из Совместного всеобъемлющего плана действий (СВПД), заключенного в начале 2016 года постоянной «пятеркой» СБ ООН + Германией с Ираном в целях урегулирования ядерной программы последнего. Автоматически возобновились американские санкции против Ирана, и цены на нефть тут же поднялись до максимумов с ноября 2014-го. Неделю назад баррель WTI торговался выше $71, Brent — выше $77, российская смесь Urals — выше $74.

Инвесторы в российские активы понимают, что, несмотря на санкции, при столь дорогой нефти макроэкономическая ситуация в России будет благоприятной. Так, заложенный в бюджете дефицит, если подобные нефтяные цены продержатся весь год (или пусть даже снизятся на десяток долларов), сменится профицитом.

Вопрос «на триллион»

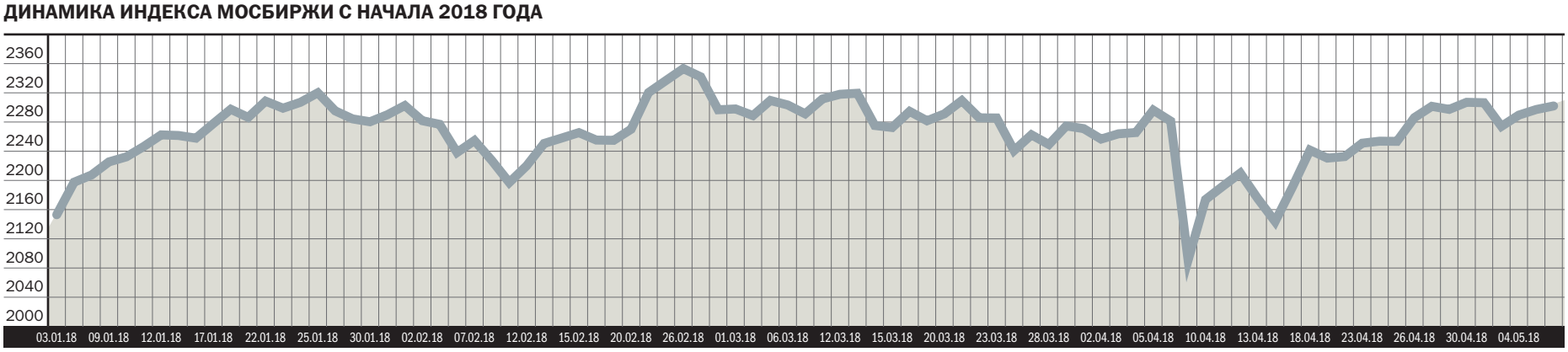
Насколько устойчивым окажется столь высокий уровень цен на нефть? Увы, факторов, влияющих на ситуацию,— море. С тем же Ираном вариантов развития ситуации много, в некоторых из них цена может снизиться, в некоторых — вырасти еще больше.

Здесь три основных сценария. Первый: Иран в ответ на действия США не выходит из СВПД и использует механизм урегулирования споров внутри соглашения. МИД Ирана уже подал 11 неофициальных жалоб председателю совместной комиссии СВПД Федерике Могерини и может подать официальную жалобу в будущем на основе поведения США. В связи с этим ЕС в случае желания могут использовать этот механизм, чтобы юридически доказать, что Иран условия сделки выполняет в полном объеме, а значит, введенные санкции со стороны США не имеют законной силы. Экономические последствия в таком случае будут минимальными — Иран будет продолжать экспортировать нефть в ЕС. Цены на нефть при прочих равных практически не изменятся, не исключено и их некоторое снижение на фоне деэскалации ситуации (выход США из СВПД, видимо, уже в цене). Для российского рынка акций этот вариант скорее негативный, падение цены на нефть неизбежно отразится на котировках, в особенности на нефтегазовом секторе.

Второй сценарий. Иран выходит из СВПД и перезапускает основные аспекты ядерной программы. О возможности такого варианта развития событий заявил глава МИД Ирана Мохаммед Джавад Зариф в интервью Associated

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ДИНАМИКА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ С НАЧАЛА 2018 ГОДА



Press в конце апреля. В этом случае ЕС вынужден будет либо ввести эмбарго на импорт иранской нефти, либо как-то его ограничить. Тогда цены на нефть умеренно вырастут, что поддержит российский рынок.

В третьем сценарии США после выхода из СВПД не остановятся на экономических санкциях и поведут дело к военной эскалации (советник по национальной безопасности Трампа Джон Болтон, связанный с израильским лобби зять Трампа Джаред Кушнер, а также новый госсекретарь Майк Помпео — сторонники именно такого подхода). В этом случае Иран может выйти не только из СВПД, но и из Договора о нераспространении ядерного оружия, чтобы создать последнее и по примеру Северной Кореи обеспечить свою безопасность. Европа в этом случае, видимо, в полной мере возобновит эмбарго на импорт иранской нефти. Плюс будет оказано давление на других покупателей иранской нефти — Японию, Южную Корею и Индию. В этом случае стоит ожидать сокращения добычи 0,5–1 мбд, то есть до уровня чуть выше, чем в период совместного эмбарго США и ЕС в 2012–2015 годах (Иран существенно нарастил компетенции в обходе санкций и контрабанде).

Цены на нефть в последнем варианте развития событий вырастут очень существенно, вероятность взятия планки в $100 за баррель не кажется такой уж фантастической. Разумеется, это очень благоприятно для российских акций, особенно нефтегазового сектора.

ТОП-10 «ДИВИДЕНДНЫХ АРИСТОКРАТОВ» РОССИИ. ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ С КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ВЫШЕ $3 МЛРД

КОМПАНИЯ	СЕКТОР	ОЖИДАЕМАЯ ДОХОДНОСТЬ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ
«СЕВЕРСТАЛЬ»	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	11,35%
НЛМК	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	10,43%
МТС	ТЕЛЕКОМЫ	9,61%
ФСК ЕЭС	КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	9,52%
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	8,66%
«ТАТНЕФТЬ-ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ АКЦИИ»	НЕФТЬ/ГАЗ	8,61%
«ПОЛЮС ЗОЛОТО»	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	8,25%
ММК	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	7,30%
МОСКОВСКАЯ БИРЖА	ФИНАНСЫ И БАНКИ	6,89%

Источники: ИК ДОХОДЪ, расчеты автора.

Не только нефть

Кроме нефтяного благополучия (которое может оказаться нестабильным) на рынок позитивное влияние могут оказать и внутриполитические факторы. Прежде всего это снятие неопределенности после прошедших президентских выборов и формирования нового правительства.

Предложенная новым-старым премьер-министром Дмитрием Медведевым (который функционально скорее исполняет обязанности вице-президента) конфигурация нового правительства должна быть воспринята инвесторами позитивно. Во-первых, первым вице-премьером станет хорошо зарекомендовавший себя технократ и профессионал министр финансов Антон Силуанов. Силуанов был долгое время сторонником структурных реформ в экономике, прежде всего давно назревшей пенсионной реформы. В новом статусе он получит больше полномочий и административного веса для их осуществления. Инвесторы же четко следят за макроэкономикой, так как стабильность последней во многом определяет рост ВВП, а косвенно и положение компаний, торгующихся на рынке.

Кроме назначения Силуанова, новое правительство будет усилено и за счет других технократов. Повышение главы Счетной палаты Татьяны Голиковой до должности вице-премьера, курирующего здравоохранение и социальную сферу,— однозначный позитив. Голикова хорошо зарекомендовала себя в качестве главного аудитора страны, отчеты Счетной палаты — одни из немногих документов, показывающих желание чиновничьего класса (в данном случае конкретно Голиковой) бороться с коррупцией и повышать эффективность использования госсредств (хотя в данном случае важно взаимодействие с правоохранительными органами). От более грамотного распределения бюджетных средств зависит уровень налогов, а значит, и благополучие бизнеса и косвенно фондового рынка.

Замена депозитам

На рынок акций продолжает оказывать позитивное влияние снижение инфляции. Последняя опустилась до уровня развитых экономик — в апреле годовая инфляция, по данным Росстата, составила всего 2,4% .

Соответственно, вслед за падением инфляции опускаются и ставки по банковским депозитам. По данным ЦБ РФ, максимальная процентная ставка по вкладам в рублях десяти банков, привлекающих наибольший объем депозитов физлиц, упала в конце апреля до 6,39% годовых (год назад этот уровень равнялся 7,89%). В итоге уже сейчас депозитные ставки по рублевым вкладам проигрывают дивидендной доходности акций множества компаний, торгующихся на бирже, в особенности «дивидендных аристократов», предпочитающих распределять на выплаты акционерам большую часть прибыли.

Падение депозитных ставок в банках с одновременным удержанием высоких дивидендов российскими компаниями

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

создаст определенную мотивацию для нынешних вкладчиков перевести хотя бы часть своих сбережений в акции. Во всяком случае, такая стратегия кажется рациональной для ищущей высокой доходности группы «профессиональных вкладчиков», державших сбережения в неустойчивых банках.

Начинают осознавать этот новый тренд и компании. «Для повышения инвестиционной привлекательности многие эмитенты перешли на выплату промежуточных дивидендов: из 50 крупнейших российских компаний 15 выплачивают полугодовые дивиденды, 6 — квартальные. Брокерские компании также начали обращать внимание инвесторов на компании, выплачивающие дивиденды, публикуя соответствующие рекомендации по дивидендным акциям. Очевидно, дивидендные политики становятся важным фактором в принятии инвестиционных решений»,— считает Анна Кузнецова, член правления и управляющий директор по фондовому рынку Московской биржи.

Рассчитывать можно не только на дивиденды, но и на другой бонус — возврат налогов с инвестиций. В этой области государство предоставило существенные преференции для физических лиц, желающих инвестировать на отечественный фондовый рынок. Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) существуют уже больше трех лет (введены с начала 2015-го). Однако средний класс пока только знакомится с существенными плюсами этого инструмента по сравнению с традиционными депозитами — на середину марта 2018-го открыто всего 319 тыс. счетов объемом всего лишь около 45 млрд руб. (сущие копейки по сравнению с 27 трлн руб. физлиц на депозитах в банках).

Игнорирование этого инструмента начинающими инвесторами 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 подарок для тех, кто, несмотря ни на какие санкционные сюрпризы, все-таки решился выйти на российский фондовый рынок. Впрочем, медленно, но верно процесс идет — 70% ИИС в 2017 году были открыты новыми частными инвесторами, которые никогда до этого не имели брокерских счетов. ●

С ПОПРАВКОЙ НА ГЕОПОЛИТИКУ

СОФИЯ КИРСАНОВА,
старший аналитик
УК «Райффайзен Капитал»

Если рассуждать логически, то впечатляющий отскок индекса РТС в 2016 году и последовавшая в 2017-м передышка в плане роста должны были обеспечить в текущем году умеренно-положительную динамику отечественного фондового рынка. Поскольку произошедшие за два года улучшения в экономике России заложили прочный фундамент для роста результатов российских компаний в 2018 году, это должно было отразиться на котировках их акций.

Так, в 2017 году российский ВВП наконец перешел к росту (+1,5%) благодаря увеличению внутреннего потребления и инвестициям в основные средства. Поддержку последним оказали замедление инфляции с 7,1% до 3,7% и снижение ключевой ставки ЦБ с 10% до 7,75%. А высокие реальные ставки (4–5%) продолжили подогревать спрос глобальных инвесторов к российским активам, несмотря на отсутствие потепления российско-американских отношений и продление экономических санкций. Согласно ожиданиям аналитиков, сохранение низкой инфляции и курс ЦБ на дальнейшее смягчение денежно-кредитной политики должны были обеспечить восстановление экономики РФ и умеренный рост фондового рынка и в 2018 году.

В первом квартале 2018 года эти прогнозы более чем оправдались: стоимость нефти марки Brent по $65–70 за баррель и доллар по 56–58 руб. сформировали безоблачную картину как минимум для компаний нефтегазового сектора, обеспечив стабильные притоки в пассивные фонды, ориентированные на Россию. В феврале индекс РТС впервые с июля 2014 года пробил отметку 1300 пунктов: тогда нефть достигла 3,7–3,8 тыс. руб. за баррель. Таким образом, показав рост на 13% за первые два месяца года, РТС теоретически мог бы принести отечественным инвесторам доходность около 20% за 2018 год просто при ценах на нефть 4 тыс. руб. за баррель.

Однако весной фактор геополитики спутал все карты. Так, если в марте обвинения России со стороны Великобритании по «делу Скрипаля» привели к незначительной фиксации прибыли инвесторами (–2,8% по РТС за месяц), то в апреле ситуация ухудшилась сильнее (–6,8%). Резко испортившиеся российско-американские отношения на фоне введения новых санкций против ряда компаний и разгоревшегося военного конфликта в Сирии привели к панике на отечественном рынке. Накалившаяся обстановка вызвала бегство из российских активов, что привело к падению курса рубля до 62–63 за доллар даже в условиях подорожавшей до $75 за баррель нефти. Рублевая стоимость Brent в апреле подскочила до 4,6 тыс. руб. за баррель, но российский индекс при этом опустился до 1100–1150 пунктов. Хотя теоретически при такой нефти он должен был бы стоить 1500 пунктов.

Несмотря на то что к маю геополитическая ситуация стабилизировалась, а стоимость Brent уже достигла рекордных 4,8 тыс. руб. за баррель, динамика РТС не улучшилась. Значительная геополитическая премия за риск все еще в цене российских активов, а значит, в случае заметного потепления отношений с США можно ожидать роста РТС до 1400 пунктов (или +20% с начала года) и выше. И это при том, что мы ожидаем снижения цен на нефть с текущих максимумов до $70 за баррель, поскольку $78 за баррель Brent в немалой степени обусловлены геополитическими факторами и доллар не выглядит устойчивым уровнем на среднесрочную перспективу. Помимо технических факторов обеспечить восстановление фондового рынка до конца года должны факторы, упомянутые ранее: сохранение высоких реальных ставок, курс ЦБ на дальнейшее смягчение ДКП, стабилизация рубля благодаря балансу на сырьевом рынке.

Высокие реальные ставки поддержат приток инвестиций в пассивные фонды, ориентированные на РФ (бенефициар — весь широкий рынок). Смягчение денежно-кредитной политики создаст положительный импульс для ипотечного кредитования (бенефициар — девелоперы) и обеспечит снижение финансовых расходов наиболее закредитованных участников рынка («Мечел», «Черкизово», «Русагро» и пр.). В то же время стабильный курс рубля поможет всем экспортерам — как через рост валютной выручки, так и через стабилизацию маржи, которая оказалась в 2016 году под давлением укрепления рубля (бенефициары — компании нефтяного сектора, металлурги, производители удобрений).

Безусловно, снижение процентных ставок приведет к сужению маржи банков, однако рост кредитного портфеля за счет роста экономики нивелирует этот эффект. Поэтому из секторов, которые могут не стать бенефициарами положительной конъюнктуры фондового рынка в 2018 году, мы выделили бы только ритейл и телекоммуникации по причине сильно возросшей конкуренции.

ЗВЕЗДЫ АРБАТА

PRIVATE APARTMENTS

ПЕРВЫЕ В РОССИИ АПАРТАМЕНТЫ С СЕРВИСОМ ПРЕМИУМ-КЛАССА
ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО ГОСТИНИЧНОГО ОПЕРАТОРА

ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ

Реклама

ПРОДАЖА И АРЕНДА ГОТОВЫХ АПАРТАМЕНТОВ С КРУГЛОСУТОЧНЫМ ГОСТИНИЧНЫМ СЕРВИСОМ.
УНИКАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА.

ОФИС ПРОДАЖ **+7 (495) 737-77-71** **НОВЫЙ АРБАТ, 32**

www.arbatstars.ru

БРЕМЯ ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ

НОВОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ПРИДЕТСЯ ДЕЛАТЬ ВСЕ ТО, ЧТО РАНЬШЕ БЫЛО НЕСВОЕВРЕМЕННЫМ

Ко дню подписания в печать майского номера «Денег» состав нового правительства России еще не был утвержден, но еще до назначений в «социально-экономической» части Белого дома стало ясно — курс исполнительной власти в 2018 году будет отличаться от курса 2012–2018 годов. Соавторы бюджетной консолидации и макроэкономической стабилизации 2014–2017 годов — основа нового правительства, сторонники стимулирования экономического роста — свои позиции, по крайней мере, не усилили. Это внешне небольшое изменение может стать достаточно важным для экономики. У «технократов», занимавшихся главным проектом последних трех лет в госсекторе, есть и более долгосрочные идеи, которые ранее не имели шансов на полноценную реализацию.

Первой реакцией думской фракции «Единой России» на выдвижение 7 мая кандидатом на пост премьер-министра Дмитрием Медведевым кандидатов на должности вице-премьеров было удивление. Оно не помешало 8 мая переутвердить премьер-министра голосами той же партии, да иначе и быть не могло — Дмитрий Медведев является главой этой партии и с очевидностью согласовал с президентом Владимиром Путиным, лидером той же правящей партии, будущие назначения. После вице-премьерских кандидатур министерских назначений ждут уже гораздо меньше: удивительно, но конфигурация, складывающаяся из десятка заместителей премьер-министра, позволяет говорить о том, чем предположительно будет занято новое правительство и каким будет его курс как минимум на ближайшую пару лет, с достаточной уверенностью. И это почти никак не согласуется с теми слухами о конструкции правительства России 2018 года, которые ходили в коридорах власти еще в апреле,— все они исходили из совершенно другой логики.

Министр финансов Антон Силуанов, как рассказывают источники «Денег» в Белом доме, получил предложение занять пост первого вице-премьера вечером 6 мая — и был чрезвычайно удивлен этим предложением, от которого он не мог бы отказаться и в других обстоятельствах. О том, что Татьяна Голикова будет в новом Белом доме курировать социальные вопросы вместо Ольги Голодец, в принципе можно было догадаться ранее. Глава Счетной палаты с 2016 года постоянно принимала участие едва ли не во всех экономических совещаниях у президента и премьер-министра, причем большинство ее комментариев к тому, что происходило на этих совещаниях, касались вовсе не парламентского контроля за бюджетными расходами, а вопросов на стыке соцсферы и бюджета. На этих совещаниях Татьяна Голикова выглядела скорее как помощник президента по бюджетным вопросам, ее позиция практически всегда совпадала с подходами, отстаиваемыми министром финансов.

Напомним, юридически никакого «социального блока» в правительстве России не существует, как и «финансово-экономического»: это скорее разделение позиций в ключевых вопросах и отражение личных взаимоотношений вице-премьеров, министров, других ключевых фигур во власти. То, что к 2017–2018 году «социальный блок» в Белом доме, персонализированный Ольгой Голодец, и «экономический блок», который формально возглавлялся первым вице-премьером Игорем Шуваловым, имели совершенно неразрешимые разногласия в основном для бюджетной системы вопросе, конструкции и будущего системы социального обеспечения в России, было уже довольно очевидно. И то, что в будущем правительстве не будет «социального блока», а альянс Антона Силуанова и Татьяны Голиковой сможет хотя бы поставить вопросы, связанные с будущим этой системы,— уже большая и важная неожиданность и возможности выйти из тупика, в котором система находилась в течение множества лет.

То, что глава Центра стратегического развития Алексей Кудрин в итоге не стал ни членом правительства, ни заместителем главы администрации президента, а вместо этого согласился на пост главы Счетной палаты — также неожиданность, причем отчасти политического свойства. Де-факто Татьяна Голикова сделала это кресло креслом экономического советника президента — не в смысле, предполагаемом штатным расписанием администрации президента, а по существу. На этом месте глава ЦСР, несомненно, будет союзником будущего экономического блока — как и в значительной степени глава ЦБ Эльвира Набиуллина, которой смена, видимо, не грозит.

Основные опасения в отношении нового правительства были связаны с потенциально вакантными местами в Белом доме. О том, что Игорь Шувалов и «промышленный» вице-премьер Аркадий Дворкович готовы покинуть Белый дом, также было известно заранее: оба чиновника в течение многих лет испытывали на себе сильнейшее давление, связанное с существованием в экономике России госкорпораций и госкомпаний. Твердые и определенные позиции главы Минфина, становящегося преемником Игоря Шувалова на посту первого вице-премьера, именно в отношении госкомпаний известны — он не сторонник их подчинения правительству, а скорее предпочел бы более четкие их обязательства по отношению к бюджету и автономию. Аркадия Дворковича на этом посту сменит Дмитрий Козак — это также скорее знак того, что новый Белый дом готов к существованию госкомпаний в рамках «автономии по правилам».

Две отрасли, существующие исторически в особом режиме в правительствах последнего времени,— строительство и сельское хозяйство. Алексей Гордеев, с которым связывают обычно расцвет в России крупного агробизнеса экспортной ориентации, в должности вице-премьера будет занят, видимо, именно этим. Ситуация со строительным вице-премьером Виталием Мутко, ранее занимавшимся в Белом доме спортом, менее очевидна. Скорее всего, каких-либо специальных достижений от отрасли, испытывающей ипотечный бум, депрессию в строительстве промышленных объектов и стабильную ситуацию с финансированием дорог, не ожидают. А общий язык и с крупными строительными инвесторами, и с ультраконсервативным сообществом постсоветских строительных специалистов он найти в состоянии — с первыми он имел дело и в спорте, вторые говорят на схожем языке.

Еще одна связка в новом правительстве — это смена главы аппарата Белого дома. Сергея Приходько в нем заменяет Константин Чуйченко, глава контрольного управления президента и близкий соратник премьер-министра. На пост

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **РИА Новости**

РИА НОВОСТИ

главы аппарата ранее были завязаны важнейшие реформы «проектного офиса», где ими занимался ушедший в Российский экспортный центр заместитель главы аппарата Андрей Слепнев. «Цифровое» направление и, по всей видимости, часть проектной деятельности будет распределяться между вполне лояльным реформам Чуйченко и новым вице-премьером Максимом Акимовым — одним из наиболее эффективных в этих вопросах специалистов Белого дома. Пост, доставшийся Акимову, к тому же нагружен вопросами транспорта (что с определенной вероятностью означает и дорожное строительство) и связи (то есть весь IT-сектор). Взаимодействие Максима Акимова и Антона Силуанова может дать реальные перспективы и реформам «проектного офиса», в том числе завершению контрольно-надзорной реформы, подошедшей усилиями министра по делам «Открытого правительства» Михаила Абызова к точке, за которой дальнейшие изменения будут необратимыми и очень значимыми для экономики, а также созданию «цифрового правительства», основы которого создаются сейчас в том числе в подчиненной Минфину Федеральной налоговой службе командой Михаила Мишустина.

Среди ушедших в отставку — «оборонный» вице-премьер Дмитрий Рогозин. Его преемник Юрий Борисов выгодно отличается от предшественника хотя бы тем, что вряд ли будет чувствовать себя на этом посту публичным политиком, а профессионализма у бывшего заместителя главы Военно-промышленной комиссии достаточно.

Наконец, то, что Ольга Голодец останется в новом правительстве вице-премьером, но займется в нем не соцсферой целиком, а вопросами культуры и спорта, тоже своего рода хорошая новость. Энергия вице-премьера позволит наконец что-то делать со сферой государственной культуры в России: в ней, по сути, не происходило ничего, кроме старения, застоя и идеологических скандалов, все последнее десятилетие. Голодец умеет по меньшей мере жестко выбивать бюджетные деньги на курируемые ею проекты всеми силами — российским музеям, театрам, оркестрам, равно как и массовому, а не профессиональному спорту, их в последние годы явно недодавали.

Но, повторимся, главная новость — то, чего не случилось с вице-премьерскими постами. Пост первого вице-премьера не достался никому из сторонников большего сдвига к плановой экономике, дирижизма советского типа, директивного ускорения научно-технического прогресса и стимулирования экономического роста макроэкономическими мерами. В руководстве правительства — люди, реализовывавшие прямо противоположный курс в 2014–2017 годах и добившиеся в этом качестве всего, что ожидалось. На уровне вице-премьеров нет и следов усиления военно-промышленного комплекса, в этом аспекте являющегося естественным оппонентом любых социальных реформ,— хотим мы этого или нет, ВПК является наследником советской экономики и будет защищать советские подходы к любым изменениям просто в силу своей природы. Наконец, ожидание прихода в Белый дом откровенно одиозных фигур (если не считать Виталия Мутко, у которого, впрочем, будет слишком много забот, чтобы успевать читать злобные шутки о себе в Facebook) было не только велико — оно было обоснованным. Несмотря на то что предыдущее правительство Дмитрия Медведева, остающегося в той же роли, что и ранее,— она больше похожа на роль вице-президента и координатора исполнительной власти в целом, чем классического премьер-министра,— было не слишком шумным и эффектным, а Игорь Шувалов мог лишь поддерживать сторонников содержательных реформ, но не предоставлять им зеленый свет во всех вопросах, оно генерировало внутри себя множество необходимых проектов изменений, которые сейчас необходимо реализовывать — или стагнировать. Подробные планы таких реформ есть у нового правительства даже на бумаге — это стратегия ЦСР, подготовленная под руководством Алексея Кудрина с непосредственным участием большинства вице-премьеров, назначаемых в новое правительство. Возможно, есть даже плюсы в том, что сам Алексей Кудрин не будет работать в Белом доме: разработчики качественных стратегий нечасто бывают хорошими тактиками, а влияние его на правительство в любом случае сохранится.

Разумеется, в этом уравнении есть множество неизвестных. От назначений на ключевые посты в Белом доме по-прежнему зависит многое. Неизвестно, сохранит ли пост министр экономики Максим Орешкин и, если нет, кто придет на его место. Не менее важна судьба Минпромторга и будущей промышленной политики. Минобрнауки — одно из проблемных и ключевых мест в возможных реформах. Очень многое будет зависеть от силового блока Белого дома — он традиционно сильно влияет на экономический блок. Неизвестно, что будет происходить с прокуратурой и Следственным комитетом. Неизвестно, в каком качестве будет работать в администрации президента Андрей Белоусов — часто и союзник разработчиков стратегии ЦСР, и оппонент идей жесткой финансовой стабилизации в ущерб промышленности. Наконец, в текущей ситуации главы госкомпаний и госкорпораций — очень важный фактор, а эти кресла также никто не обещал не трогать.

Но более важно то, что новое правительство впервые за последние годы может иметь не только консенсус по вопросам базовых реформ (не стоит обольщаться — ограниченных и нереволюционных в прямом смысле термина), но и возможность продолжать то, что начиналось как бюджетная консолидация и подготовка плана ЦСР. Большинство вице-премьеров в новом правительстве объединяет одно — они считаются «технократами», не имеющими содержательных политических идей и собственной идеологии. Это очень близорукий подход: истинный технократ-исполнитель, вообще не интересующийся идеологией,— чрезвычайно редкий и полезный вид чиновника, которые, впрочем, почти не встречаются на министерских постах, поскольку им там просто нечего делать. «Технократам» в новом Белом доме придется говорить вслух, что они обо всем происходящем думают на самом деле и чего хотят. Если бы дело было только в увеличении пенсионного возраста — для этого не стоило бы идти в правительство вообще.

Есть основания предполагать, что тому, что они будут говорить, придется удивиться. ●

Пост первого вице-премьера не достался никому из сторонников большего сдвига к плановой экономике

ПЕРЕПОЛОВИНИТЬ БЕДНОСТЬ

СОЦИАЛЬНОЕ НАСЛЕДСТВО НОВОГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО СРОКА

Снизить в два раза уровень бедности в России за ближайшие шесть лет после своей инаугурации пообещал Владимир Путин, подписав указ «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года».

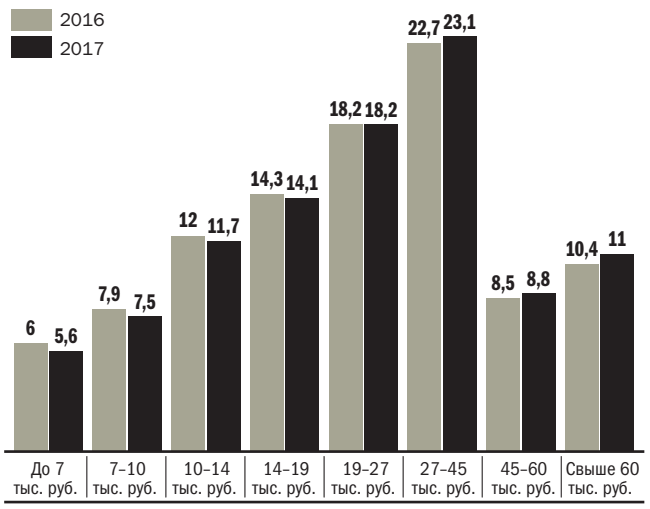
Как следует из указа, стране предстоят масштабные реформы практически во всех отраслях — от социальной сферы до рынка труда, от промышленности до жилищного строительства.

Сейчас наиболее сложной сферой с точки зрения реформ в российском социальном секторе является рынок труда. Он обладает рядом национальных особенностей, которые отрицательно сказываются на возможностях для роста экономики и производительности труда. В первую очередь этому мешает гибкость российских зарплат, так как при экономическом кризисе, как показала ситуация в 2008 и 2014 годах, работодатели в первую очередь сокращают зарплаты работников, а не увольняют часть из них. Это каждый раз приводило к относительно равномерному, но существенному падению доходов россиян — на 5–10%. В результате росли показатели бедности и нуждаемости, увеличивалась нагрузка на социальные фонды.

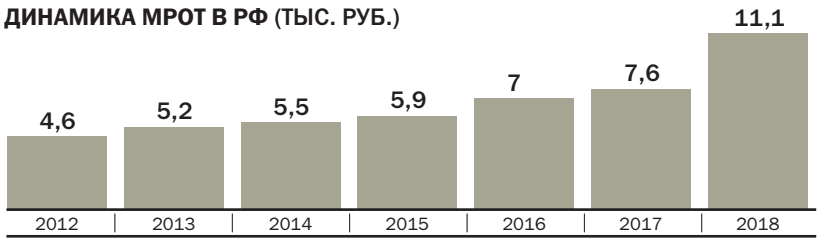
Хотя зарплаты и доходы населения увеличились с начала 2000-х годов в несколько раз, одновременно с этим ежегодно рос и уровень инфляции. Так, например, повышение зарплат основным группам бюджетных работников, которое произошло во исполнение «майских указов» 2012 года, было почти полностью съедено накопленной инфляцией, которая в 2014–2016 годах составила более 40%. Из-за нее в эти же годы подскочил и показатель бедности — в результате численность тех россиян, которых можно было отнести к этой категории, достигла 20 млн человек. Отчасти сокращение доходов населения в кризисные периоды компенсировала выплата пенсий, однако после 2014 года она перестала ежегодно повышаться на уровень инфляции и ее вклад в благосостояние населения снизился.

В результате эффект от социальных реформ, хотя и был значительным, оказал мало влияния на ситуацию с неравенством в стране. Все последние годы оно оставалось стабильно высоким — выше уровня других развивающихся стран, например Китая, и начало несколько сокращаться только на фоне кризиса 2014 года. ●

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ РФ ПО ДОХОДАМ (%)

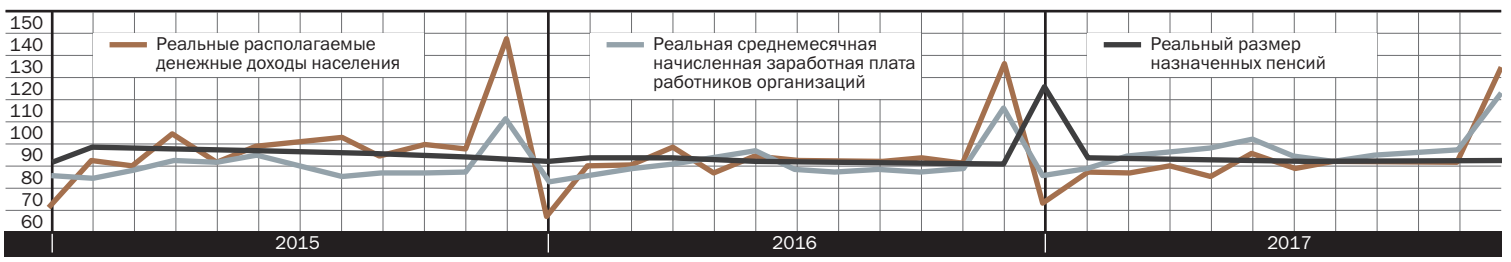


ДИНАМИКА МРОТ В РФ (ТЫС. РУБ.)

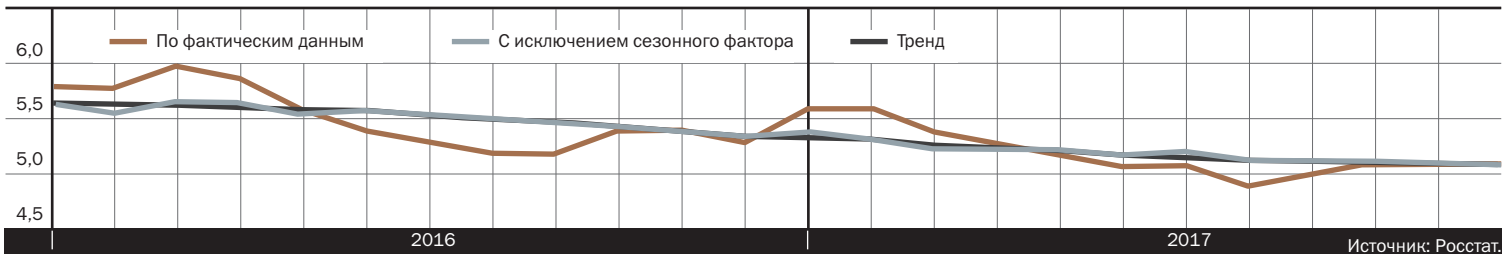


ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РФ (МЛН. ЧЕЛОВЕК)

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (% ОТ СРЕДНЕМЕСЯЧНОГО ЗНАЧЕНИЯ 2014 ГОДА)



УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ РОССИЯН В ВОЗРАСТЕ 15–72 ЛЕТ ПО МЕТОДОЛОГИИ МОТ (% ОТ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ)



Источник: Росстат.

ТЕКСТ **Анастасия Мануйлова**

НОВЫЙ PEUGEOT TRAVELLER BUSINESS VIP*

САМАЯ УДОБНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

VIP-КОМФОРТ

Индивидуальные комфортные кресла с кожаной обивкой
и отдельная климатическая установка для пассажиров салона

ИННОВАЦИИ

Трансформируемый салон с конфигурацией
второго ряда кресел «мобильный офис»

ТЕХНОЛОГИИ

Активный круиз-контроль, навигация,
бесключевой доступ, кнопка запуска двигателя,
электропривод боковых дверей

Реклама.

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

Эта бизнес-модель разработана специально для России. С марта 2018 года производится в Калуге. Peugeot Traveller Business VIP. Сделан в России. Сделан для России.
*Трэвеллер Бизнес Ви Ай Пи. **Среди модельного ряда Peugeot.

PEUGEOT РЕКОМЕНДУЕТ TOTAL

www.peugeot.ru

В ПЯТЕРКУ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДСТВО НОВОГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО СРОКА

В ближайшие шесть лет Россия должна войти в число пяти крупнейших экономик мира. Период быстрого экономического роста России в 2000–2013 годах, не считая провала 2009 года, вызванного мировым финансовым кризисом, так и не принес заметных качественных изменений в структуре экономики.

При относительно стабильной доле добычи в ВВП доля обрабатывающих отраслей продолжает снижаться. Даже целевой сценарий долгосрочного прогноза Минэкономики не предполагает, что к 2020 году доля обработки в ВВП вернется к уровню начала 2000-х или докризисному уровню 2007 года.

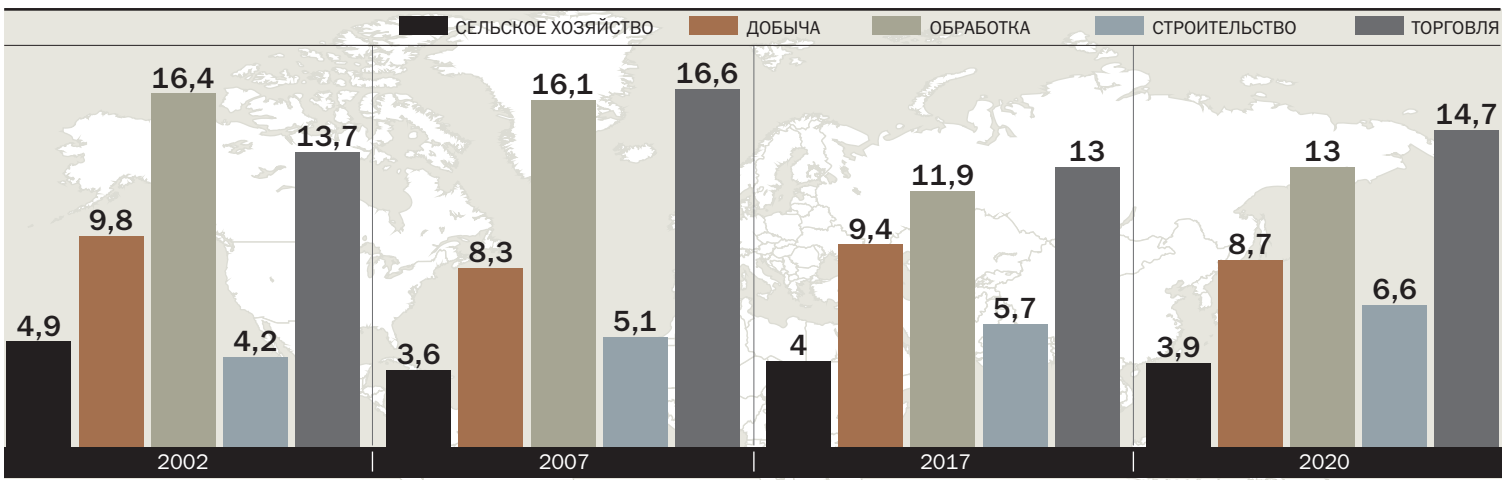
В обозримом будущем не вернется Россия и к бурным темпам роста ВВП, предполагают не только прогнозы МВФ и Всемирного банка, но и консенсус-прогноз агентства FocusEconomics (делается на основе оценок 47 российских и иностранных инвестбанков, рейтинговых агентств, экспертных институтов и международных организаций, в том числе МВФ). Если до 2013 года темпы роста российской экономики превышали среднемировую динамику и чаще всего темпы роста стран Восточной Европы, то после 2013 года и до 2020 года они будут заметно отставать, считают эксперты.

Таким образом, цель указа Владимира Путина войти в пятерку крупнейших экономик мира к концу его нынешнего президентского срока пока в прогнозы не укладывается. По данным МВФ за 2017 год, российская экономика занимает двенадцатое место в мире по объему ВВП в долларах по рыночным валютным курсам ($1,53 трлн), отставая от идущей пятой Великобритании на $1 трлн. В то же время в долларах по паритету покупательной способности ВВП РФ — шестой в мире, уступая примерно $130 млрд Германии. Чтобы занять место в топ-5, российская экономика должна увеличиться в 1,66 раза за ближайшие шесть лет, при условии что конкуренты будут стагнировать или падать вплоть до 2024 года. Это подразумевает темпы роста ВВП на 7–8% ежегодно каждый год начиная с 2018 года, что в шесть раз быстрее, чем экономика выросла в 2017 году (1,4%) и почти вчетверо превышает официальный прогноз Минэкономики, предполагающий рост на 2,1–2,4% в ближайшие три года. Если верить прогнозу МВФ, то к 2023 году расстановка крупнейших экономик мира (ВВП по ППС) не изменится, но на шестом месте Россию сменит Индонезия.

«Чтобы открыть новые источники экономического роста, необходимы структурные реформы на рынках товаров, капитала и труда. Необходимо повысить качество управления, создать условия для интеграции в мировую экономику, инвестировать в человеческий капитал и развитие экологичной инфраструктуры»,— говорит главный экономист ЕБРР Сергей Гуриев. Даже если предположить, что новый состав кабинета министров пойдет на болезненные для экономики реформы, их среднесрочный эффект может даже снизить темпы экономического роста, соответственно улучшив его качество. ●

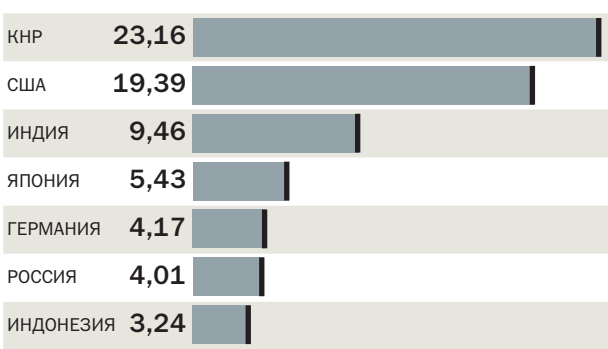
ДОЛЯ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ В ВВП РФ (%)

Источник: Росстат, 2020 год – целевой прогноз Минэкономики.



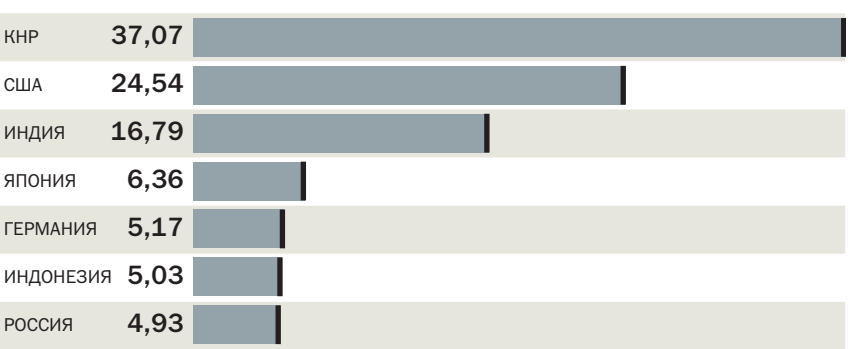
КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ В 2017 ГОДУ ($ МЛРД ПО ППС)

Источник: МВФ.



КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ В 2023 ГОДУ ($ МЛРД ПО ППС)

Источник: прогноз МВФ.



ТЕКСТ **Алексей Шаповалов**

КРИЗИС МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ВТО ТЕРЯЕТ СТАТУС ГЛАВНОГО АРБИТРА

Дональд Трамп предсказуемостью своей политики не славится, однако кризиса в регулировании международной торговли стоило ожидать — ВТО уже давно не справляется со своими функциями. Если страны не найдут компромисса по реформе организации, судиться скоро будет негде, да и незачем.

Когда кандидат в президенты США Дональд Трамп осенью 2016 года обещал наказать Китай за манипуляции с курсом юаня, недобросовестные торговые практики и украденные рабочие места, мало кто из представителей истеблишмента мог вообразить, что популистские угрозы когда-нибудь воплотятся в реальные решения.

Китайская спираль

Любой экономист вам скажет, что увеличение торгового оборота, следующее за снижением пошлин, ведет к ускорению роста экономики за счет перетока ресурсов в более производительные сектора, выигрывающие от повышения конкуренции, препятствия же в торговле, напротив, замедляют этот процесс. Подобные ограничения явно нарушают правила международной торговли. Нормы ВТО предусматривают, что все члены организации (164 страны) обязаны поддерживать в отношении друг друга режим наибольшего благоприятствования,— это базовый принцип, предполагающий, что страны не дискриминируют своих торговых партнеров, предоставляя равные условия доступа на внутренний рынок (для участников зон свободной торговли пошлины могут быть дополнительно снижены или обнулены). При вступлении в организацию каждая страна оговаривает особые условия, ограничивающие возможности по повышению пошлин в будущем,— связывающие обязательства. К примеру, Россия сохранила за собой право на довольно высокий уровень защиты агросектора, а Китай согласовал 25-процентные пошлины на импорт автомобилей. После вступления в ВТО страны не могут применять более высокий уровень защиты, если это не является ответной мерой на нарушение торгового режима другой страной.

В этом году вдруг выяснилось, что нарушить правила, которых члены ВТО придерживались более двадцати лет (обновленное соглашение о торговле и тарифах было подписано в 1994 году, тогда же создана ВТО и запущен судебный механизм), не так уж сложно. В январе США резко повысили тарифы на поставки солнечных панелей и стиральных машин. Эти меры затронули импорт примерно на $2 млрд, а уже в марте были объявлены и позднее утверждены защитные пошлины на импорт стали и алюминия в размере 25% и 10% соответственно. Сейчас они покрывают импорт в размере $18 млрд.

Нерешенным остается и масштабный торговый спор с Китаем. Пошлины на сталь и алюминий не особо затронули КНР: суммарный экспорт в США этих продуктов в 2017 году составил всего $2,9 млрд, так как китайские поставки на 90% и так были существенно ограничены предыдущими антидемпинговыми и другими защитными мерами. Но 3 апреля США представили список из более чем 1,3 тыс. позиций, по которым могут быть введены 25-процентные пошлины, что затронет импорт уже в объеме до $50 млрд. Китай ввел ответные пошлины на американское продовольствие в объеме $3 млрд и представил список потенциальных ограничений на $50 млрд. Дональд Трамп, в свою очередь, поручил Минторгу страны изучить возможность введения пошлин дополнительно на $100 млрд. Суммарно торговые угрозы теперь покрывают 28% импорта из Китая в США и 40% экспорта США в Китай.

Первый раунд переговоров, прошедший в начале мая, не принес особых результатов. В Вашингтоне выставили

IMAGO / TASS

ТЕКСТ **Татьяна Едовина, группа «Прямая речь»**
ФОТО **Imago/TASS**

СТАЛИ НЕ ХВАТИЛО ЗАЩИТЫ

Расследование, касающееся вреда импорта для американских производителей металлов, началось еще в апреле 2017 года — в нем затрагивались поставки суммарно на $48 млрд. Позднее в Вашингтоне исключили из списка Канаду и Мексику, на которые приходилось $15,3 млрд импорта, некоторые же страны получили отсрочку, в итоге вступившие в силу 23 марта пошлины затронули импорт на $18 млрд, в том числе на $10,2 млрд по стали и $7,7 млрд по алюминию (это треть импорта первого продукта и 45% импорта второго).

С несколькими странами (Южной Кореей, Австралией, Аргентиной и Бразилией) за два месяца были заключены сделки на особых условиях, а поставщикам из Евросоюза 1 мая еще на месяц была продлена временная отсрочка повышения тарифов. Помимо Китая и России под пошлинами оказались поставки и от таких партнеров США, как Япония, Турция и Тайвань.

В конце 2017 года более 60% всего ввоза попадало под их действие, тогда как в среднем подобные меры покрывали лишь 4% импорта в США. Импорт стали из Китая закрыт ими на 94% (сейчас поставки из Китая закрывают всего 3% от суммарного импорта страны). Для сравнения: поставки из других стран закрыты такими мерами на 54% (в 2012 году — 30%). С алюминием другая история — защитные меры в отношении его импорта стали вводиться лишь с 2009 года. До введения новых пошлин 15% такого импорта было покрыто защитными мерами, и они были направлены исключительно на Китай (ими покрыто 96% поставок).

Ранее высокие защитные пошлины на сталь уже вводились при Джордже Буше-младшем, в 2002 году, однако их действие оказалось непродолжительным — в 2003 году ВТО признала их нелегитимными, Евросоюз пообещал ответные меры, если американская администрация не снизит пошлины, в декабре того же года ограничения были сняты.

КАК СТРАНЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРИНЦИПОВ ВТО, ОГРАНИЧИВАЯ ИМПОРТ ДЛЯ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

1960
США ввели торговое эмбарго против Кубы, предполагается, что запрет на ввоз кубинских и вывоз американских товаров будет действовать «до начала процесса демократизации страны»

1975
Швеция обосновала нарушением экономической безопасности страны введение квот на импорт обуви

1985
США ввели эмбарго на импорт из Никарагуа, представители страны подали иск в ВТО, но панель арбитров поддержала США

2002
США ввели защитные пошлины на импорт стали в размере до 30%. В ответ ЕС обратился в ВТО, и в ноябре 2003 панель арбитров признала пошлины нарушающими обязательства США. Под угрозой ответных мер в 2003-ем защитные меры были отменены

практически невыполнимые требования о сокращении дефицита в торговле между двумя странами уже не на $100 млрд, а на $200 млрд к концу 2020 года (сейчас — $375 млрд), а также снижении импортных тарифов КНР в большинстве секторов до уровня американских. В Пекине готовы снизить пошлины на автомобили, а также облегчить доступ иностранных инвесторов в финансовый сектор, однако не намерены снижать объем господдержки перспективных технологических отраслей, как того требуют в США.

Пошлины под прикрытием

В администрации США обосновывают введение столь радикальных мер защитой национальной безопасности. В случае с пошлинами на металлы в Белом доме сообщили, что сталь и алюминий массово используются военно-промышленным комплексом, а доля производства внутри страны резко сократилась в последние десятилетия. Пошлины по длинному списку могут быть введены на основании 301-й статьи Торгового акта США от 1974 года, который позволяет стране применять односторонние меры в случае нарушения другими странами торгового режима, в частности, для защиты интеллектуальной собственности.

Обычно если какая-либо страна считает действия торгового партнера неправомерными, то это требует обращения в суд ВТО, где панель арбитров проводит независимую оценку, имело ли место нарушение. Положительное решение дает истцу возможность ввести легальные компенсационные меры — к примеру, ограничить импорт в аналогичном объеме. Без решения панели арбитров страны вводят антидемпинговые пошлины — это ограниченные по сроку меры в отношении конкретных поставщиков. Опять же, противоположная сторона может эти пошлины обжаловать. В отличие от антидемпинговых и компенсационных мер, к которым страны прибегают для защиты рынка (и это обычная практика в рамках ВТО), новые американские пошлины распространяются не на отдельных экспортеров, а на все поставки.

Однако система разбирательств в рамках ВТО оказывается фактически бессильной, если пошлины вводятся со ссылкой на защиту национальной безопасности. Для этого предусмотрены исключения из общих правил, записанные в 21-й статье Генерального соглашения по торговле и тарифам. Вплоть до объявления администрацией Дональда Трампа новых защитных мер эта ссылка применялась лишь в случае явных политических конфликтов между странами — крупнейшими ограничениями такого рода можно считать эмбарго США на импорт кубинских товаров, длящееся более полувека, а также секторальные санкции, введенные в отношении РФ, и ответное продуктовое эмбарго.

Евросоюз и Китай считают такую трактовку США нелегитимной. В Брюсселе американские пошлины на сталь и алюминий называют мерами по защите рынка «под прикрытием» защиты национальной безопасности. Более того, еще в 1998 году Евросоюз подавал иск к США и по 301-й статье. Тогда панель арбитров установила, что статья не нарушает нормы ВТО лишь при определенных условиях. В Китае настаивают, что действия по статье могут иметь существенные негативные последствия для международной торговой системы, и вновь обратились в ВТО. Впрочем, рассмотрение подобных дел занимает пару лет в лучшем случае.

«Раньше страны с осторожностью

«ЕСЛИ ВТО РАЗВАЛИТСЯ, ПОВТОРИТСЯ ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ»

АЛЕКСАНДР КНОБЕЛЬ,
директор Центра исследований международной торговли РАНХиГС, кандидат экономических наук

ВТО сейчас переживает начало некоторого кризиса. Он пока еще не выражается в том, что нормы ВТО повсеместно нарушаются, а проявляется в том, что один из основных игроков мировой торговли, такой как США, начинает очень вольно трактовать свои возможности в ВТО. Также очевидно, что, если основные игроки ВТО — США, Китай и Евросоюз — захотят существенно переделать существующую систему, они это достаточно легко сделают. И при этом совершенно не обязательно, что изменения произойдут в лучшую сторону. Какие сейчас существуют риски — США во главе с Трампом начинают применение ограничительных мер в международной торговле, ссылаясь на так называемые соображения национальной безопасности. Есть 21-я статья Генерального соглашения по тарифам и торговле, которая прямо говорит, что если некоторые ограничительные меры введены в интересах национальной безопасности, то такие ограничительные меры в ВТО не рассматриваются. ВТО заранее сообщает о том, что в политических вопросах она не участвует. Это и понятно — например, если идет война между странами, то этим странам совсем не до торговли. То же самое касается санкций и контрсанкций. Их введение обосновывалось нацбезопасностью, и ВТО их не рассматривало. Но это очень зыбкое место, и если злоупотреблять этим правом, то можно все что угодно подвести под понятие национальной безопасности. Тогда о какой торговле и договоренностях может идти разговор?!

Решение Трампа по стали и алюминию толкает нас на зыбкую почву: эти решения носят явно протекционистский характер в пользу определенных отраслей американской промышленности. И все они были приняты со ссылкой на нацбезопасность — без возможности оспаривания в рамках ВТО. Если подобное будет применяться повсеместно, начнется серьезный кризис договоренностей. Все это усилилось именно в 2018 году. И если раньше были только разговоры, то сейчас начались конкретные серьезные действия. Возможно, это игра американской администрации на обострение, то есть они такими действиями стараются усилить свои переговорные позиции в фиксации торговых взаимоотношений с Китаем и ЕС. Трамп начал выполнять свои предвыборные обещания — это и выход из Транстихоокеанского партнерства, пересмотр НАФТА (соглашения о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой), пересмотр правил ВТО. Обычно предвыборные обещания достаточно быстро забываются, но в данном случае Трамп начал их выполнение.

Есть ли сегодня какая-то альтернатива ВТО? Альтернативы, на мой взгляд, нет. Ею могла бы быть какая-то новая международная торговая организация, но это было бы просто следующей ВТО. Ведь что такое ВТО по сути, это система правил международной торговли, по которой страны осуществляют свою деятельность. Сегодня некоторым странам эти правила перестали нравиться, и эти «некоторые» обладают существенным весом как в международной торговле, так и в международной экономике. При худшем сценарии, то есть если система ВТО будет разрушена, произойдет резкий рост протекционизма во всем мире, в том числе и на наши товары. И для России в этом нет ничего хорошего. Это также будет иметь негативные последствия для всей мировой экономики. Если торговые войны между США, Китаем и ЕС продолжатся, это негативно отразится на мировых темпах роста. Но если торговые войны будут некритичны, а мы не будем в них участвовать, то Россия вполне может найти свою нишу на рынке. Например, если США на рынке продовольствия потеряют Китай, то при правильной внешнеторговой политике мы можем их заменить. Но надо понимать, что на это место будет очередь из подобных желающих. Приемлемой альтернативы ВТО сегодня нет. Какая-то другая система может сложиться, но, скорее всего, она будет хуже. И сколько еще времени на это потребуется, а на ближайшие десятилетия мир погрузится в неразбериху. Если система ВТО развалится, то будет примерно то же самое, что было после Великой депрессии, когда страны вводили очень серьезные торговые ограничения и барьеры друг против друга. Что негативно сказывалось на темпах роста международной торговле и темпах роста мировой экономики.

2014 — Евросоюз и США ввели секторальные санкции против РФ. Россия в ответ ввела продуктовое эмбарго

2016 — Украина подала иск к РФ по поводу запрета на транзит украинских товаров. Дело находится на рассмотрении панели арбитров, Россия ссылается на защиту национальной безопасности

2017 — Саудовская Аравия, ОАЭ и Бахрейн ввели санкции против Катара, Катар обратился в ВТО

8 марта — США объявили о введении повышенных пошлин на импорт стали и алюминия, сославшись на защиту нацбезопасности, Китай ввел ответные пошлины и обратился в ВТО, ЕС инициировал расследование по стали

2018 — 23 марта — США обратились в ВТО с иском против нарушения защиты интеллектуальной собственности Китаем, представив список из 1,3 тыс. позиций, по которым могут быть введены пошлины. Китай представил ответный список и также подал иск в ВТО

применяли 21-ю статью, но теперь система ВТО оказалась под очень мощным ударом»,— отмечает завотделом экономической теории ИМЭМО РАН Сергей Афонцев. «Создан опасный прецедент, когда торговые барьеры не связываются с какими-либо кризисными ситуациями в международных отношениях, а вместо этого указывается, что экономическое состояние, вызванное импортом, угрожает безопасности. Более того, если инициатор пошлин применяет такую некорректную трактовку, то сложно будет обвинять и другие страны, вводящие ответные меры, и это очень опасно — ведь если один сказал, что можно, то и другие побегут»,— опасается эксперт.

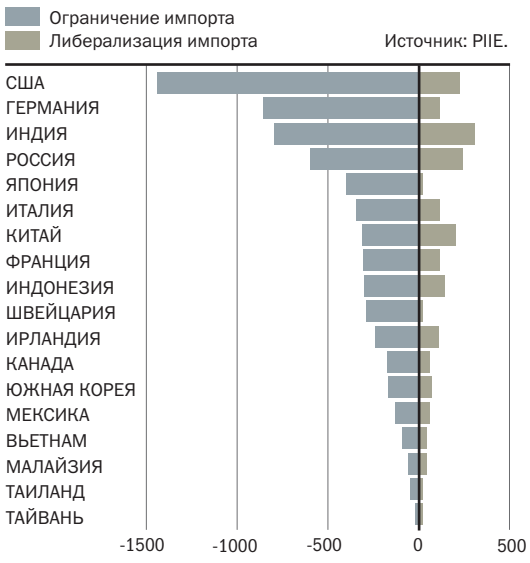
Не время судиться

Хотя об угрозе торговой войны стали говорить лишь в последнее время, тренд на повышение протекционизма и ослабление ВТО наблюдается не первый год. В Institute of International Finance отмечают, что новая волна защиты национальных рынков началась после финансового кризиса 2007–2008 годов. Больше всего ограничивающих мер приняли сами США, на втором месте — Германия, затем — Индия и Россия (включены специальные защитные меры, антидемпинг и компенсирующие пошлины). На таком фоне договориться о существенной либерализации рынков на площадке ВТО стало практически невозможно — последний пакет новых норм был утвержден в 2013 году, по итогам конференции на Бали (тогда было утверждено соглашение «О фасилитации торговли»).

Помимо трудностей в согласовании позиций столь большого числа стран к ослаблению ВТО ведет блокирование процессов внутри организации. На последней министерской конференции ВТО в Буэнос-Айресе в прошлом декабре представители США отказались участвовать в соглашении о закупках продовольствия для резервов, указав на то, что это односторонняя уступка развивающимся странам. В итоге участники не смогли принять ни одного документа.

Задерживают в Вашингтоне и процесс назначения новых арбитров, которые рассматривают торговые споры,— с нехваткой таких судей (с их утверждением в каждом иске должны согласиться обе стороны) эксперты связывают крайне длительные сроки рассмотрения исков. При этом судьям зачастую приходится трактовать двойственные нормы, которые не могут быть переписаны опять же из-за отсутствия консенсуса между странами. В Вашингтоне полагают, что это нарушает суверенные права стран — участников ВТО, а блокируя назначение судей, США пытаются добиться реформы системы. «Механизм разрешения споров находится в кризисе — если проблема с блокированием назначений не будет решена, у апелляционного органа может вскоре попросту не оказаться судей и вся система остановится»,— предупреждают в Peterson Institute of International Economics.

ЧИСЛО МЕР, ВЛИЯЮЩИХ НА ИМПОРТ, ПРИНЯТЫХ СТРАНАМИ В 2009–2018 ГОДАХ



ДОЛЯ КИТАЯ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ США МОГУТ ОБЛОЖИТЬ ПОШЛИНАМИ

ТОРГОВЛЯ В ОДИН КОНЕЦ

Торговый дефицит США является крупнейшим в мире ($810 млрд в прошлом году, при этом в торговле услугами наблюдается профицит в $244 млрд). Крупнейшим импортером в США остается Китай, и дисбаланс в торговле с ним также является рекордным — в 2017 году он вырос до $375,2 млрд против $347 млрд в 2016-м. Импорт из КНР составил $506 млрд, тогда как экспорт в Китай — $130 млрд (с учетом экспорта услуг $187 млрд). Несмотря на существенные расхождения в поставках, некоторые отрасли США сильно зависят от экспорта в КНР, в частности, четверть всего сельскохозяйственного экспорта страны направляется в Китай, включая 60% вывоза соевых бобов, также Китай — третий по величине рынок для американской свинины.

В качестве ответа на проблемы внутри ВТО многие эксперты и чиновники рассматривали мегасоглашения о свободной торговле — крупнейшим примером должно было стать Транстихоокеанское партнерство. Документ предусматривал не только снижение тарифов, но и расширение доступа на рынки услуг, а также описывал условия осуществления инвестиций вплоть до механизмов судебных разбирательств между компаниями и странами, нарушающими нормы соглашения. Однако Дональд Трамп посвятил выходу из ТТП один из своих первых указов, а остальные участники зоны заморозили действие наиболее спорных норм. Переговоры по другой «мегазоне» — Трансатлантическому партнерству — и вовсе остановлены.

Свой рынок себе дороже

Пока экономический ущерб от новой волны торгового протекционизма ограничен потерями конкретных экспортеров, попавших под ограничения, тогда как в долях ВВП США и Китая объемы импорта, на который распространяются защитные пошлины, не превышает 0,1%. Однако в случае объявления более масштабных мер торговые споры могут повысить макроэкономическую волатильность и вызвать ускорение инфляции на мировом уровне. Глобальный ВВП в итоге замедлит рост из-за сбоев в мировой торговле, предупреждает Дэвид Мейер из Julius Baer.

Издержки будут выше, если страны не ограничатся торговыми мерами. Так, США в марте заблокировали крупную сделку по покупке компании, производящей полупроводники, инвестором из Сингапура, сославшись на то, что за покупателем стоит китайский бизнес, а это может нарушить требования национальной безопасности. Китай, как и ранее, может прибегнуть не к открытой конфронтации — введению пошлин, а к регуляторным ограничениям — в частности, сокращению заказов у американских компаний.

«Инвестиции, особенно в стратегические сектора, могут также столкнуться с новыми ограничениями, в итоге протекционизм может распространиться и за рамки торговли»,— ожидают в IIF. Для развивающихся рынков это плохие новости: приток прямых инвестиций на них, как ожидают в институте, сократится в этом году до $356 млрд ($375 млрд в 2017-м), более того, потенциальные торговые споры могут повысить зависимость таких стран от портфельных, то есть краткосрочных, инвестиций.

Впрочем, окончательный список пошлин может быть существенно сокращен, ждут в Capital Economics. «Китайская сторона может предложить номинальные подвижки, что позволит Трампу заявить о победе на переговорах»,— полагают эксперты центра. В Julius Baer также считают, что жесткая риторика скорее направлена на внутреннюю аудиторию, особенно на фоне приближающихся промежуточных выборов в Конгресс в ноябре. В банке отмечают, что это относительно легкий способ получить поддержку избирателей, так как для принятия решений по внешней торговле ему не требуется одобрение парламента, а с учетом того, что экспорт составляет всего 10% от ВВП США, ответные меры на американские пошлины не окажут большого влияния на экономику страны.

Для остальных стран, независимо от того, насколько масштабными окажутся ограничения, новые пошлины в любом случае станут лишним свидетельством, что теперь недостаточно соблюдать международные правила, чтобы гарантировать своим экспортерам свободный доступ на рынки других стран. «Фактически правительства должны реагировать на действия Вашингтона вне рамок обычных, основанных на общих правилах процессов»,— заключают в PIIE. ●

«ЕСТЬ ВЕЩИ, В КОТОРЫХ США ПРАВЫ»

АЛЕКСЕЙ ПОРТАНСКИЙ,
профессор Высшей школы экономики, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН

Есть ли альтернатива ВТО? Несмотря на трудности, которые, несомненно, есть в организации, альтернативы ВТО нет, разумеется. Несколько лет назад, когда общественность только узнала о мегарегиональных торговых соглашениях, многим почему-то показалось, что вот она, альтернатива, но время прошло, и оказывается, что, до того как они будут реализованы и покажут что-то, пройдет достаточно много времени. Одно из этих соглашений, CETA, уже реализовано, тем не менее это пока лишь дополнение к ВТО.

Как протекционистские действия США повлияют на ситуацию вокруг ВТО и на саму организацию? Безусловно, негативно, я писал об этом многократно, начиная с прошлого года. Это удивительно, но Трамп совершенно не разбирается в международной торговле и торговой политике, и это не только мое мнение — такое мнение высказывали вполне авторитетные люди. В их числе, к примеру, министр торговли Франции. Год назад он говорил, что Трамп не знает правил международной торговли, понимает лишь, что такое deal — сделка. И очевидно, в таком возрасте человека уже не переучишь. То, с чего начала администрация Трампа, было абсолютно невиданно для международных экономических отношений. К примеру, нынешняя американская администрация полагает, что не остановится перед нарушением правил ВТО, если они будут препятствовать защите национальной экономики. Подобные заявления раньше никто никогда не делал. К счастью, до прямых нарушений правил ВТО Вашингтоном дело пока не дошло. Тем не менее сегодня США ведут торговые войны не только с Китаем (там хоть какое-то оправдание есть), но и со своими традиционными партнерами — Канадой и ЕС, и это совершенно неприемлемо, с точки зрения союзников Соединенных Штатов. Естественно, для ВТО это испытание, когда такие серьезные игроки откровенно берут на вооружение протекционистские меры, в торговле начинают нарушать правила.

С другой стороны, справедливости ради надо заметить, что все не так однозначно, есть вещи, в которых Соединенные Штаты правы, и мы их понимаем. Большая часть членов ВТО — развивающиеся страны, которые в свое время присоединились к организации, можно так сказать, на льготных условиях. Прошло время, они уже имеют развитую экономику — как Китай, Тайвань, Сингапур, Гонконг и др.,— однако продолжают пользоваться льготами, которые получили при присоединении, и это, с точки зрения США, абсолютно нетерпимо, и они, в общем, правы. И в этом также серьезная проблема для ВТО. Разумеется, это лишь только одна из нынешних системных проблем организации. Но уникальность площадки ВТО остается. Члены ВТО вполне осознают наличие проблем, и потому работа внутри организации, конечно, идет. Одновременно надо учитывать, что в мире растет протекционизм, за что в известной мере несут ответственность США. И когда ведущие игроки грозят несоблюдением устоявшихся международных правил, это создает очень непростую ситуацию для организации.

Не забудем про систему разрешения споров: такой системы нет ни в одной другой организации. Несмотря на то что структуры по разрешению споров существуют на региональном уровне, к примеру в НАФТА, члены этой структуры порой предпочитают адресовать свою жалобу все-таки в ВТО.

Так что организация продолжает работать, альтернативы ей нет, и вряд ли она появится. Если говорить об интересах России, то, надо сказать, она является активным защитником правил ВТО. Здесь, впрочем, есть специфический момент: когда начали развиваться все эти мегарегиональные торговые соглашения, мы ни в одном не участвовали, поэтому выступили в защиту многостороннего формата. Мы за поддержание и развитие ВТО. Отмечу, что с первой министерской конференции, где мы выступали в качестве полноправного члена,— это было на Бали в 2013 году,— мы показали себя достаточно активным игроком. Серьезное и очень важное соглашение об упрощении условий торговли было принято в значительной степени благодаря нам, то есть мы уговорили отдельных членов организации — несговорчивых Кубу и Индию — все-таки подписать документ. Так что, несмотря на то что наша доля в мировой торговле мала, порядка 2% (в ВТО страны позиционируются с точки зрения доли в мировой торговле), наша переговорная позиция выглядит вполне солидной.

CAPITAL TOWERS

Квартиры между Сити и Садовым

+7 495 181 33 13

CAPITAL GROUP

Реклама. * Капитал Тауэрс. Застройщик ООО «Мегаполис груп». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте capitaltowers.ru.

ИЗ ИСТОРИИ ТОРГОВЫХ ВОЙН

ИЛИ КАК МЫ ДОКАТИЛИСЬ ДО ВТО

Почти четверть века мировая торговля развивается под эгидой Всемирной торговой организации (ВТО), которая всегда стимулировала либерализацию рынков, понижение таможенных тарифов и борьбу с протекционизмом. Торговые войны прошлого уступили место цивилизованному решению конфликтов, где ВТО играет роль арбитра. Нынешний американский президент, устанавливая заградительные тарифы, фактически развязал торговую войну с Китаем, Европой и Россией. История торговых войн говорит о том, что нынешние решения Дональда Трампа могут иметь весьма серьезные последствия.

LEEMAGE/AFP

Торговые войны начались в эпоху Великих географических открытий, когда у сторонников экономической борьбы появилась своя теория — меркантилизм

Джин импортозамещения

Страны и народы с давних пор боролись друг с другом за торговые преимущества, но настоящие торговые войны начались в эпоху Великих географических открытий, когда у сторонников жесткой экономической борьбы появилась своя теория — меркантилизм. Сторонники этого учения считали, что богатство — это деньги, точнее монеты, отчеканенные из драгоценных металлов. Из этого следовало, что государство богатеет, если в него ввозится больше золота и серебра, чем вывозится. Меркантилисты требовали от правительств активно защищать внутренний рынок с помощью высоких пошлин на импортные товары, а также поощрять отечественных производителей и экспортеров, дабы деньги текли в страну, но из нее не утекали. Такая политика была во многом оправданной в эпоху, когда золото попадало в Европу в основном из американских колоний, сосредотачивалось в Испании, а оттуда растекалось по национальным экономикам торговых государств.

В XVII веке Англия, Франция и Голландия практически непрерывно вели друг с другом торговые войны, которые время от времени перерастали в кровавые вооруженные конфликты. При этом стандартные меркантилистские меры порой приводили к непредсказуемым последствиям. В 1672 году королем Англии в результате переворота стал голландский принц Вильгельм Оранский. Король-протестант боролся против католической Франции и мечтал ущемить ее торговые интересы. Между тем самым популярным напитком в английских пабах был французский бренди. В 1689 году Вильгельм ввел высокие тарифы на французский алкоголь, после чего поток бренди и вина из-за Ла-Манша практически иссяк. Началось активное импортозамещение. Место бренди занял английский джин, пить который было одновременно дешево и патриотично.

С давних пор торговые войны перерастали в войны обыкновенные

LEEMAGE/AFP

Джин быстро завоевал Англию и едва ее не погубил. Это был очень крепкий и токсичный напиток, который нередко разбавляли скипидаром и прочими сомнительными добавками. Он вызывал тяжелое опьянение и быстро приводил к хроническому алкоголизму. В последующие десятилетия страну охватило «джиновое безумие». К 1730 году в Лондоне было около 7 тыс. заведений, торговавших джином, а в целом англичане ежегодно выпивали по 10 млн галлонов этого напитка. Ухудшалось качество рабочей силы, портились нравы, зато росли смертность и преступность. По крайней мере, так считал автор трактата «Исследование о причинах недавнего увеличения числа грабителей» Томас Филдинг, не сомневавшийся, что всему виной «яд, именуемый джином», который в скором времени «уничтожит множество людей низшего сорта». В 1734 году некая Джудит Дуфор задушила своего двухлетнего ребенка и продала его одежки, чтобы купить джин. После это-

ТЕКСТ **Кирилл Новиков**
ФОТО **Leemage/AFP, The Granger Collection/TACC, Imago/TACC, AFP**

THE GRANGER COLLECTION/ТАСС

Адам Смит одним из первых выступал против вмешательства государства в экономику

го случая парламент начал ограничивать торговлю патриотическим напитком, но запретительные пошлины на французский алкоголь сохранялись еще долго. Общий экономический ущерб от «джинового безумия» так никогда и не был подсчитан.

Как учил Адам Смит

Во второй половине XVIII века идейная монополия меркантилистов начала давать трещины. За критику их теорий взялся Адам Смит, ратовавший за свободу торговли и против вмешательства государства в экономическую деятельность людей. Из его идей вырос экономический либерализм, главным составляющим которого было фритредерство — учение о свободе торговли, в том числе международной. Фритредеры считали, что отечественного производителя не надо защищать от импорта. Если людям нужно что-то купить, то пусть покупают, а невидимая рука рынка сама все расставит по местам. Многие фритредеры были убежденными пацифистами и считали, что свободная торговля избавит мир от войн и ненужных торговых конфликтов.

В XIX веке фритредерство утвердилось в Великобритании, понизившей ввозные пошлины на сырье и продовольствие. При этом британская промышленность не нуждалась в защите, ведь конкурентов у нее не было. В то же время в молодых США утвердился протекционизм, ведь американская промышленность находилась в зачаточном состоянии и конкуренции с англичанами могла не пережить. Принципиальными сторонниками протекционизма стали республиканцы, защищавшие интересы промышленного Севера, а идеи экономического либерализма отстаивали демократы, защищавшие рабовладельцев Юга, заинтересованных в торговле с Англией. Так что Гражданская война в США оказалась еще и столкновением двух экономических школ.

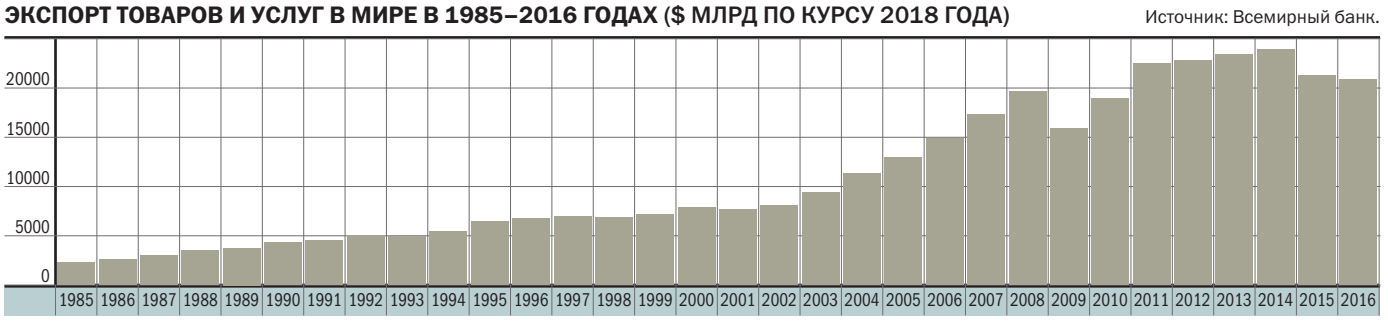
Протекционизм по-итальянски

Во второй половине XIX века протекционизм начал уверенно шагать по Европе. Молодые нации, такие как Германия и Италия, закрывали свои рынки, чтобы дать вырасти своей промышленности, да и Россия после недолгих тарифных послаблений с 1877 года вернулась к жесткому протекционизму. Разумеется, все эти страны вскоре стали участниками торговых войн.

До объединения Италии Сардинское королевство проводило образцовую фритредерскую политику, причем особенно дружило с Францией, что позволило создать на итальянском севере относительно развитую промышленность. В 1861 году Сардиния завершила объединение Италии, но вскоре выяснилось, что остальная и более отсталая часть новой страны не готова к свободной конкуренции. В 1878 году Италия повысила тарифы, но этим дело не кончилось. В 1886 году Италия разорвала торговое соглашение с Францией, а в 1887 году пост итальянского премьера занял Франческо Криспи, развязавший полномасштабную торговую войну. Криспи был человеком импульсивным и непоследовательным, а главное — он искренне верил в собственные фантазии. Он вообразил, будто Франция готовит вторжение, и решил нанести ей упреждающий экономический удар. Тарифы на французские товары взлетели до 60%. Криспи потребовал от Парижа понизить пошлины на итальянские вина, шелк, скот и оливковое масло, но французы в ответ удвоили тарифы на все итальянские товары. В результате с 1887 по 1897 год французский экспорт в Италию сократился на 21%, а итальянский экспорт во Францию рухнул на 57%. В ответ Криспи взял курс на союз с Германией и Австро-Венгрией, что рано или поздно привело бы Италию к войне с Францией и ее союзниками. В 1896 году Криспи угробил итальянскую армию в Эфиопии, на чем его политическая карьера закончилась, но Италия еще долго страдала от французских пошлин и с трудом избежала втягивания в Первую мировую войну на стороне проигравших.

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ В МИРЕ В 1985–2016 ГОДАХ ($ МЛРД ПО КУРСУ 2018 ГОДА)

Источник: Всемирный банк.



Война до смены ориентации

В те же годы на востоке Европы гремела «тарифная война» между Россией и Германией. Прежде две империи были друг для друга важнейшими торговыми партнерами. В конце 1870-х годов порядка 35% русского экспорта шло в Германию, а 30% германского экспорта уходило в Россию. В то же время 60% внешних за-

THE GRANGER COLLECTION/ТАСС

Вудро Вильсон считал, что свобода торговли сделает Первую мировую последней войной в истории

имствований Петербурга приходилось на Германию, а доля Франции составляла только 15%. Идиллия продолжалась до 1877 года, когда Россия, нуждавшаяся в средствах для войны с Турцией, начала взимать все пошлины золотой монетой. Поскольку курс золотого рубля был выше ассигнаций, эта мера фактически означала повышение пошлин на 30%. Бисмарк нанес ответный удар, подняв пошлины на российское зерно. Россия сочла такие меры враждебными действиями и повысила тарифы на промышленные товары из Германии. Дошло до того, что в 1887 году Россия запретила продавать иностранцам земли на территории Царства Польского, что наносило прямой ущерб немецким предпринимателям. В ответ Бисмарк запретил торговлю русскими ценными бумагами на германской территории, но добился лишь того, что Россия оказалась в объятиях Франции. Уже в 1888 году французские банки ссудили России 500 млн франков, и это было только начало. В результате «тарифной войны» доля Германии в российском импорте упала с 46% в 1888 году до 34% в 1890 году. Россия же окончательно определилась с союзником и в грядущей войне встала на сторону Франции.

Так торговые войны конца XIX века стали прологом к большой войне, принесшей бесчисленные беды всему человечеству. Многим тогда стало ясно, что без глобального регулирования торговых отношений мечты о вечном мире останутся мечтами. Но до реализации такого проекта было еще очень далеко.

Отцы Великой депрессии

Президент США Вудро Вильсон считал, что свобода торговли поможет сделать Первую мировую последней войной в истории. В его знаменитых «Четырнадцати пунктах» на третьем месте стояли «свобода торговли, устранение экономических барьеров», а последним пунктом стоял призыв создать международную организацию, которая гарантировала бы всем государствам целостность и независимость. Лига Наций была создана в 1919 году, но, к огорчению Вильсона, США в нее так и не вступили из-за позиции Конгресса. Впрочем, Лига не имела инструментов решения торговых споров, если не считать постоянной палаты международного правосудия, где время от времени рассматривались жалобы правительств друг на друга. Это нисколько не мешало государствам вести друг с другом торговые войны. В частности, демократическая Веймарская Германия с 1925 года душила экономику Польши, требуя экономических и территориальных уступок. Таможенная война между Берлином и Варшавой закончилась в 1934 году, но остановил ее не международный арбитраж, а «миротворец» Адольф Гитлер.

Тем временем США пытались захватить европейские рынки, но при этом защитить своих разоряющихся фермеров от европейской конкуренции. В 1921 году президентские выборы выиграл республиканец Уоррен Гардинг, обещавший поднять тарифы на сельхозтовары, многие из которых тогда ввозились беспошлинно. В 1922 году он выполнил и перевыполнил свои обещания, поддавшись давлению промышленных лоббистов. Если раньше импортное молоко не облагалось пошлинами, то теперь за фунт молока брали 2,5 цента. Чугун и скот прежде также ввозились беспошлинно, но теперь за первый платили по 75 центов с тонны, а за второй — по 1,5 цента за 700 фунтов живого веса. В среднем американские пошлины в 1922 году достигли 38% от стоимости ввозимых товаров. В ответ европейские страны подняли пошлины на американские товары. В частности, Франция подняла тарифы на автомобили с 45% до 100% их стоимости, что крайне не понравилось Генри Форду. Трудно сказать, до какой степени тарифные войны 1920-х годов спровоцировали Великую депрессию, но свою лепту в приближение надвигавшейся катастрофы они определенно внесли.

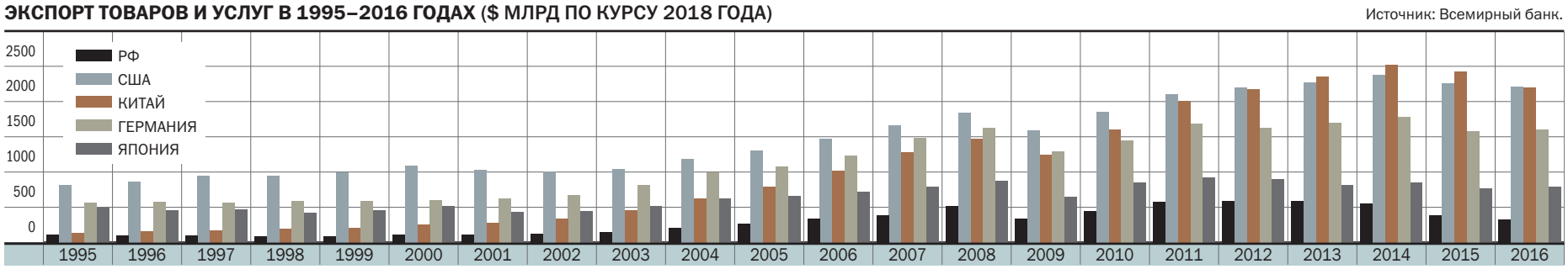
IMAGO/ТАСС

Настоящая причина Второй мировой

Когда беда разразилась, Америка столкнулась с резким падением производства, что означало банкротства и безработицу. Республиканцы предлагали стране проверенное средство от депрессии — закрытие внутреннего рынка от иностранных конкурентов. Новый закон о тарифах продвигали сенатор Рид Смут и конгрессмен Уиллис Хоули — оба республиканцы. Законопроект предполагал резкое повышение тарифных ставок на более чем 20 тыс. наименований ввозимых товаров. Люди, понимавшие, как работает экономика, пришли в ужас. Генри Форд помчался в Белый дом уговаривать президента Гувера наложить на закон вето. О том же просил один из руководителей банка J.P. Morgan Томас Ламонт: «Я едва не упал на колени, умоляя Герберта Гувера наложить вето на идиотский тариф Хоули—Смута»,—

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ В 1995–2016 ГОДАХ ($ МЛРД ПО КУРСУ 2018 ГОДА)

Источник: Всемирный банк.



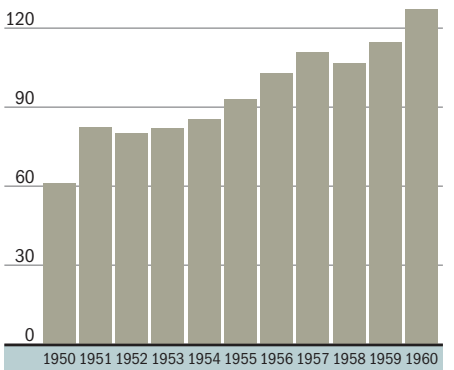
Заградительные пошлины привели к Великой депрессии

вспоминал банкир. С той же просьбой выступили более тысячи американских экономистов, подписавших петицию против республиканского билля, но все было тщетно. 17 июня 1930 года Гувер подписал закон о тарифе Смута—Хоули и вызвал настоящее цунами. Многие тарифы выросли на 50%, а некоторые — на 100%. С того же чугуна теперь брали $1,125 за тонну, а за обувь, которую до 1930 года ввозили беспошлинно, стали взимать 20% от стоимости.

Такие меры не могли остаться односторонними. Торговые партнеры Америки поспешили ввести собственные запретительные тарифы, так что американский экспорт к 1933 году упал на 61%. В целом объемы мировой торговли между 1929 и 1934 годами сократились на 66%. Мир окончательно погрузился в пучину Великой депрессии, но были и такие, кому обрушение мировой торговли было на руку. Итальянские, немецкие и прочие фашисты видели свой экономический идеал в автаркии, то есть мечтали об абсолютно замкнутой и самодостаточной экономике, поскольку независимость от торговых связей развязывала руки для агрессивной войны. Одним из идеологов автаркии был, в частности, Герман Геринг, ставший в 1936 году экономическим диктатором Германии, ответственным за четырехлетний план. Крах мировой торговли укрепил позиции милитаристов по всему миру, ведь если ресурсы нельзя купить, то их остается только захватить силой. Так закон

МИРОВОЙ ЭКСПОРТ

Источник: Всемирный банк.



Специальная сессия **ИД «Коммерсантъ»** в рамках **ЯМЭФ–2018**

Цифровая безопасность. XXI век

Реклама 16+

КАК ЯМЭФ ВОШЕЛ В ТРОЙКУ ВЕДУЩИХ ФОРУМОВ СТРАНЫ

3 тыс. участников из 71 страны мира и 70 соглашений на общую сумму 162 млрд руб. На такие показатели всего за четыре года вышел Ялтинский международный экономический форум (ЯМЭФ), проводимый не где-нибудь, а в Крыму. Подобной динамики развития сегодня не демонстрирует ни одна площадка в стране. Вопреки санкционному режиму ЯМЭФ не просто вышел в тройку ведущих форумов России, но и в очередной раз доказал, что международной изоляции России и Крыма, о которой так много в последнее время любят говорить на Западе, просто не существует.

ЯМЭФ СОБРАЛ ПОЛМИРА

Если еще четыре года назад на первый форум приехало всего 600 участников из 12 стран, то в этом году участие в ЯМЭФ приняло 3122 человека, из них 612 иностранных участников из 71 страны мира, в том числе гости из Латинской Америки, Польши, Великобритании, Украины, США, Австралии, Канады, Франции, Швеции, Швейцарии, Ирландии, Норвегии и Чехии. И это не считая порядка 300 молодых политиков и лидеров общественных организаций из 36 стран мира — участников молодежных встреч ЯМЭФ.

Наиболее многочисленная и солидная делегация традиционно прибыла на полуостров из Германии и Австрии. Всего более 100 бизнесменов, общественных деятелей и политиков, включая депутатов Бундестага Маркуса Фронмайера, Вальдемара Гердта, Робби Шлюнда и Штефана Койтера.

Были и те, кто приехал впервые, среди них три депутата Европейского парламента от Франции, Великобритании и Чехии, а также представители Бельгии, Исландии, Мексики, Иордании и еще более 20 стран Африканского союза. Его представляли порядка 50 человек, включая 25 парламентариев, лидеров политических партий, высокопоставленных чиновников, известных экспертов и предпринимателей.

Интерес к площадке со стороны западных участников организаторы объединили в постоянно действующую организацию — Экспертный совет под эгидой ЯМЭФ, который будет разрабатывать стратегические решения актуальных глобальных проблем экономической и политической повестки. В него уже вошло порядка 30 экспертов из 20 стран.

Такое масштабное представительство не могло остаться без внимания прессы. Работу политиков и бизнесменов освещали 350 журналистов из 100 российских и зарубежных СМИ.

ПОВЕСТКА НА ЗЛОБУ ДНЯ

Всего за дни работы форума прошло 67 мероприятий, включая 40 деловых и 3 пленарных заседания. Участники успели обсудить все глобальные вызовы и угрозы сегодняшнего дня от будущей экономической политики России, вопросов экологии, развития цифровой экономики и блокчейн-технологий до свободных экономических зон, территорий опережающего развития и механизмов противодействия fake news.

Отдельное внимание уделили перспективам устойчивого развития мировой экономической системы и международного сотрудничества с Россией, а также вопросам развития строительной отрасли, перед которой президент поставил цель — строить 120 млн кв. м ежегодно. Учитывая значимость поручения, глава Министерства строительства России Михаил Мень поддержал инициативу сопредседателя «Деловой России» Андрея Назарова о необходимости создания Всероссийской ассоциации застройщиков.

Значительная часть программы была посвящена вопросам развития Крымского региона, включая его интеграцию в глобальную торговлю. К 180-летию Ялты в повестку также вошла специализированная секция «Ялта — территория дружбы», на которой мэрией города Абомей-Калави (Республика Бенин) и администрацией города Ялты подписан меморандум о побратимстве.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СИРИИ НАЧИНАЕТСЯ С ЯМЭФ

Впервые на полях форума прошла первая Ялтинская конференция по восстановлению Сирии. Экономическое возрождение арабской республики обсуждалось на самом высоком уровне при участии многочисленной правительственной делегации из Сирийской Арабской Республики под руководством министра экономики и внешней торговли САР Самера Аль-Халиля.

В ее состав вошли 11 членов правительства арабской республики и 70 представителей бизнес-сообщества. К ним присоединились сирийцы, проживающие в РФ и других странах, журналисты и сотрудники посольства САР в РФ во главе с послом Риядом Хаддадом.

После обсуждения возможных сценариев социально-экономического восстановления страны сирийская провинция Латакия и Республика Крым заключили соглашение о межрегиональном сотрудничестве, а Ялта и Латакия стали городами-побратимами.

В то же время общероссийская общественная организация «Деловая Россия» и Сирийско-Российский деловой совет по развитию двусторонних предпринимательских проектов договорились о дальнейшем взаимодействии. В ближайших планах этих организаций — подписание соглашений на общую сумму 62 млрд руб.

ДОГОВОРЫ НА МИЛЛИАРДЫ

Всего по итогам IV ЯМЭФ было подписано 70 соглашений и меморандумов на общую сумму 162 млрд руб. Особую популярность у инвестора вызвал промышленный кластер, на который пришлось 34 млрд руб. Еще 90 млрд практически поровну поделили между собой строительство, туризм и сельское хозяйство.

Возможно, тот факт, что гостей форума принимал новый терминал аэровокзала «Крымская волна, и стал катализатором такой инвестиционной активности — соглашение о его строительстве было подписано еще на II ЯМЭФ в 2016 году.

Справка: ЯМЭФ организован фондом «Крымконгресс» и правительством Республики Крым при поддержке администрации президента РФ. Организационный комитет IV ЯМЭФ возглавили глава Республики Крым Сергей Аксенов и сопредседатель общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Андрей Назаров.

THE GRANGER COLLECTION/ТАСС

Обычно торговые войны приводят к снижению уровня жизни и безработице

Смута—Хоули приблизил Вторую мировую войну, если не стал одной из ее главных причин.

Время бюрократов

Еще не смолкли пушки, а политики, предприниматели и экономисты уже задумывались о том, как будет развиваться мировая торговля после войны. Было ясно, что в условиях автаркии мир будет обречен на нищету и войны. В 1944 году состоялась знаменитая Бреттон-Вудская конференция, где обсуждались принципы послевоенного экономического устройства. Было решено учредить Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Планировалось учредить и третий орган — Мировую торговую организацию (МТО), которая способствовала бы снижению таможенных барьеров и регулировала бы торговые споры, но с ней возникли сложности.

В 1947 году 23 страны подписали Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), в котором были определены основные принципы торговой политики будущей МТО. Речь шла о снижении тарифов на товары общей стоимостью $10 млрд по тогдашнему курсу, что в те времена составляло примерно пятую часть оборота мировой торговли. На конференции в Гаване был выработан устав МТО, однако США не ратифицировали гаванское соглашение, и МТО так никогда и не была создана. ГАТТ формально не было международной организацией, но оно предоставило формат для многосторонних переговоров и исполняло роль ВТО задолго до ее создания. СССР, разумеется, не участвовал в ГАТТ, оставаясь верным идеалам автаркии.

Результаты работы ГАТТ проявились довольно быстро и были впечатляющими. Если в 1950 году объем мирового экспорта, по данным ООН, составлял $60,9 млрд, то через десять лет — уже $127,3 млрд (по курсу 1960 года).

Бренди опять не повезло

Благодаря снижению таможенных барьеров мировая экономика смогла оправиться от небывалой депрессии и двух мировых войн, но торговые споры никуда не делись. Так, в 1962 году страны Европейского экономического сообщества одновременно подняли тарифы на американскую курятину. За год до того американский куриный экспорт в Европу составил $50 млн по тогдашнему курсу, а теперь разом рухнул на 67%. США пожаловались в ГАТТ и выиграли спор, но ЕЭС проигнорировало решение. Американцы отомстили, подняв тарифы на ряд европейских товаров, причем французскому бренди снова не повезло. Словом, решения ГАТТ не были обязательными, но в целом участники соглашения старались не раскачивать лодку, видя, что либерализация международной торговли идет на пользу всем. В результате к началу 1970-х средневзвешенный уровень таможенных тарифов в развитых странах сократился до 8–10%, хотя на момент создания ГАТТ превышал 40%.

В рамках ГАТТ время от времени проводились новые раунды переговоров, которые могли длиться несколько лет. Результатом этих раундов обычно становилось очередное снижение тарифов и нетарифных барьеров, в частности квот, а также принятие антидемпинговых мер. Постепенно количество участников увеличивалось: если в первом, Женевском раунде 1947 года участвовало 23 страны, то в Уругвайском, длившемся с 1986 по 1994 год,— уже 125 государств. По результатам этого самого длинного раунда была создана Всемирная торговая организация со штаб-квартирой в Женеве, которая должна была вывести на новый уровень сотрудничество в области мировой торговли. Отчасти так оно и вышло, но результаты оказались неоднозначными.

Дело черепах

Структура ВТО получилась разветвленной и многоуровневой. Во главе организации встали конференция министров, созываемая раз в два года, и генеральный совет, состоящий из представителей всех стран-участниц и действующий постоянно. При генеральном совете был создан орган по разрешению споров (ОРС), создающий третейские группы для рассмотрения отдельных жалоб. Ниже уровнем образовались три совета: совет по торговле товарами, совет по торговле услугами и совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, а при каждом совете сформировались профильные комитеты и рабочие группы по отдельным вопросам. Деятельность организации с первых дней основывалась на четырех принципах: отсутствие дискриминации, свободная торговля, поощрение конкуренции и поддержка слаборазвитых стран. При этом борьба с протекционизмом была объявлена одной из главных целей. Движущей силой ВТО остались многосторонние переговоры — формат, хорошо зарекомендовавший себя со времен ГАТТ.

Споры в ОРС разрешались небыстро, но достаточно эффективно. Там, где раньше могла развернуться полноценная торговая война, теперь в ход шла юридическая казуистика. Весьма показательна история, тянувшаяся с 1998 по 2001 год. Индия, Пакистан, Малайзия и Таиланд пожаловались в ОРС на США за то, что те отказывались покупать у них креветки. Американский закон запрещал импорт креветок из стран, где их ловят способом, небезопасным для морских черепах. Страны-истцы вылавливали креветок как раз таким способом: ракообразных ловили траловым мешком, куда попадались многие морские обитатели, включая черепах. В своей жалобе истцы утверждали, что США нарушают нормы, принятые еще в рамках ГАТТ, запрещающие устанавливать запреты на ввоз отдельных видов товаров. Третейская группа ОРС встала на сторону истцов, но США не сдались и подали апелляцию.

Встал вопрос о том, являются ли морские черепахи истощаемым при-

AFP

Благодаря администрации Трампа торговые войны снова вернулись на повестку дня

родным ресурсом. Страны—экспортеры креветок утверждали, что черепахи способны размножаться, а значит, они являются возобновляемым ресурсом, как, например, деревья или солнечная энергия. США настаивали, что черепах можно выловить всех до единой, что не позволит им восстановить популяцию, а значит, они истощаемый ресурс. Апелляционный орган ОРС принял истинно соломоново решение, заявив, что «возобновляемые ресурсы» вполне могут быть «истощаемыми», но США при этом все равно нарушают правила ВТО. Дело закончилось компромиссом. США поменяли свой закон, и теперь экспортеры креветок могли выйти на американский рынок, доказав, что ловят ракообразных способом «сравнительно безопасным» для черепах. То есть, с одной стороны, страны Индийского океана избавились от неприятного запрета, но с другой — США сами решали, чей способ ловли креветок безопасен для черепах. Большинство споров в ВТО так и заканчиваются — компромиссом.

Кто породил китайское чудо

Дала ли ВТО новый толчок для развития мировой торговли? Очевидно, что темпы роста объемов мирового экспорта товаров и услуг резко выросли после 2000 года, но вряд ли это произошло от того, что страны, ранее состоявшие в ГАТТ, решили сменить формат своих многосторонних переговоров. В 2001 году к ВТО присоединился Китай, став 143-м членом этой организации.

Торговые войны снова вернулись на повестку дня, что ставит под угрозу достижения всей послевоенной эпохи ГАТТ—ВТО

Судя по всему, именно взлет Китая обеспечил резкий скачок мирового экспорта, но без ВТО этот взлет вряд ли был возможен.

Объемы экспорта зависели главным образом от структуры и состояния экономики каждой отдельной страны. Так, стагнирующая Япония после присоединения к ВТО в 1995 году осталась примерно там же, где была, а динамичные США и Германия после 2000 года устремились вверх. Сырьевая Россия, вступившая в ВТО в 2012 году, с тех пор не показывала признаков экспортного роста. Китай же совершил рывок с очень низкого старта, причем начало этого рывка последовало чуть ли не на следующий день после вступления в ВТО.

Свободная торговля породила китайское экономическое чудо. Его причины и механизмы хорошо известны: труд китайского рабочего стоил во много раз дешевле, чем труд его американского или европейского коллеги, поэтому западным компаниям с понижением таможенных барьеров стало выгодно переносить производство в развивающиеся страны, и особенно в КНР. При этом значительная часть китайского экспорта на поверку оказывалась результатом сборки иностранных комплектующих, ввозившимся обратно на Запад уже в качестве китайского импорта.

Жертвы деиндустриализации

Деиндустриализация шла на Западе как минимум с 1960-х годов, но одно дело — снижение доли промышленного производства в ВВП страны благодаря росту сектора услуг, а другое — снижение абсолютных цифр и потеря рабочих мест в промышленном секторе. Число рабочих, занятых в американской промышленности, с 1980 по 2000 год колебалось в пределах 17–18 млн человек, но после 2001 года, когда к ВТО присоединился Китай, их число начало стремительно сокращаться. В 2010 году в американской промышленности трудились всего 11,5 млн человек. Разумеется, уволенные рабочие в большинстве своем нашли работу в сфере обслуживания, но для них это означало потерю сложных трудовых навыков и чаще всего понижение доходов.

Дефицит в торговле с Китаем стал для США хронической проблемой. Так, в 2017 году американский экспорт в Китай составил $130 млрд, а Китай поставил в США товаров и услуг на $506 млрд. При этом Китай ввез компьютеров и электроники на $167,3 млрд, электрического оборудования — на $38,6 млрд, машин на $25,7 млрд и т. п., в то время как главными статьями американского экспорта в Поднебесную оказались продукты сельского хозяйства ($15,3 млрд), транспортное оборудование ($10,5 млрд), нефть и газ ($6,9 млрд), а также отходы ($5,5 млрд). Словом, из Китая в Америку идут индустриальные и технологичные товары, а в обратном направлении вывозится продукция, достойная среднеразвитой аграрно-сырьевой страны. В этой модели американцам отведена роль простых потребителей китайских товаров, причем нередко покупающих их в кредит.

Такое положение вещей устраивает многих в американской деловой элите. Среди части экономистов утвердился взгляд на мировую торговлю как на постоянно растущий пирог. Пусть доля Америки в этом пироге снижается, зато сам кусок растет вместе с пирогом. Однако борьба за политическое могущество на мировой арене — это игра с нулевой суммой, поскольку политическому пирогу некуда расти, а мировая мощь не в последнюю очередь зависит от доли страны в мировой торговле. Поэтому многие американцы обеспокоены создавшимся положением, и во многом поэтому президентские выборы в США выиграл кандидат-протекционист, обещавший сделать Америку снова великой.

Благодаря администрации Трампа торговые войны снова вернулись на повестку дня, что ставит под угрозу достижения всей послевоенной эпохи ГАТТ—ВТО. Это довольно опасно, поскольку прежде торговые войны нередко вели к самым обычным и даже мировым войнам. Остается надеяться, что само наличие международных организаций позволит решить проблемы мирными средствами, благо у ВТО имеется громадный опыт разрешения торговых споров. ●

Тинькофф Банк
АО «ТИНЬКОФФ БАНК». ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 2673

ТИНЬКОФФ БАНК БЫЛ ФИНТЕХОМ ЕЩЕ ДО ТОГО, КАК ПОЯВИЛСЯ САМ ТЕРМИН «ФИНТЕХ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ТИНЬКОФФ БАНКА ОЛИВЕР ХЬЮЗ

Тинькофф Банк сделал ставку на технологии намного раньше, чем это стало главным трендом в финансовой сфере. О том, как сейчас живется самому технологичному российскому банку, росте конкуренции со стороны госбанков и IT-гигантов и главных секретах успеха рассказал «Деньгам» предправления Тинькофф Банка **Оливер Хьюз.**

Тинькофф Банк можно назвать пионером финтеха, кажется, вы сделали ставку на технологии гораздо раньше других, но сейчас это уже тренд. Как вам удалось заглянуть в будущее?

— На самом деле Тинькофф Банк был финтехбанком еще до того, как появился сам термин «финтех». Этот термин был придуман года четыре назад, а когда мы проводили IPO в 2013 году — вообще никто еще не говорил про финтех.

Изначально Тинькофф Банк создавался как финансовый игрок с упором на дистанционное обслуживание: без отделений, физической инфраструктуры. Эта идея родилась не как «технология ради технологий». Это должно было дать нам определенные конкурентные преимущества в обслуживании, в скорости и прежде всего в гибкости. Благодаря бизнес-модели «Тинькофф», придуманной Олегом Тиньковым еще в 2005-м, мы могли быстро расти и масштабироваться — особенно когда бизнес-климат за окном был хороший. А когда «погода» портилась, мы могли быстро остановиться и перестроиться, например, во время кризиса.

Кроме того, высокотехнологичная платформа была необходима для сбора и анализа данных — мы изначально задумывались как аналитическая компания, и нам нужно было собирать и обрабатывать большой объем данных, хранить их в удобном формате. Соответственно, нам нужна была хорошая технологическая база для работы с big data. Поэтому позже, когда мы полностью перешли в онлайн в 2010 году, мы действительно оказались «впереди паровоза».

Другие банки поняли это намного позже — примерно в 2015 году, и с тех пор конкуренция стала расти. Я думаю, что мы сами придумали новый формат, мы не копировали иностранный опыт в диджитал, потому что его просто не было на тот момент. Сейчас мы видим, что все ключевые банки идут по пути внутренней трансформации, или так называемой цифровизации, потому что это как раз то, чего ждут от них клиенты в плане обслуживания. К тому же это более эффективный путь с точки зрения оптимизации расходов, и только так можно реализовать потенциал, который содержится в гигантском объеме данных о клиенте. Теперь уже понятно, что работать с сегодняшними клиентами и тем более с будущими поколениями клиентов невозможно без хорошей онлайн-платформы и продвинутых мобильных приложений. Новое поколение миллениалов (рожденных в конце 1990-х — начале 2000-х) имеет совершенно другое представление о финансовых услугах. Те, кто не поймет этого,— просто умрут.

— Сейчас банки вступили в битву технологий, и очевидно, что госбанки готовы тратить огромные деньги, чтобы наверстать упущенное время. Насколько сложно вам в этих условиях конкурировать с ними?

— Мы тоже не стояли на месте все это время: госбанкам приходится перестраиваться и переделывать кучу процессов, которых у нас не было изначально. Сейчас мы полноценный финансовый игрок с точки зрения продуктов для розницы, малого и среднего бизнеса, страхования, инвестиций и много другого. Мы предлагаем собственные продукты «Тинькофф» и партнерские продукты через нашу платформу Tinkoff.ru.

— Из чего она состоит?

— Наша платформа состоит из четырех основных блоков. Первый — это высокоэффективная машина продаж: мы можем найти клиента в любом уголке России, и мы генерируем около миллиона заявок в месяц по всем продуктам. Второй блок — это управление воронкой продаж и обеспечение высокой конверсии от лидов в клиентах. В этом блоке наш уникальный облачный колл-центр играет ключевую роль. Третий блок — доставка. На базе нашей собственной Android-разработки мы можем доставить продукт в любую точку страны уже на следующий день. У нас 2,5 тыс. представителей, которые совершают 20 тыс. встреч в день. И четвертый блок — качественный сервис через мобильное приложение, интернет-банк, чат, бесплатный колл-центр и т. д. Мы реализовали эту платформу уже давно, и сейчас ее масштабируем, чтобы использовать не просто для продажи финансовых услуг, но и для многих новых сервисов — мобильных услуг, авиабилетов, брони в ресторанах, развлечений и др. Таким образом, мы строим финансовую экосистему и привлекаем в нее большое количество новых клиентов. Надеюсь, что к концу года у нас будет 10 млн клиентов, а в ближайшие годы — 20 млн клиентов. Естественно, у госбанков есть некоторые преимущества: дешевое фондирование, масштаб бизнеса в силу исторических обстоятельств — они очень большие, у них почти неограниченный капитал, который является строительным материалом для банков. И действительно, разные банки, и не только государственные, сейчас вкладываются в технологии. Но дело в том, что технические решения, IT-системы — это всего лишь инструмент, и если у тебя нет отличных клиентского интерфейса и UX (user experience), хороших бизнес-процессов, привлекающего бренда и грамотного позиционирования, то не важно, сколько у тебя IT-систем, это ничего не даст. Так что конкурировать нужно и можно. И мы показываем, что можем конкурировать с госигроками и не только.

— Насколько сильна конкуренция с игроками не из финансовой сферы?

— Как я уже говорил, мы стали IT-компанией в силу особенностей своего развития. Нам требовался большой объем технологий на этапе становления бизнеса, и мы стали разрабатывать основные IT-системы сами. У нас сейчас из 2,5 тыс. человек сотрудников в штаб-квартире почти две трети — это IT-специалисты. Можно сказать, что в этом смысле мы полноценная IT-компания. Например, у нас самый большой облачный колл-центр в Европе, в котором работают 10 тыс. сотрудников. Мы его называем Домашний колл-центр. Это наша собственная разработка. Благодаря тому что мы стали инновационным финансовым игроком, с собственной IT-разработкой, лидером в клиентских мобильных и веб-интерфейсах и умеем работать с big data, мы можем конкурировать с кем угодно. Глобальные нефинансовые игроки из онлайна и электронной коммерции уже вышли на финансовый рынок. Это Amazon, Apple, Alibaba, Tencent и много других. В России «Ян-

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **пресс-служба «Тинькофф Банк»**

ПРЕСС-СЛУЖБА «ТИНЬКОФФ БАНК»

декс», Mail.ru и некоторые мобильные операторы постепенно выходят в это поле. Мы с ними и кооперируемся, и конкурируем. То есть сегодня это уже не только конкурентная борьба с банками, в перспективе трех лет конкуренция будет все больше и больше идти между IT- и онлайн-гигантами.

— Если говорить о конкуренции, она происходит на уровне продуктов, то есть важен ли людям бренд?

— Бренд имеет огромное значение, мы очень много вкладываем в продвижение и развитие нашего бренда — и не только в финансовой области. Мы вкладывали существенные деньги в продвижение бренда «Тинькофф» на всех рынках, где представлены, потому что многие не понимали, насколько наш сервис удобен и доступен, насколько многообразны наши продукты и услуги и насколько мы состоялись как стабильный и большой финансовый игрок. В самом начале, 12 лет назад, мы были нишевым игроком и не пытались быть банком для всех, но лет пять назад мы значительно расширили нашу продуктовую линейку. И сегодня мы уже не только банк для массового сегмента, но и для молодого профессионала, для путешественника, для состоятельного клиента — в принципе всем активным людям, которые ценят сервис, есть что предложить. То есть на текущий момент мы покрываем все сегменты экономически активного населения. Средний возраст наших клиентов 25–40 лет.

— Вы упомянули о том, что вы не ограничиваетесь исключительно банковскими услугами и рассматриваете выходы в иные сегменты. Не могли бы вы рассказать об этом подробнее.

— Мы сейчас очень активно развиваем сервис «Тинькофф Инвестиции» и запускаем собственную брокерскую платформу. Раньше нашим партнером был БКС, и это было удачным сотрудничеством. Но мы решили работать на этом рынке сами, поскольку видим здесь большие перспективы. Мы получили брокерскую лицензию в ЦБ, построили собственную IT-платформу, собрали команду и в этом месяце запускаем «обновленные» «Тинькофф Инвестиции 2.0». Это целый ряд инвестиционных продуктов, персональные менеджеры, аналитика, доступ к материалам о разных инвестиционных возможностях. К покупке акций и облигаций «в один клик» мы добавляем ИСЖ, ETF, структурированные ноты, ПИФы и др.

Кроме того, мы развиваем наш сервис «Тинькофф Travel», где наши клиенты могут бронировать отели, автомобили, купить авиа- и железнодорожные билеты по выгодным ценам. Сейчас мы продаем авиабилеты через партнеров, но в ближайшее время запустим собственное онлайн-агентство для путешествий.

В области «контента» у нас есть еще такая фишка — «Тинькофф Stories», которые вы видите сразу, как открываете наше мобильное приложение. Это разные лайфстайл-советы, подсказки по использованию всех возможностей продуктов «Тинькофф», по самым интересным вариантам досуга (театры, кино, выставки и пр.). Технология «Тинькофф Stories» — это алгоритм на базе machine learning, который анализирует ваши траты и поведение и предлагает интересные именно вам варианты и предложения. Уже сейчас через наше приложение можно забронировать столик в любимом ресторане, в ближайшее время появятся новые возможности. Это важная часть нашей экосистемы, которая увеличивает время, проведенное клиентами в нашем приложении.

Мы также запускаем «покупку в рассрочку» для существующих клиентов «Тинькофф». Наши клиенты могут выбрать рассрочку от наших партнеров в мобильном приложении (сейчас их несколько сотен, скоро будет несколько тысяч).

— У вас есть проект «Тинькофф Мобайл» — это тоже часть вашей экосистемы, какова его роль?

— Виртуальный мобильный оператор «Тинькофф Мобайл» работает через партнера Tele2. В данном случае мы просто арендуем их пропускную способность, то есть пользуемся их сетью. Это дополнительная услуга для существующих клиентов и возможность привлечь новых. Мы убрали традиционные болевые точки клиентов, которые есть у большой четверки, к нам легко перевести старый номер, мы предлагаем классный продукт и очень удобное приложение. Со временем мы будем интегрировать клиентов «Тинькофф Мобайл» в единую систему лояльности по всем банковским и не банковским продуктам. Но мы запустились только в декабре и сейчас оттачиваем нашу систему, пытаемся понять, где есть спрос, что работает и не работает. Нам очень важен экосистемный эффект, и «Тинькофф Мобайл» — экосистемный продукт.

— Что должна включать ваша экосистема в более долгосрочной перспективе?

— Я уже перечислил достаточно много продуктов, конечно, у нас есть планы, но мы не готовы делать все сразу, чтобы не упало качество.

— Говоря о финтехе, нельзя не затронуть блокчейн и криптовалюты. Как вы видите развитие этого направления для себя?

— Все технологии по-разному интересны. Что касается блокчейна, я бы не сказал, что это технология, которая изменит нашу жизнь в «Тинькофф» или наш бизнес прямо сейчас. Это технология, которая, конечно, будет влиять на развитие рынка, и мы будем участвовать в пилотах. Но сами форсировать эту тему мы не будем, поскольку пока не видим большой перспективы для нашего бизнеса. Эта технология более применима в межбанковских проектах. Криптовалюту мы бы очень хотели предложить своим клиентам, но на текущий момент это невозможно — мы ждем появления законодательства и регулирования в этой сфере. Есть более актуальные технологии — биометрия (распознавание голоса и лица),— которые мы уже у себя давно и активно используем и которые мы внедрили первыми в России. Некоторые наши разработки в этой сфере — например, аутентификация по голосу в колл-центре — показывают результаты лучше, чем известные российские и мировые решения.

— Мы обсудили, наверное, почти все нюансы финтеха, вы, как самый технологический банк, считаете, что это главное? Или главное все же люди?

— Технология — это всего лишь инструмент. Если нет талантливых людей, нет правильной корпоративной культуры — то ничего не выйдет. Мы можем потратить миллиарды рублей на технологии, но ничего не добиться без правильных людей в правильной среде. Как привлечь талантливого специалиста сейчас — очень большой вопрос.

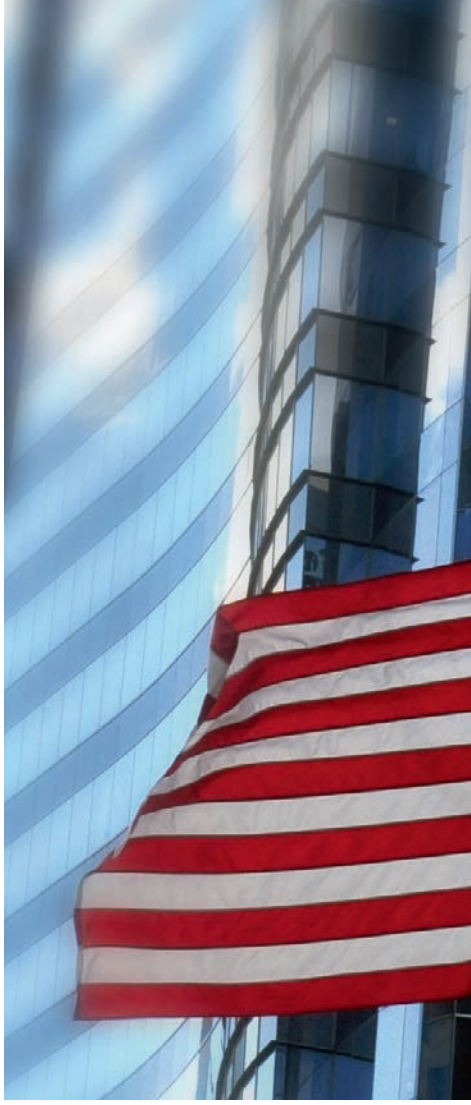
— И что вы делаете?

— Изначально при запуске проекта 11 лет назад Олег Тиньков собрал основной костяк из специалистов, окончивших мехмат и физтех МГУ. Этот костяк построил «Тинькофф», и потом мы вели его через все фазы — стартап, кризис, рост, построение экосистемы. И этот костяк потом обрастал другими людьми, в основном математиками, физиками, инженерами из лучших вузов России. Но мы должны были масштабировать бизнес быстро, и возникла необходимость нанимать талантливых людей в большом количестве. Мы запустили ряд проектов, направленных на привлечение талантливых разработчиков, технологов, аналитиков и других. Это и программы с вузами, «Тинькофф Школа Финтех», хакатоны, олимпиады и др. Мы делаем все, чтобы молодые специалисты приходили к нам и быстро росли. Для этого у нас есть все условия. У нас нет иерархии, бюрократии, у нас в компании — горизонтальная структура организации, мы готовы попробовать любую идею, готовы рискнуть и делегировать ответственность. Это очень важная часть нашей корпоративной культуры. И есть различные приятные условия: это и бесплатный фитнес, бесплатная еда в нашем кафе для всех сотрудников головного офиса, фрукты по утрам и др. Однако даже при всем этом мы не можем привлекать достаточное число специалистов, поэтому мы открыли восемь региональных центров разработки (в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Саратове, Ижевске и Иннополисе). И это оказалось очень правильным решением. Поэтому, резюмируя, хотел бы сказать, что талант команды — это наш основной драйвер развития.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ДИСКОМФОРТ

ЗА ТРИ МЕСЯЦА ИНВЕСТОРЫ ВЫВЕЛИ ИЗ РОССИЙСКИХ ФОНДОВ ПОЧТИ $170 МЛН

Третий месяц подряд международные инвесторы сокращают инвестиции на российском фондовом рынке. Инвесторы обеспокоены сохранением геополитической напряженности вокруг Сирии и Ирана, которая, в свою очередь, ведет к ухудшению отношений между США и Россией.


СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ

По оценке «Денег», основанной на отчете BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающем данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)), по итогам четырех недель, завершившихся 9 мая, фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, потеряли $39 млн. Это сопоставимо с оттоком, зафиксированным месяцем ранее ($32 млн). За три месяца международные инвесторы вывели с российского фондового рынка около $170 млн.

Время спекулянтов

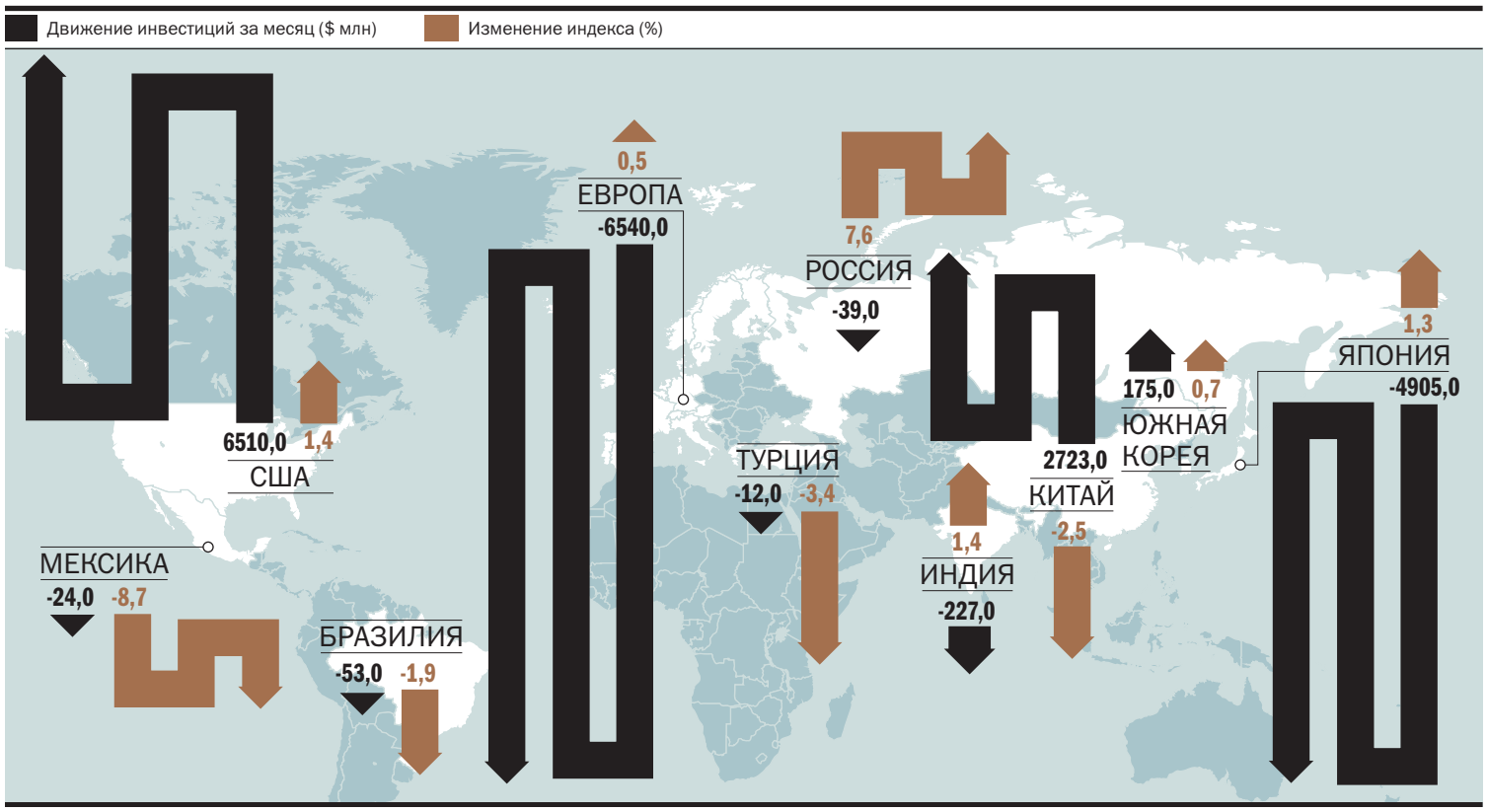
Начало месяца не предвещало столь слабого результата для российских фондов. Напомним, что за неделю с 12 по 18 апреля международные инвесторы вложили в такие фонды рекордные за последний год $215 млн. Однако почти весь приток средств пришелся на фонды пассивного управления — ETF, которые считаются спекулятивными. Инвесторы увидели возможность заработать на российских акциях, которые резко обвалились в начале апреля после введения санкций со стороны США. Добавляло привлекательности рублевым активам подорожание нефти до уровня в $75–79 за баррель.

В последующие недели инвесторы в основном выводили средства с российского фондового рынка. По данным EPFR, за неделю, закончившуюся 9 мая, клиенты забрали из российских фондов $152 млн, а за три недели — более $254 млн. Как и в начале месяца, деньги выводились в первую очередь из фондов ETF. Тем самым инвесторы фиксировали прибыль, полученную на российском рынке за месяц. За это время, по данным агентства Bloomberg, индекс РТС поднялся более чем на 11% и занял первое место среди фондовых индексов развитых и развивающихся стран. Индексы развитых стран подросли на 1,5–2,7%. Большинство индикаторов развивающихся стран просели на 1,5–8%.

Международные инвесторы с опаской смотрят на инвестиции в российские акции, поскольку сохраняется напряженность в отношениях между США и Россией. После того как в начале апреля Минфин США ввел очередные санкции в отношении российских бизнесменов, чиновников и компаний, авиация США нанесла ракетный удар по объектам в Сирии вопреки протестам Москвы. На этом Белый дом не остановился и в мае объявил о выходе

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Сергей Вишневский**

из соглашения по ядерной программе Тегерана. Это решение было раскритиковано не только Европой, но и Японией, Китаем и Россией. «Возврат международных инвесторов сдерживается неопределенностью относительно возможного усиления санкций но, на мой взгляд, более чем благоприятная цена на нефть позволит подрасти российскому рынку, правда за счет локальных инвесторов»,— отмечает управляющий активами УК «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович.

Инвесторы верят в Китай

Отток инвестиций из российских фондов происходил на фоне общего снижения спроса международных инвесторов на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли более $4,7 млрд, что почти вдвое ниже показателя предшествующего месяца. Наряду с российскими фондами из общей картины выбивались индийские и бразильские фонды. По оценкам «Денег», международные инвесторы вывели из фондов Индии почти $227 млн, фондов Бразилии — $53 млн.

Осторожный подход международных инвесторов связан с сохраняющейся неопределенностью относительно торгового противостояния между США и Китаем. В начале мая завершились торговые переговоры между странами, но, по данным СМИ, итоги встречи оказались неоднозначными. По ряду вопросов был достигнут консенсус, однако сохраняются и противоречия. Американская делегация вернулась в Вашингтон для обсуждения результатов встречи с президентом Дональдом Трампом, после чего он примет решение о дальнейших действиях. «Несмотря на смягчение риторики американской администрации в отношении китайского импорта, которое инвесторы разглядели в комментариях Мнучина и Трампа о намерении мирно урегулировать все спорные вопросы, на практике представители США по-прежнему настаивают на сокращении торгового дефицита между странами, что, безусловно, создает препятствия для достижения финального соглашения»,— отмечает аналитик УК «Райффайзен Капитал» София Кирсанова.

Из общей картины выбивались только китайские фонды. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них почти $2,7 млрд, а с начала года — более $8 млрд. В мае были опубликованы сильные результаты торгового баланса, причем обороты импорта и экспорта существенно превзошли ожидания. Впрочем, по словам экономиста Julius Baer Аннабелль Рей, рост экономики КНР, до сих пор устойчивый, будет постепенно замедляться на фоне снижения объемов кредитования и замедления строительного сектора. «Динамика экспорта может стать поводом для беспокойства, поскольку новые экспортные заказы сократились, хоть и незначительно, впервые за 17 месяцев»,— отмечает госпожа Рей.

Возвращение в Америку

В мае международные инвесторы стали охотнее покупать акции компаний развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на фондовые рынки developed markets за четыре недели составил почти $2 млрд. Вместе с тем инвесторы поменяли свои региональные предпочтения — в минувшем месяце произошло восстановление спроса на акции американских компаний. По оценкам «Денег», фонды, ориентированные на вложения в фондовый рынок США, смогли привлечь более $7 млрд. Это первый результат со знаком плюс в этом году.

Восстановление интереса международных инвесторов к американским активам связано с усилившимися ожиданиями роста ставки ФРС США. В начале года американский регулятор прогнозировал три повышения базовой ставки в 2018 году. Однако на фоне ускорения инфляции в США инвесторы уже ожидают от ФРС четырех повышений. На данный момент вероятность более высоких темпов роста ставки оценивается в 40% против 24,5% на 11 апреля. Инфляция в стране в марте поднялась до 2,4%, а базовый индекс цен составил 2,1%. «Фискальная реформа Трампа оказывает положительный эффект на экономику США, макроэкономические индикаторы хорошие, а процентные ставки в долларах сейчас намного привлекательнее ставок в евро и иенах, что уже влияет на направление потоков капитала в сторону Америки»,— комментирует гендиректор «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев.

Добавляет привлекательности американским активам объявленная торговая война Трампа, в которой США явно сильнее Евросоюза и азиатских стран. По словам господина Лосева, особенность «трампономики» в том, что на глобальном рынке у США не партнеры, с которыми нужно сотрудничать, а соперники, с которыми придется конкурировать, отстаивая американские экономические интересы. США не будут щадить ни союзников, ни противников.

В таких условиях инвесторы сокращают вложения в акции компаний торговых партнеров США — Европы и Японии. По оценкам «Денег», за минувший месяц фонды Японии потеряли почти $5 млрд, а европейские — $6,5 млрд. Примечательно, что минувший месяц стал для японских фондов первым со знаком минус в этом году. По словам участников рынка, Япония больше, чем остальные государства G7, может пострадать от торговых войн с США, поскольку экспортирует товары с высокой добавленной стоимостью и является вторым после Китая источником дефицита торгового баланса США, опережая по этому показателю Германию.

Больно бьет по европейскому и японскому рынкам политика, проводимая Дональдом Трампом на Ближнем Востоке, которая привела к сильному росту цены на нефть. Если США увеличивают нефтедобычу и уже самостоятельно обеспечивают более половины своих потребностей в нефти и на 100% в природном газе, то ЕС и Япония являются чистыми импортерами и вынуждены жить в новой реальности высоких цен на углеводороды. «Поскольку президент Трамп пока не собирается сворачивать торговые войны, ФРС планирует и дальше повышать учетную ставку, а закон „О противодействии противникам Америки посредством санкций“ (CAATSA) все равно подразумевает введение санкций против Ирана. Это будет и дальше стимулировать переток капитала из Европы и Японии в США»,— считает Александр Лосев.

«Особенность „трампономики” в том, что на глобальном рынке у США не партнеры, а соперники, с которыми придется конкурировать»

«ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — НАЙТИ НЕСТАНДАРТНЫХ ЛЮДЕЙ И ЗАСТАВИТЬ ИХ ОБЩАТЬСЯ ДРУГ С ДРУГОМ»

ГЕНДИРЕКТОР YOTA ВЛАДИМИР ДОБРЫНИН — О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКОВ СЧАСТЛИВЫМИ

Иерархическая структура управления делает сотрудников несчастными, а иерархические бизнес-процессы — неэффективными. В вертикальной структуре подчинения люди отвечают за узкий круг задач и каждый из них понимает, что шансы сделать успешную карьеру в этой компании — минимальны. В компаниях с горизонтальной системой управления все наоборот: сотрудники не имеют лимитов для развития. Успех компании с горизонтальной структурой базируется на поддержании баланса амбиций сотрудников и создании правильной атмосферы их взаимодействия.

Ставка на амбиции

Можно смело утверждать: успех больших и известных корпораций базируется во многом на амбициях конкретных людей, а не на выстроенных по всем общепринятым канонам эффективных командах. Новые продукты, успешные бизнесы появляются благодаря предпринимательскому духу и вопреки корпоративной иерархии. Наиболее яркий пример — стартапы, главная ценность которых именно амбиции людей, а не традиционная вертикальная структура управления.

В горизонтальной структуре управления действуют похожие принципы — там хорошо себя чувствуют те, кто ценит свободу и самореализацию. Идеально, если при этом их материальное благосостояние зависит от результатов работы. Сотрудники с такой философией добиваются хороших результатов, развиваются сами и заставляют расти бизнес компании вместе с их персональными амбициями. В горизонтальной структуре оказаться успешным может сотрудник, не имеющий необходимого опыта, но наделенный талантом, а также амбициями, помноженными на желание учиться и расти.

Умение общаться

Безусловно, к подбору управленческой команды в компании с горизонтальной иерархией нужен особый подход. Лучшими кандидатами на руководящие позиции являются неординарные люди, которые мыслят нестандартно. Чем больше таких людей в команде, тем быстрее компания растет. Здесь не следует никого подгонять под корпоративные нормативы и выводить «среднее арифметическое», без преувеличения можно сказать, не нужно вообще пытаться управлять такими людьми. Единственной задачей руководителя в горизонтальной структуре является построение идеального окружения для людей в трех векторах.

Первый — идеологический: люди должны понимать предназначение компании, гордиться ее ценностями и разделять ее корпоративную культуру.

Второй — физический: людям нужна свобода — для этого у них должен быть другой офис, другие системы коммуникации, другие праздники.

Третий — самый важный — коммуникационный: нужно заставить людей общаться друг с другом. Чем ярче человек, чем он независимее, тем чаще у него могут возникать противоречия с общими целями. Минимизация конфликтов, создание правильной атмосферы взаимодействия — одна из важнейших задач руководителя.

В этом смысле показателен пример одной шведской компании, руководство которой приняло решение убрать все кофейные аппараты с этажей и организовало единый кофе-поинт на первом этаже здания. Через очень короткое время атмосфера в компании резко изменилась: начиная с того, что прекратилась война департаментов, заканчивая тем, что люди стали элементарно больше общаться.

ПРЕДОСТАВЛЕНО YOTA

Безлимитные возможности

Компания с горизонтальной системой управления не имеет лимитов для развития. Руководителям, работающим в таких компаниях, не нужна управленческая вертикаль, у них предпринимательский склад ума — они нанимают ресурсы, а не подчиненных, стремятся к контролю своих амбиций, а не к тотальному контролю над сотрудниками.

Руководитель в горизонтальной структуре часто может управлять любым процессом вне зависимости от бизнеса. У него появляются навыки работать на результат, он эффективен и счастлив. ●

Yota — российский инновационный оператор беспроводной связи с федеральным покрытием в сетях 2G/3G/4G. Основные услуги компании — голосовая мобильная связь и интернет 4G. В компании работает более 1,2 тыс. человек. В компании действует горизонтальная структура управления — в составе управленческой команды 35 директоров. Офисы компании расположены по всей России, а головной офис распределен между Санкт-Петербургом и Москвой. Сотрудники офиса не имеют закрепленного рабочего места, а используют систему free desk.

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **предоставлено Yota**

Новое прочтение классики:

квартира с отделкой в историческом особняке комплекса «Полянка/44»

«Полянка/44» – это комплекс элитных особняков, соединяющий в себе все преимущества исторической застройки и современной архитектуры. Сегодня здесь доступна уникальная квартира с готовой отделкой, в которую можно переехать сразу после покупки, не отягощая себя ремонтными и отделочными работами.

Архитектурная концепция комплекса была разработана международным бюро John McAslan + Partners из Великобритании. Архитекторы бережно отнеслись к историческим особнякам, сохранив первоначальные фасадные решения. При этом в проекте предусмотрены новые современные планировки квартир, замена коммуникаций и лифтов.

Центральным элементом комплекса выступает величественный особняк «Мускат» – бывший доходный дом, построенный по проекту немецкого архитектора Густава Гельриха перед началом первой мировой войны в вошедшем в моду неоклассическом стиле модерн – воздержанном, элегантном ответе на заполонивший Москву и другие главные города Европы. В 1930-е годы дом стал своеобразным центром притяжения для московской интеллигенции. В квартире художника Льва Бруни среди прочих бывали Анна Ахматова и Осип Мандельштам. Оставленное в XX веке этими людьми культурное наследие сложно переоценить. Истории, рассказанные за круглым столом в просторном и светлом зале квартиры, 100 лет спустя отреставрированной Группой ПСН, наверняка тоже когда-нибудь войдут в историю нашей страны.

Особое внимание уделили дизайну лобби – благодаря коллаборации двух международных архитектурных бюро Aedas и Oleg Klodt Architecture & Design они поражают роскошью и великолепием в каждом особняке. Современное прочтение интерьеров в стиле сдержанной классики наполнило пространства комплекса «Полянка/44» богемным духом прошлого, высоким стилем ушедшей эпохи.

Для оформления квартиры с отделкой использовались такие материалы, как мрамор, золото и натуральное дерево. Благодаря такому сочетанию готовое пространство сразу поражает гостя или стороннего наблюдателя своим великолепием, качеством отделки и фактур.

Угловой эркер доходного дома стал центром общего зала, разделенного на три функциональные зоны: гостиную, столовую и кухню. Здесь была соблюдена основная идея амбициозного проекта «Полянка/44»: сохранить первоначальный облик дома при полном обновлении его внутреннего содержания.

Девелопер бережно подошел к оригинальной задумке Гельриха: высокие эркерные окна, открывающие вид на Большую Полянку, добавляют квартире ощущение света и простора. Центром зала, выполненного в белых и золотых тонах, стал круглый обеденный стол на пять персон. За такими столами любили проводить вечера известные жители этого дома – художники, поэты, артисты. После ужина вся семья и ее гости могут переместиться в «гостиную» зону зала – здесь стоят удобный и стильный диван, кресло и сдвоенный кофейный столик.

Чтобы уединиться, собраться с мыслями и поработать, предусмотрен просторный кабинет со вторым эркером – сюда из прихожей ведут раздвижные стеклянные двери. На рабочий стол падает естественный свет с трех сторон. Сделать перерыв в работе и немного отвлечься от сложных мыслей в кабинете помогут элегантный темно-синий бархатный диван и книги из личной библиотеки.

Из гостиной и кабинета в обе спальни можно попасть через роскошную прихожую, пройдя по полу из дуба и мрамора. Спальная комната для хозяев квартиры и спальня для детей или гостей дома снабжены отдельными ванными комнатами и гардеробами.

Окна декорированной в элегантных светло-серых тонах детской комнаты выходят во внутренний двор. Здесь раскинулся роскошный английский сад с искусственным ручьем и бельведером по проекту бюро Gillespies. Несмотря на расположение в историческом центре Москвы, ландшафтным дизайнерам удалось разместить этот сад на территории площадью 1 га – это большая редкость в сегменте элитной жилой недвижимости.

Расположение особняка тоже представляет большой интерес. С одной стороны – это самый центр столицы: до Кремля здесь два километра, башни видны из окон зала. С другой – исторически сложилось так, что в Замоскворечье не чувствовалась суета большого города, а рядом располагались «зеленые легкие» Москвы, популярное место развлечения горожан – Нескучный сад. За последние сто лет он дополнился модным Парком Горького и парком «Музеон».

РЕКЛАМА

Приглашаем посетить квартиру с отделкой в рамках индивидуального показа по комплексу элитных особняков «Полянка/44»
https://www.polyanka44.com/ +7 495 432 08 33

Комплекс элитных особняков «Полянка/44», застройщик АО «Телеком», проектная декларация на сайте www.polyanka44.com

ПОД НАПОРОМ НЕФТИ

Спустя месяц акции вернули себе звание самого доходного финансового продукта. Как и прежде, в качестве расчетной величины мы берем сумму в 100 тыс. руб. и оцениваем, какой результат дали бы вложения в наиболее доступные и ликвидные активы. На фоне сильного роста цен на нефть российский фондовый рынок неплохо подрос. Заработать на этом росте можно было и через ПИФы. Убыточными в минувшем месяце стали инвестиции в золото, которое на фоне роста курса доллара США и доходности US Treasuries снизилось в цене.

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

Акции

После непродолжительного перерыва самыми доходными инвестициями стали вложения в акции. За месяц, завершившийся 14 мая, индекс ММВБ поднялся почти на 6,2% и закрепился у отметки в 2330 пунктов. Это всего на 2% ниже исторического максимума, установленного в начале марта. Подъем на российском рынке происходил на фоне разнонаправленных движений индексов развитых и развивающихся стран. Индексы развитых стран выросли на 1,5–2,7%. Большинство индикаторов развивающихся стран продемонстрировали снижение на 1,5–8%.

Основным фактором роста для российского рынка стало повышение цен на мировом рынке нефти. В первой декаде мая стоимость североморской нефти Brent впервые с ноября 2014 года поднялась выше уровня $79 за баррель. Многолетний максимум обновила и российская нефть марки Urals, стоимость которой достигла отметки $75 за баррель. Уверенный рост цен на нефть продолжается пять недель подряд, и за это время различные сорта европейской нефти поднялись на 14–16%. Этому повышению способствовало обострение ситуации на Ближнем Востоке после того, как США нанесли ракетный удар по Сирии, а также вышли из ядерного соглашения с Ираном.

В результате лучше всех подросли акции «Роснефти» и Сбербанка: на этих бумагах инвестор мог заработать 29 тыс. руб. и 9,2 тыс. руб. соответственно. Столь высоким результатам способствовали сообщения о будущих дивидендных выплатах. В апреле совет директоров «Роснефти» рекомендовал выплатить 6,65 руб. на обыкновенную акцию. С учетом выплат за первое полугодие дивиденды составят 10,48 руб. на акцию — 50% от прибыли по МСФО. В свою очередь, наблюдательный совет Сбербанка рекомендовал акционерам утвердить дивиденды в размере 12 руб. на одну обыкновенную акцию. «Это увеличение по сравнению с предыдущим годом ровно в два раза»,— заявил глава Сбербанка Герман Греф. На дивиденды госбанк планирует направить 36,2% чистой прибыли банка по МСФО за 2017 год, которая составила 748,7 млрд руб.

Впрочем, не все акции принесли своим покупателям доход. Так, вложения в обыкновенные акции «Аэрофлота» принесли убыток в размере 6,2 тыс. руб. Негативное влияние на котировки авиакомпании оказали результаты финансовой отчетности за первый квартал 2018 года. По данным РСБУ, чистый квартальный убыток вырос по сравнению с показателем 2017 года почти в два раза, до уровня 8,75 млрд руб. Текущее ухудшение указанного показателя обусловлено существенным ростом себестоимости продаж. «В целом же первый квартал является для авиационной отрасли традиционно слабым в связи с сезонными факторами»,— отмечают аналитики ИК «Норд-Капитал».

ПИФы

Весьма успешными в минувшем месяце были и инвестиции в паевые инвестиционные фонды. В мае самую высокую прибыль обеспечили вложения в фонды, ориентированные на компании нефтегазового сектора, которые сильнее всех на российском рынке выигрывают от рекордного роста цен на нефть. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам месяца вложения в компании нефтяного рынка обеспечили бы инвесторам доход на уровне 7,3–8,3%.

Высокий доход принесли инвесторам вложения в фонды еврооблигаций — 5,5–8,5%. По словам заместителя генерального директора по фондовым операциям УК ТФГ Равиля Юсипова, валютные евробонды в начале апреля имели большую волатильность, чем рублевые. Например, евробонды «Полюса» с погашением 2024 году в моменте падали на 16%. Однако уже к концу апреля цены на многие евробонды восстановились к уровням начала марта из-за повышенного спроса со стороны российских инвесторов. «Некоторые фонды, что к моменту распродаж имели долю кэша в портфелях, смогли эффективно отыграть коррекцию на рынке валютных евробондов — помимо валютной премии добавить премию от ценового прироста в долларах или нивелировать отрицательную ценовую переоценку евробондов в долларах США»,— отмечает господин Юсипов.

Впрочем, неплохо заработать инвесторы могли и на других категориях

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-2,36	6,35	16,14	27,68
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-25,82	-18,86	-11,47	8,11
СЛИТКИ	-28,13	-21,84	-13,06	4,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2,42	7,22	16,50	30,44
КУРС ДОЛЛАРА	-0,52	7,11	8,13	25,29

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,4–1,5	1–2,3	10,2–13	21,8–71
ЕВРООБЛИГАЦИИ	5,5–8,5	3,8–8,5	4,5–8	25,2–55
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	4–6,8	2,3–11	5,5–30	26,5–67
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	4,5–7,2	4,6–6,9	19–23,5	46–93
МЕТАЛЛУРГИЯ	5,8–7,8	1,2–2,5	36–50	49–62
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	2,2–8	1,2–11	2,8–16	38–64
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	3–7,3	2,8–20	9,8–32	21–83
НЕФТЬ И ГАЗ	7,3–8,3	8,9–11	31,8–32	50–65
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	3,4–4,2	1,2–8	6,3–25	74–190
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4–+6,8	4,6–11	4,5–27	7,4–53

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.

REUTERS

фондов: смешанные инвестиции, индексные фонды, а также отраслевые фонды акций. По расчетам «Денег», фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 2,2 тыс. руб. до 7,8 тыс. руб.

На фоне стабильно высокого дохода растет интерес частных инвесторов к паевым фондам. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих, за минувший месяц в розничные ПИФы было вложено свыше 17 млрд руб., это рекордный объем инвестиций за всю историю существования отрасли. При этом инвесторы наряду с облигационными фондами активно вкладываются и в более рисковые инструменты, увеличивая вложения в классические фонды акций.

Депозит

Снижение банковских ставок по краткосрочным вкладам продолжается. В середине апреля средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,10% годовых, что на 0,05 процентного пункта ниже показателя месячной давности. Следовательно, в конце периода клиент, открывший депозит на 100 тыс. руб., мог получить доход в размере 510 руб. В то же время валютные вклады, которые в прошлом месяце принесли их держателям значительный доход, в текущем месяце оказались убыточными. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) почти 1,5 тыс. руб. потерь. Вклад в евро обесценил бы вложения более чем на 4 тыс. руб.

Негативный результат подобных вкладов связан с укреплением курса российской валюты. За минувший месяц курс доллара США на Московской бирже снизился почти на 30 коп., до отметки 61,75 руб./$. Курс евро упал еще значительнее — более чем на 2,6 руб., до отметки 74 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 0,4%, а к евро — на 3,4% и по этому показателю занял первое место среди 24 валют развивающихся стран. Сопоставимое с российской валютой укрепление продемонстрировала только южнокорейская вона, курс которой вырос к доллару на 0,2%, а к евро — на 3,1%.

Сильные позиции рубля были ожидаемы аналитиками, поскольку этому предшествовало стремительное обесценение. В начале прошлого месяца США ввели новые санкции против российских бизнесменов и чиновников, а также ряда рыночных компаний. Расширение санкций оказалось неожиданным и вызвало обвал на российском финансовом рынке. В результате рубль всего за несколько дней потерял по отношению к ведущим мировым валютам 10–13%. «Опасения иностранных инвесторов относительно дальнейшего расширения санкций не оправдались, и они вновь начали наращивать позиции в рубле»,— отмечает трейдер западного банка.

Золото

Аутсайдером минувшего месяца, как и предупреждали аналитики, стал апрельский лидер рейтинга «Денег» — золото. В мае инвестиция в драгоценный металл принесла бы инвесторам убыток в размере 2,36 тыс. руб.

Основной причиной убытка от инвестиций в металл стало снижение цены на золото. С середины апреля стоимость драгоценного металла на мировом рынке снизилась более чем на 2%, до $1320 за тройскую унцию. Тем самым цены вернулись к минимальным значениям с середины марта. Согласно последнему отчету Всемирного совета по золоту, спрос на золотые слитки и монеты упал в первом квартале примерно на 7% (73,3 тонны) и достиг минимума за последнее десятилетие. «Инвестиционный спрос остается низким вопреки признакам роста инфляции и рискам торговых войн. К тому же в отчетный период спрос со стороны ювелирных компаний практически не изменился, поскольку снижение покупок со стороны Индии было компенсировано их ростом в Китае»,— отмечает аналитик рынка сырьевых товаров Julius Baer Карстен Менке.

Дополнительное давление на котировки золота и инвестиционный спрос оказывает рост курса доллара и доходности US Treasuries. За последний месяц две недели курс американской валюты вырос к ведущим мировым валютам на 2,4–3,2%. В то же время доходность десятилетних казначейских бумаг впервые с начала 2014 года поднялась выше уровня 3% годовых. По словам аналитиков, последние данные по экономике США и заявления представителей ФРС по итогам майского заседания сделали суверенные облигации более привлекательными в глазах инвесторов, нежели золото. По словам Карстена Менке, повышение ставок и укрепление доллара могут привести к дальнейшему снижению котировок драгоценного металла, которое будет сдержанным. От сильного падения цены на золото будет удерживать в первую очередь сохраняющаяся напряженность на Ближнем Востоке. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,51	1,69	6,70	35,50
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-1,45	6,15	7,47	25,80
ВКЛАД В ЕВРО	-4,05	3,13	17,97	32,78
КУРС ДОЛЛАРА	-0,52	7,11	8,13	25,29
КУРС ЕВРО	-3,29	3,93	18,54	32,43

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	6,24	3,48	16,76	38,44
СБЕРБАНК	9,24	-8,00	38,05	212,08
«РОСНЕФТЬ»	29,24	22,76	27,85	54,58
«ГАЗПРОМ»	4,56	7,98	13,09	-3,85
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	8,49	-4,52	25,21	-0,35
«РУСГИДРО»	3,16	0,45	-19,24	19,66
«МАГНИТ»	7,75	-0,27	-45,97	-56,61
«РОСТЕЛЕКОМ»	-1,54	-1,28	-13,81	-20,67
АЛРОСА	5,84	2,54	-7,96	25,74
«АЭРОФЛОТ»	-6,15	-2,23	-27,52	235,56

Источник: Reuters.

СТО ЛЕТ ИНВЕСТИЦИЙ

Мировой фондовый рынок стал самой доходной инвестицией прошлого века, опередив облигации, предметы коллекционирования, а также недвижимость.

В связи с возросшими рисками волатильности аналитики Credit Suisse решили найти альтернативный инструмент для инвестиций и изучили динамику цен с 1900 года драгоценных металлов, предметов коллекционирования, недвижимости и сопоставили ее с доходностью финансовых инструментов, таких как акции и облигации. Эксперты пришли к выводу: широко распространенное мнение, что инвестиции в недвижимость приносят хороший доход с более низким уровнем риска, ошибочны. Аналитики собрали данные по ценам на рынке недвижимости для 11 разных стран и обнаружили, что среднегодовая реальная доходность составила 1,3% (с учетом инфляции). Самый низкий результат был в США (0,3% в год), а лидерами роста оказались Австралия (2,2%) и Великобритания (1,8%). Инвестиции в недвижимость были менее рискованными, чем в акции, но и утверждать, что они безупречно надежны, нельзя. Так, цены на жилье в США упали более чем на 36% в реальном выражении с их пика, установленного в 2005 году.

Скептически аналитики относятся и к вложениям в драгоценные металлы и камни. Исследование показало, что эти инвестиции неэффективны в качестве защиты от инфляции. Золото, серебро и бриллианты принесли доход ниже, чем казначейские облигации США.

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В 11 СТРАНАХ МИРА В 1900–2017 ГОДАХ

ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ (%)

Источники: Dimson, Marsh и Staunton.

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦЕНЫ НА ПРЕДМЕТЫ РОСКОШИ В 1900–2017 ГОДАХ

Источники: Dimson, Marsh, Spaenjers и Staunton.

ТЕКСТ **Василий Синяев**

СТРУКТУРА ВЛАДЕНИЯ АКТИВАМИ ВЫСОКООСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (%)

Источник: Knight Frank (2017).

ДОХОДНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ АКТИВОВ В 1900–2017 ГОДАХ

АКТИВ	СРЕДНЕГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)
ИСКУССТВО	1,9
МАРКИ	2,6
ВИНО	3,7
СКРИПКИ	2,4
ЗОЛОТО	0,7
СЕРЕБРО	0
ПЛАТИНА	1,4
БРИЛЛИАНТЫ	-0,5
МИРОВЫЕ АКЦИИ	5,2
МИРОВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	2

Источники: Dimson, Marsh, Spaenjers and Staunton.

Долгосрочной альтернативой казначейским облигациям могут стать предметы коллекционирования, однако превзойти акции в долгосрочной перспективе им все же не удалось. С 1900 года средняя стоимость предметов коллекционирования выросла в 30 раз, что эквивалентно среднегодовому годовому росту цен на 2,9%. Лучшие показатели были зафиксированы у вина (рост цен в годовом выражении с учетом инфляции составил 3,7%), в то время как у объектов искусства — всего 1,9% в год.

В будущем аналитики ожидают снижения доходностей по всем классам активов. Их расчеты показали: когда реальные процентные ставки остаются низкими, как сейчас, то и доход в будущем будет ниже. При этом акции продолжают удерживать лидирующие позиции в рейтинге самых доходных инвестиций. По оценкам Credit Suisse, долгосрочная доходность акций составит 3,5% в год. Даже в этом случае на горизонте 20 лет такие инвестиции дадут удвоение активов. ●

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

«ВЫСТАВКИ — ЭТО ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС»

Несмотря на кризис и антироссийские санкции, выставочная деятельность в нашей стране остается одним из драйверов развития отечественной экономики. О проблемах и перспективах отрасли в преддверии Всемирного дня выставок, который в этом году будут отмечать 6 июня, «Деньги» поговорили с генеральным директором АО «Экспоцентр», председателем комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности **Сергеем Бедновым.**

ПРЕСС-СЛУЖБА «ЭКСПОЦЕНТР»

Расскажите, пожалуйста, что сегодня происходит на отечественном выставочном рынке?

— Оборот российского выставочного рынка сейчас составляет примерно $800 млн в год. Это является хорошим показателем и соответствует седьмому месту в мире после США, Германии, Франции, Великобритании, Китая и Италии. Ежегодно в нашей стране проводится порядка 950 выставок в формате B2B общей площадью около 2 млн кв. м. В них принимает участие около 100 тыс. экспонентов более чем из 100 стран мира. Количество посетителей колеблется в диапазоне 7,5–8 млн человек.

Однако на Россию приходится всего лишь 2% суммарной площади выставочных центров мира, что крайне мало, учитывая масштабы нашей страны. Во многом это обусловлено диспропорцией в размещении выставочных площадей, которые сосредоточены по большей части в Санкт-Петербурге и Москве, где расположены современные крупнейшие выставочные комплексы — «Экспофорум», «Экспоцентр», «Крокус Экспо» и другие. В этом отношении ситуация в регионах меняется слабо. Хотя надо отметить успехи Екатеринбурга, где не так давно открылся «Екатеринбург-Экспо». К тому же для развития конгрессно-выставочной деятельности в России необходимо внести коррективы в действующее законодательство путем принятия федерального закона о выставочной деятельности.

Из основных трендов последних лет можно выделить также активную цифровизацию выставочной деятельности. Это всемирный, глобальный процесс, который затрагивает и Россию в том числе. Прежде всего он характеризуется широким внедрением цифровых технологий в бизнес-процессы и активным взаимодействием с сетевыми сообществами.

— Благодаря развитию технологий в современном мире также появилось множество способов коммуникации. Являются ли сегодня выставочные и конгрессные мероприятия по-прежнему эффективным маркетинговым инструментом?

— О каком бы развитии коммуникативных технологий ни шла речь, выставки были и остаются универсальным маркетинговым механизмом, заменить который нечем. Использование виртуального пространства, как бы некоторым структурам этого ни хотелось, никогда не сможет заменить живого общения. Мы люди, и для нас человеческий фактор играет ключевую роль, особенно в сфере продвижения товаров и услуг.

— Что позволяет Экспоцентру сохранять лидерство в выставочном бизнесе России?

— В первую очередь — уникальный опыт, накопленный десятилетиями. В числе клиентов Экспоцентра — лидеры в области мировой и отечественной индустрии, сельского хозяйства, высоких технологий и т. д. Им недостаточно просто арендовать и красиво оформить выставочные площади и стенды, им нужны условия, гарантирующие коммерческие результаты. Поэтому на наших выставках работают биржи деловых контактов и центры закупок розничных сетей, облегчающие экспонентам поиск партнеров, ставящие своей целью свести производителей и потребителей продукции. Также Экспоцентр, у которого есть дочерние компании, может предоставить полный спектр услуг «под ключ»: стенд, таможенное оформление грузов, кейтеринг, производство рекламной и полиграфической продукции и многое другое.

Мы отслеживаем актуальные тенденции и стараемся отвечать на требования отечественного бизнеса. Так, совсем недавно по просьбе отраслевых ассоциаций и ведущих участников рынка мы объявили о новом выставочном проекте — «Российской строительной неделе». Ключевым событием недели станет международная выставка RosBuild, которая пройдет в будущем апреле.

— Вы упомянули о необходимости принятия федерального закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности. Расскажите, в чем его суть?

— В первую очередь такой закон позволил бы решить проблему диспропорции в размещении выставочных площадей в стране. Для того чтобы создать в регионах современную выставочно-конгрессную инфраструктуру, необходимо разработать соответствующую федеральную целевую инвестиционную программу и использовать механизмы государственно-частного партнерства.

Стоит особо подчеркнуть, что выставочно-конгрессная индустрия является высокорентабельным бизнесом, активизирующим экономическую активность в регионе. На один рубль вложенных экспонентом средств непосредственно на участие в выставке приходится от шести и более рублей, которые он тратит вне выставочного комплекса. Эти траты, генерируясь в налогах, способствуют развитию региональной инфраструктуры.

— Какое влияние антироссийские санкции оказали на выставочную деятельность в нашей стране?

— С 2014 года российский рынок находится под влиянием негативных факторов, связанных с эскалацией геополитической напряженности, падением мировых цен на энергоносители и ухудшением конъюнктуры товарных рынков, что привело к его падению по площадям и экспонентам в среднем на 17–18% процентов. В 2017 году выставочный рынок в целом стабилизировался, продемонстрировав разнонаправленную динамику по основным показателям.

Сам выставочный бизнес не подвержен политическим пристрастиям. В качестве примера могу привести тот факт, что местом очередного ежегодного Глобального конгресса Всемирной ассоциации выставочной индустрии UFI в 2018 году выбран Санкт-Петербург. Конгресс пройдет в новом современном выставочном комплексе «Экспофорум», где проходят крупные международные мероприятия, включая Петербургский международный экономический форум. ●

ТЕКСТ **Кира Васильева**
ФОТО **пресс-служба «Экспоцентр»**

IT-РЕШЕНИЯ, ЧТО МЕНЯЮТ ФИНАНСОВЫЙ МИР

Абсолютная защита от воровства денег с банковских карт, безопасные трансакции с помощью электронной подписи в смартфоне, инвестиции в акции за пару кликов и говорящие роботы в call-центрах. «Деньги» выбрали несколько технологий, которые уже меняют финансовый рынок.

ТЕКСТ **Алексей Савкин**
ФОТО **Axel Schmidt / Reuters**

В 2017 году совокупный объем инвестиций в финтех — «умные» онлайн-сервисы, помогающие простым пользователям и профессиональным участникам рынка управлять финансами,— составил $27,4 млрд, свидетельствуют данные консалтинговой компании Accenture. Российский рынок на этом фоне смотрится куда скромнее — по оценкам директора центра компетенций Fintech & Blockchain фонда «Сколково» Павла Новикова, в прошлом году в российские компании инвестировано порядка $50 млн. Но и у нас есть несколько интересных разработок, которые начинают завоевывать рынок. В будущем они могут серьезно облегчить работу компаний финансового сектора и повысить уровень комфорта и безопасности клиентов. Расскажем о нескольких из них.

Акции в два клика

Снижение доходности по банковским депозитам заставляет инвесторов искать другие способы приумножения средств. Средняя ставка по вкладам в крупнейших банках, по данным Центробанка, в апреле рухнула до рекордных 6,4% и, по прогнозам экспертов, продолжит снижаться и далее. Многие вкладчики, ранее спокойно размещавшие свои накопления на депозитах, начинают обращать внимание на сектор альтернативных инвестиций, интересоваться условиями вложений в акции и облигации. В свою очередь, управляющие компании, которые ранее предпочитали работать только с состоятельными клиентами, постепенно переключаются на работу с массовым сегментом.

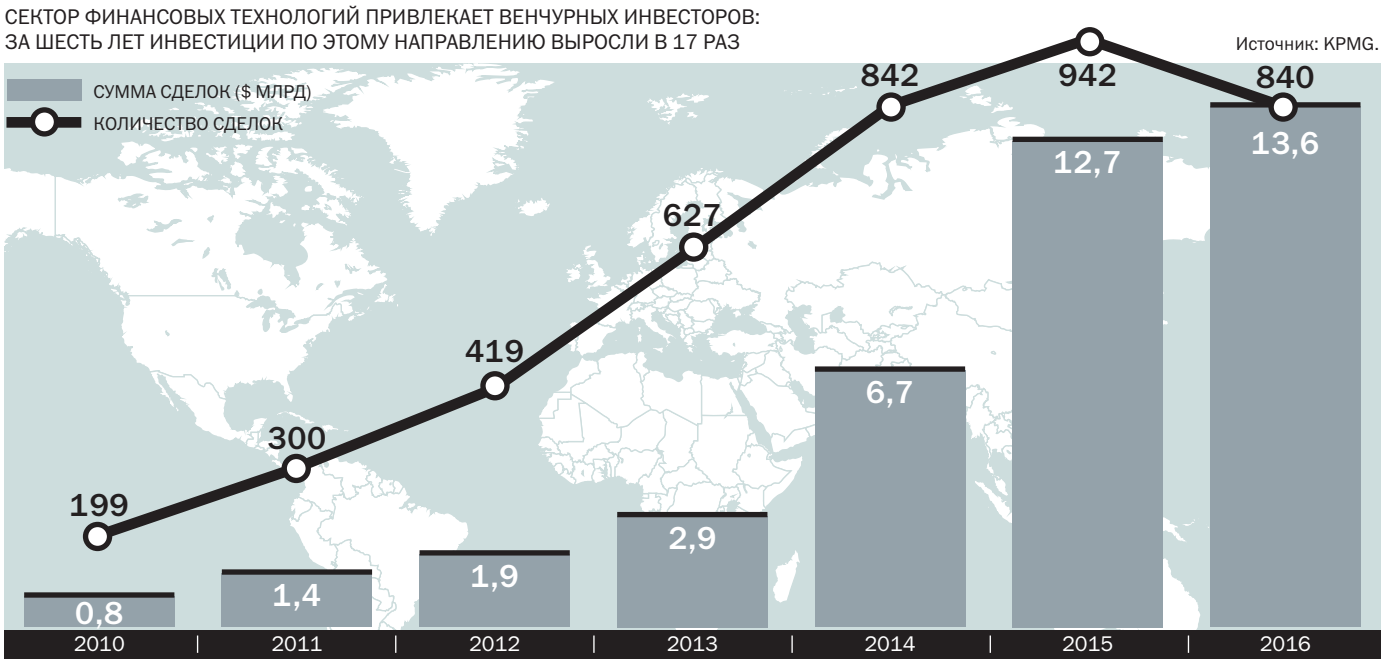
В этой ситуации инвесторы все более активно пользуются новыми технологиями. «В 2017 году мы наблюдали резкий скачок продаж инвестиционных продуктов на веб-сайте компании — почти в семь раз, до 1 млрд руб.»,— рассказывает управляющий директор «Сбербанк Управление активами» Василий Илларионов. Именно поэтому в «Сбербанк Управление активами» решили запустить свое мобильное приложение, в котором можно проводить операции с паевыми фондами и по индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС). Чтобы воспользоваться функционалом приложения, надо зарегистрироваться с помощью подтвержденной учетной записи на портале госуслуг или получить логин и пароль в одном из отделений Сбербанка. После этого можно покупать и продавать ПИФ, открыть и пополнять ИИС. Тут же можно отслеживать, как растет или падает стоимость фонда. Приложение на основе предпочтения клиента может подсказать наиболее подходящие объекты для инвестиций — для этого надо указать уровень риска, присущий фонду, объект для инвестиций (акции, облигации, золото) и валюту актива (рубль или доллары).

С одной стороны, это довольно удобно — не приходится ломать голову над выбором. И все же неподготовленному будет трудно разобраться в «низких» и «высоких» рисках.

ОБЪЕМ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНТЕХКОМПАНИИ ПО ВСЕМУ МИРУ В 2010–2016 ГОДАХ

СЕКТОР ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИВЛЕКАЕТ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТОРОВ: ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ ИНВЕСТИЦИИ ПО ЭТОМУ НАПРАВЛЕНИЮ ВЫРОСЛИ В 17 РАЗ

Источник: KPMG.



Все финансы на экране

Все больше людей пользуется одновременно несколькими интернет-банками, что создает некоторые неудобства — трудно держать в уме, сколько денег и на каких счетах у тебя находится. Резидент фонда «Сколково» компания CASHOFF предлагает довольно изящное решение проблемы. Компания создала одноименное приложение для телефона, которое позволяет в режиме реального времени отслеживать информацию по всем своим счетам. Для этого надо привязать аккаунты банков к CASHOFF. Кроме того, к сервису могут быть привязаны аккаунты мобильных операторов и веб-кошельки. «Фактически наше приложение становится своего рода мультибанком, в котором аккумулируются все финансовые данные человека»,— поясняет владелец продукта CASHOFF Эрнест Анпилов.

Помимо стандартного функционала финансовых планеров (анализ доходов и расходов) сервис CASHOFF умеет группировать информацию по категориям расходов, интересующим периодам, местам совершения покупок. Кроме того, приложение выполняет функцию «личного помощника» — подскажет, что необходимо добавить в список покупок, не позволит забыть о регулярных платежах и расскажет, где и как больше сэкономить.

Для этого CASHOFF договаривается непосредственно с производителями о возврате части средств с некоторых покупок. Сотрудничество напрямую с производителями товаров, а не с торговыми сетями дает возможность приобретать определенные продукты в любых местах без привязки к конкретным магазинам. Чтобы получить такой кэшбэк, достаточно просто добавить в приложение карты лояльности или отсканировать QR-код на чеке. Покупка пройдет верификацию в приложении, и начисленный кэшбэк будет доступен для вывода на банковские карты, веб-кошельки или на телефон. «Пилотный

AXEL SCHMIDT / REUTERS

проект с подобным кэшбэком реализуется в Райффайзенбанке»,— рассказывает Эрнест Анпилов. При всех плюсах приложения есть и небольшой минус: дизайн CASHOFF вряд ли можно назвать удачным. Впрочем, разработчики скоро обещают доработать и этот момент.

Защита для банковских карт

По данным Центробанка, в прошлом году мошенники похитили с банковских карт граждан почти 1 млрд руб. Электронные деньги, как и информация, становятся все более желанной добычей для злоумышленников. В последнее время набирает популярность способ хищения средств через дистанционное сканирование банковских карт. Многие банки, выпускающие карты с функцией бесконтактной оплаты, не запрашивают подтверждений для списания небольшой суммы до 1 тыс. руб. — для этого достаточно приложить карту к терминалу. Злоумышленник может запросто подойти к человеку и с помощью мобильного терминала списать деньги с карты.

Один из сколковских стартапов компания Shield разработала технологию защиты от подобного рода воровства. Они встроили экран в кошелек (довольно приятного дизайна) для карт, который делает карту недоступной для считывания POS-терминалом или другим самодельным считывателем. «Применение специальных материалов позволяет блокировать GPS, сотовую связь, Wi-Fi, Bluetooth, NFC, RFID»,— рассказывают основатели Shield Андрей Федоров и Михаил Купин. Кроме кошельков и кардхолдеров компания производит линейку защитных изделий для смартфонов, ключей автомобиля, загранпаспортов с чипом, планшетов, ноутбуков.

«Сейчас практически любая информация может быть дистанционно похищена,— утверждает Андрей Федоров.— Геопозиция, контакты, фото, пароли, деньги — все это передается по радиоканалам и делает нас уязвимыми. То же самое с автомобилями — сигнал автомобильного ключа с функцией бесключевого доступа (KeyLess) может быть ретранслирован злоумышленником. Здесь же угроза кражи денежных средств и данных путем сканирования банковских карт и биометрических паспортов со всеми нашими персональными данными». По мнению разработчиков, плюс их изделий в том, что они предлагают буквально физическую защиту данных, которая стоит, на их взгляд, относительно недорого — компания предлагает чехол для телефона, который блокирует абсолютно все каналы связи, за 5,9 тыс. руб., кошелек за 4 тыс. руб. и обложку для паспорта за 3,5 тыс. руб. Минус, что купить изделия можно только в двух местах — технопарке «Сколково» и бизнес-школе «Сколково».

Безопасные операции

Удаленная идентификация клиента и подтверждение операций — основные проблемы, с которыми сталкиваются банки. Чаще всего проколы по безопасности случаются именно в этих сферах. Код входа в интернет-банк можно легко украсть, скопировав с телефона клиента. СМС-сообщение, которое приходит для подтверждения трансакции, легко перехватить. Два сколковских стартапа заявляют, что могут предотвратить эти проблемы.

Компания «ЦРТ-Инновации» создала решение VoiceKey.OnePass, которое открывает доступ в приложение (например, в мобильный банк), распознавая лицо и голос клиента. При запуске программа с помощью аппаратной части смартфона сканирует лицо и голос. Затем осуществляется оценка соответствия мимики лица и озвученных голосом цифр (которые ранее были сгенерированы самой программой). Далее информация отправляется на сервер в банке, где происходит сравнение с содержащимися в базе данных образцами. После этого принимается решение — предоставить или не предоставить доступ. «Вход в мобильный банк по отпечатку пальца, СМС-уведомлению или паролю недостаточно надежен. Данные отпечатка пальца, как и другую информацию, можно похитить с телефона или подделать, то же самое относится к лицу и голосу, если рассматривать их по отдельности и в статике. Взломать же систему, подобную VoiceKey.OnePass, практически невозможно»,— утверждает исполнительный директор ООО «ЦРТ-Инновации» Алексей Яковлев.

Еще одна интересная технология была создана компанией SafeTech — разработчикам удалось реализовать электронную подпись в смартфоне. Зачем это нужно? Популярные технологии подтверждения операций, которые сейчас используются банками (СМС или push-пароли), крайне уязвимы с точки зрения безопасности, неудобны для клиентов и очень затратны для банков, считают разработчики. «Перехватить СМС-код — задача для выпускника профильного вуза,— уверена директор по развитию продуктов компании SafeTech Дарья Верестникова.— Мы предлагаем привязать электронную подпись к смартфону клиента». Если это сделать, то все трансакции будут подтверждаться двумя тапами по экрану, а уровень безопасности вырастет на порядок.

SafeTech в партнерстве с компанией «КриптоПро» создала технологию, позволяющую при помощи смартфона подписывать электронные документы квалифицированной электронной подписью, которая обладает такой же юридической силой, как и собственноручная подпись. «С помощью смартфона, на котором установлено специальное приложение, можно будет подтверждать любые электронные трансакции: подписывать договоры и другие документы и, конечно, совершать финансовые операции»,— говорит Дарья Верестникова. По ее мнению, через два-три года все крупные банки откажутся от СМС-подтверждений и перейдут на электронную подпись в смартфонах. Решение PayControl используют Россельхозбанк, Росевробанк, Банк инноваций и развития и многие другие, утверждают разработчики.

Электронные консультанты

Чат-ботами, которые решают большинство запросов клиента, сегодня уже никого не удивишь. Около 70% вопросов, с которыми люди обращаются к консультантам, носят типовой характер, рассказывает руководитель отдела продаж для среднего бизнеса компании Just AI Дмитрий Морозов. Его компания создала платформу, которая позволяет любой организации самостоятельно создавать и настраивать виртуального ассистента под свои потребности. Главное отличие их чат-ботов в том, что они умеют распознавать устную речь и реагировать на голосовые команды. «Чат-бот — это виртуальный консультант, который может быть внедрен на сайте в виде виджета, в Telegram-канале или в какое-то устройство. Наши чат-боты можно использовать в любом бизнесе, где предполагается общение консультанта компании с пользователями»,— рассказывает Дмитрий Морозов. Сейчас такой виртуальный ассистент производства Just AI, по словам разработчиков, работает, например, в Юникредит-банке.

«На рынке практически нет решений, которые позволяют понимать русский язык,— рассказывает Дмитрий Морозов.— Чат-боты, которые будут отвечать людям в call-центрах вместо операторов,— основной тренд для данного направления». В скором времени персонал call-центров в большей части будет состоять из таких ботов, которые станут давать типовые ответы голосом, а операторы-люди будут работать со сложными запросами, считает Дмитрий Морозов. ●

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО КРАУДИНВЕСТИНГА

В России набирают популярность краудинвестинговые интернет-площадки, где предприниматели ищут инвесторов, готовых дать денег в обмен на долю в компании. Впрочем, число подобных сделок пока невелико: чаще инвесторы предпочитают предоставлять малому бизнесу традиционные займы.

Скинуться на бизнес

Если у компании нет достаточной финансовой истории, чтобы получить кредит в банке, она может отправиться на краудинвестинговую платформу, чтобы привлечь там средства микроинвесторов. Для инвесторов это рисковые, по сути венчурные, инвестиции, но они способны принести высокий доход.

В России краудинвестинг появился лет пять назад — в 2012–2013 годах. К крупнейшим площадкам сегодня относят такие как StarTrack и Penenza. StarTrack была основана в 2013 году при поддержке Фонда развития интернет-инициатив. На платформе аккредитованы 3,7 тыс. инвесторов. Благодаря ресурсу 60 компаний уже получили инвестиции на общую сумму 1,8 млрд руб. За 2,5 года на Penenza 4 тыс. компаний привлекли инвестиции на общую сумму 18,5 млрд руб. (до октября платформа существовала как b2b-сервис, затем пришли частные инвесторы).

Другая набирающая популярность платформа — «Альфа-Поток» (проект ГК «Альфа-групп») — была создана в начале 2016 года, и к апрелю 2018 года компании привлекли через нее финансирование в объеме 1,4 млрд руб. Площадка насчитывает 17 тыс. инвесторов.

Есть платформы поменьше, например «Город денег», где инвесторы профинансировали 260 бизнес-проектов на сумму 300 млн руб. Venture club — закрытый клуб венчурных инвесторов, в котором получили инвестирование 34 проекта на сумму 718 млн руб. Есть еще открывшийся в прошлом году фонд Idea+ (входит в К5 Инвестиционную группу), через который было профинансировано пять проектов на общую сумму 46,5 млн руб.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Каждая площадка устанавливает свои правила инвестирования, предъявляя требования к компаниям, которые могут привлекать деньги, и ограничивая суммы вложений со стороны инвесторов. Например, StarTrack работает с предприятиями с выручкой от 10 млн руб. в месяц, а инвестор должен вложить не менее 100 тыс. руб. «Мы фокусируемся на потенциальных федеральных лидерах — компаниях, которые за два-три года могут увеличить годовую выручку до нескольких миллиардов рублей»,— поясняет генеральный директор StarTrack Константин Шабалин.

Через «Альфа-Поток» могут привлекать деньги компании, работающие более десяти месяцев, с безналичным оборотом по банковскому счету более 100 тыс. руб. Инвестором может стать каждый. Ограничение только одно: необходим счет в Альфа-банке. Idea+ работает по схеме софинансирования, при котором инвестиционный чек делится на две части: 50% финансирует Idea+, 50% — частные инвесторы.

Почувствуйте разницу

Российские площадки по краудинвестингу отличаются от западных тем, что основная часть проводимых на них сделок — это выдача займов бизнесменам, а не инвестиции в капитал. Даже на StarTrack в общем объеме привлеченных средств займы составляют 85,5%, а прямые инвестиции в капитал — 15,5%. «Альфа-Поток» работает только с займами. Независимый финансовый советник Наталья Смирнова считает, что к краудинвестингу можно отнести любые формы вложений в бизнес, неважно, через займы они идут или инвестиции в капитал. «Просто вложения в капитал — это долгосрочная история, традиционные займы популярны потому, что более понятны населению»,— говорит она. По словам зампреда правления Локо-банка Андрея Люшина, инвестиции в капитал

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ НА РОССИЙСКИХ КРАУДИНВЕСТИНГОВЫХ ПЛАТФОРМАХ

НАЗВАНИЕ ПЛАТФОРМЫ	ДОХОДНОСТЬ (% ГОДОВЫХ)
STARTRACK	17–25%
PENENZA	20%
«АЛЬФА-ПОТОК»	17,30%
IDEA+	36%*
«ГОРОД ДЕНЕГ»	20%

Источник: данные компаний. *Ожидаемая доходность.

ТЕКСТ **Татьяна Алешкина**
ФОТО **Евгений Павленко, Александр Коряков**

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Краудинвестинг — это способ привлечения капитала в стартапы и компании малого бизнеса от широкого круга инвесторов. Отличается от краудфандинга тем, что в обмен на вложения инвесторы получают долю в компании, а не продукт, который она изготовит. Инвестор несет риски вместе с компанией и в случае ее банкротства терпит убытки.
В большинстве случаев привлечение денег происходит через специальные платформы, которые сводят бизнесменов и потенциальных инвесторов.
Краудинвестинг появился в США в начале 2000-х. Одной из первых платформ стала EquityNet, созданная в 2005 году, а к 2014 году компании получили через нее $240 млн займов от более чем 40 тыс. инвесторов.

В 2012 году в США был подписан закон, который регулирует правила краудинвестинга,— JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act). Согласно документу, компании могут привлекать до $1 млн инвестиций от 2 тыс. инвесторов (максимальное количество). Инвестор получает акции компании, дивиденды и право голосовать на общих собраниях акционеров. Максимальная сумма финансирования от одного инвестора составляет $10 тыс.

требуют изучения бизнеса, хотя рисков в этом случае никак не меньше, а срок замораживания средств по факту — существенно больше. Эксперт считает, что инвестиции в капитал станут более востребованными и приблизят российский краудинвестинг к западной практике с появлением специального законодательства. Законопроект «Об альтернативных способах привлечения инвестиций» в марте был внесен в Госдуму, он устанавливает требования к инвестиционным платформам и компаниям, получающим финансирование. Ограничения по суммам инвестиций, которые предприятия могут привлекать, установит Банк России в своих нормативных актах.

Доходность по таким займам обычно фиксированная. По оценкам госпожи Смирновой, в среднем по рынку доходность составляет 20–24% годовых. «В случае вложений в капитал инвестор получает процент с прибыли, его размер зависит от бизнеса, может быть и выше 50–100% годовых»,— отмечает эксперт.

Трудности выхода

Несмотря на то что большинство платформ проверяют компании, которые привлекают через них деньги, а также контролируют целевое использование этих средств, риски подобных инвестиций довольно высоки. Предприятие может не расплатиться с инвесторами, обанкротиться или принести не ту прибыль, на которую рассчитывал инвестор (в случае вложения денег в капитал). Наталья Смирнова указывает еще на один риск — неликвидность. «Из займа или вложения в капитал нереально выйти за пару дней. То есть если инвестору срочно нужны деньги, из краудинвестинга их не изъять»,— предостерегает она.

Если с займом процесс выхода более или менее понятен (инвестор заключает договор на определенный срок, в конце которого получает деньги обратно с процентами либо проценты платятся ежемесячно), то с долей в капитале дело обстоит сложнее. Чтобы продать долю в бизнесе, инвестору необходимо самостоятельно найти покупателя, договориться с ним об оценке бизнеса и других условиях сделки. Если инвестор владеет акциями в АО, то в большинстве случаев может просто заключить договор купли-продажи акций напрямую с покупателем или, если акции ликвидны, продать их на бирже через брокера.

«Процедура выхода из ООО сложнее — сначала нужно в качестве преимущественного права в письменном виде предложить другим учредителям и самому юрлицу выкупить долю, затем задокументировать их отказы и предоставить документы гендиректору и налоговой. Если эти формальности не будут соблюдены, продажу доли можно будет оспорить через суд»,— поясняет господин Шабалин.

Практически все платформы рекомендуют инвесторам разбить вложения по нескольким компаниям — так можно застраховаться от случаев, если какая-нибудь компания объявит дефолт. «Альфа-Поток», например, проводит обязательную диверсификацию и делит все вложения инвесторов на 20 равных частей, которые выдаются в виде займов 20 разным компаниям. На платформе был объявлен дефолт по 27 компаниям из 1848. В случае дефолта заемщика «Альфа-Поток» взыскивает задолженность в досудебном порядке или через суд. На Idea+ тело займа на 80% обеспечено залогами и в случае реализации обеспечения средства распределяются в равных пропорциях между инвесторами.

«К КЭШБЭКУ ПО КАРТАМ ВСЕ ПРИВЫКЛИ, НА ОЧЕРЕДИ ИНВЕСТБЭК»

Управляющие компании готовы снижать пороги входа в паевые фонды практически до нуля, чтобы клиентам удобнее было совершать регулярные инвестиции. Об этой и других новациях в отрасли мы побеседовали с заместителем генерального директора УК «Альфа-Капитал» **Евгением Живовым.**

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **предоставлено УК «Альфа-Капитал»**

Евгений, участники инвестиционного рынка активно переводят услуги в цифру, но по-прежнему привлекают от клиентов больше средств по традиционным каналам. Насколько оправданна ставка на онлайн-технологии?

— Абсолютно оправданна как стратегически, так и тактически. Но согласитесь, наивно было бы думать, что если сегодня мы впервые выводим на рынок услугу дистанционного открытия счета, то уже завтра спрос на обслуживание в офисах полностью исчезнет. Изменения в сознании и поведении клиентов происходят не сразу, зато процесс этот, как правило, необратимый. Например, я уверен, что если вы хотя бы раз приобретали паи наших ПИФов через интернет, а это делается за считаные минуты, то больше не захотите проводить ту же операцию прежним способом, тратя время на поездку в офис.

— То есть управляющие компании ощутят основной эффект от своих вложений в развитие технологий лишь через несколько лет?

— Через несколько лет мир станет еще более цифровым, поэтому наличие той же системы онлайн-дистрибуции будет даже не фактором успеха, а фактором выживания для представителей отрасли. Но новые технологии дают нам отдачу и сейчас. При прочих равных вы выберете управляющую компанию с удобным личным кабинетом на сайте, с раскрытием всей информации в онлайне, с возможностью связаться с консультантом не только по телефону, но и в вашем любимом мессенджере — все это важно для клиентов. Невозможно оставаться среди лидеров рынка без этих и других подобных опций.

— Часто ли клиенты пользуются для инвестиций мобильными устройствами?

— Да, это один из очевидных трендов. Недавно мы запустили рекламную кампанию «Делай больше онлайн», которая значительно увеличила трафик на наш сайт, и статистика показывает, что 40% обращений идет со смартфонов.

— Многие банки в ответ на этот запрос разрабатывают свои мобильные приложения. Управляющие думают об этом?

— Не только думают — действуют. По уровню дигитализации лидеры нашей отрасли опережают многих коллег из банковской индустрии. За последние годы мы создали очень серьезную технологическую инфраструктуру, собрали сильные IT-команды и внедряем цифровые сервисы нового поколения с точки зрения функционала, удобства и защищенности от внешних воздействий. Если говорить о приложениях для смартфонов и планшетов, то у «Альфа-Капитала» их уже несколько.

— А чем они отличаются?

— Каждое предназначено для решения определенных задач. Например, в апреле стало доступно для скачивания приложение для Android-устройств, которое так и называется — «Альфа-Капитал». Версия для операционной системы от Apple появилась еще раньше. Фактически это полноценный личный кабинет клиента: можно проводить операции по портфелю и видеть результаты, анализировать структуру вложений, получать отчетность и обращаться к персональному менеджеру. Удобно, что все под рукой.

Для состоятельных частных инвесторов, которые участвуют в нашей программе привилегий, есть дополнительное мобильное приложение Alfa Capital Wealth. Там публикуются анонсы закрытых клиентских мероприятий, постоянно обновляется информация об специальных акциях от наших партнеров и так далее.

— А состоятельные инвесторы готовы совершать сделки с мобильного? Принято думать, что в этом отношении они очень консервативны.

— Дистанционными каналами пользуются клиенты с разным размером капитала, не только из розничного сегмента. Более того: наш опыт показывает, что мобильные сервисы ос-

«Изменения в сознании и поведении клиентов происходят не сразу, зато процесс этот, как правило, необратимый»

ПРЕДОСТАВЛЕНО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

ПРЕДОСТАВЛЕНО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

ваивают люди самого разного возраста. Так что это тоже скорее миф, что старшие поколения с недоверием относятся к техническим новациям, не в состоянии в них разобраться или принципиально не хотят менять свои привычки.

— У молодежи бывает другая проблема: имеется желание инвестировать, но мало свободных денег. На рынке есть варианты для таких инвесторов?

— Напомню, что у многих паевых фондов входной порог совсем невысокий — от 1 тыс. до 5 тыс. руб. А покупка паев ПИФов либо открытие индивидуального инвестиционного счета в управляющей компании — это лучшие форматы инвестирования для всех, кто не обладает глубокими знаниями и свободным временем для самостоятельной торговли на фондовом рынке. Но мы в «Альфа-Капитале» пошли еще дальше и уменьшили порог входа в ПИФы, а также минимальный размер дополнительного взноса до символических 100 руб.

— Есть ли смысл привлекать клиентов с такими суммами?

— Это решение связано с реализацией двух наших новых проектов, беспрецедентных для российского рынка. Мы хотим помочь людям накапливать капитал шаг за шагом — путем необременительных инвестиций на регулярной основе.

— Можете раскрыть детали проектов?

— В рамках первого мы разработали отдельное мобильное приложение под названием «Горизонт». Его можно привязать к банковской карте и настроить так, чтобы с карточного счета откладывались средства для инвестиций при совершении каждой покупки. Это может быть какая-то конкретная сумма или процент от операции. Затем аккумулированные средства будут автоматически размещаться в выбранные ПИФы.

Второй проект предполагает выпуск специальных платежных карт. По ним часть потраченных средств будет возвращаться держателю по аналогии с кэшбэком и тоже автоматически идти на инвестиции. В данном случае даже не потребуется менять свои расходы, чтобы постепенно накапливать капитал,— он будет формироваться постоянно и почти незаметно. К кэшбэку по картам все уже привыкли, на очереди инвестбэк.

— Это будут банковские карты?

— Да, со всем привычным карточным функционалом. Мы плотно работаем над этим проектом вместе с одним из банков, еще с несколькими ведем переговоры.

— Насколько банки открыты к сотрудничеству с управляющими компаниями? Ведь не секрет, что конкуренция идет за одни и те же ресурсы — средства вкладчиков.

— Многие форматы взаимодействия выгодны обеим сторонам и обеспечивают сильный синергетический эффект. Едва ли вы удержите вкладчика, который уже понял, что инвестиции интереснее депозитов. Так почему бы не предложить ему данные инструменты в рамках комплексного банковского обслуживания?

— Некоторые банки создают для этого дочерние УК...

— Это дорого, трудозатратно и несет в себе дополнительные риски. Поэтому в большинстве случаев эффективнее использовать готовые решения от лучших управляющих компаний, тем более что цифровые каналы продаж позволяют довольно легко проводить интеграцию сторонних продуктов в свои линейки. Такой формат сотрудничества позволяет банкам сохранять клиентов и при этом зарабатывать за счет агентского вознаграждения. На мой взгляд, классическая ситуация win-win.

— Могут ли быть аналогичные проекты с небанковскими организациями?

— Конечно, наша компания ищет партнеров среди мобильных операторов, ритейлеров, игровых площадок, интернет-магазинов. Мы разработали универсальный открытый программный интерфейс, который позволяет встраивать в сторонние приложения опцию покупки продуктов «Альфа-Капитала». Для партнеров это возможность получения дополнительного комиссионного дохода и повышения лояльности клиентской базы.

— Есть у компании еще какие-то новые цифровые проекты?

— Из того, что сделано совсем недавно,— интеграция наших продуктов в «Альфа-Мобайл», мобильное приложение Альфа-банка. Теперь в нем можно приобрести паи ПИФов «Альфа-Капитала» буквально за минуту. Кроме того, недавно мы запустили первую инвестиционную стратегию на базе технологий искусственного интеллекта, а также начали сотрудничество с проектом «Тинькофф Инвестиции», клиентам которого стали доступны наши популярные паевые фонды. Многое было реализовано раньше, еще больше инициатив находится в работе. В компании действует трехлетняя стратегия дигитализации, которая охватывает буквально все направления деятельности — от взаимодействия с клиентами до внутренних бизнес-процессов.

— Что представляет собой продукт на базе искусственного интеллекта?

— Он называется «Альфа-Капитал. Машинное обучение» и впервые предполагает использование нейросетевого прогнозирования наряду с механизмами machine learning. Суть заключается в том, что с помощью анализа обезличенных больших данных о поисковых запросах интернет-пользователей мы стараемся понять, как меняются настроения инвесторов. Соответственно, стараемся спрогнозировать изменение трендов на рынке ценных бумаг. Сейчас это выглядит как эксперимент, но мы уверены, что нашему примеру последуют другие участники рынка. В обозримом будущем искусственный интеллект будет часто применяться в инвестиционном процессе.

«Не потребуется менять свои расходы, чтобы постепенно накапливать капитал,— он будет формироваться постоянно и почти незаметно»

ТРАСТ: ТЕПЕРЬ И В РОССИИ

БАНКАМ ПОЗВОЛЯТ СОЗДАВАТЬ НАСЛЕДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ

С 1 сентября 2018 года вступает в силу закон 259-ФЗ, который позволит создавать в России наследственные фонды (трасты). Кредитные организации, работающие в сегменте private banking, уже готовы оказывать своим клиентам подобные услуги.

ТЕКСТ **Вероника Горячева**
ФОТО **Олег Харсеев, dpa / AFP, Кирилл Кухмарь**

Особенности наследования

Трастовый фонд — некоммерческая организация, которой в доверительное управление передаются имущество и денежные активы. Фонд обязуется их сохранить и приумножить, при этом выгоду от данного имущества получает третье лицо — бенефициар на условиях, определенных владельцем активов. Траст может быть как бессрочным, так и созданным на определенный срок.

Передавая наследникам средства через подобный фонд, человек может растянуть процесс передачи наследства во времени. Например, просто выплачивать наследникам ежегодную ренту, передавая права на основное наследство. Или же передать, но с временной задержкой (к примеру, по достижении совершеннолетия). Кроме того, выплаты могут производиться не только конкретным людям, но и различным компаниям и учреждениям, в том числе могут быть направлены на благотворительность.

При наследовании по завещанию возможности растянуть процесс в передаче средств во времени нет. По закону через полгода после смерти человека наследники вступают в свои права и фактически делят между собой имущество и денежные активы умершего. Тогда же они получают полное право распоряжаться наследством на свое усмотрение. При этом тот, кто завещает, никак не может повлиять на сохранение бизнеса или имущества в семье. Если по наследству передается бизнес, то право управления и владения им появляется лишь после вступления наследником в права наследства. То есть также через полгода.

Если же бизнес или имущество передано в управление в траст, то возможность управления бизнесом у траста появляется с момента его создания. Если траст создан в форме наследственного фонда — сразу после смерти наследодателя. Кроме того, передающий имущество в траст может предоставить своим наследникам право пользования той же недвижимостью, лишив их права собственности на нее, то есть права ее продать.

DPA / AFP

Наследственный фонд можно сделать «слепым», то есть анонимным для получателей наследства, что позволит оставляющему капитал позаботиться о неродственнике или, к примеру, облагодетельствовать любимый институт, не ставя об этом в известность членов семьи. Наследство же — процесс публичный, и если, к примеру, наследодатель решит облагодетельствовать после смерти не связанную с ним узами брака женщину, то законная супруга непременно это узнает.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Как работает до закона

Тот факт, что формально наследственные фонды до сего года не предусматривались законодательством, не означает, что россияне трастов не учреждали. По словам руководителя Sberbank Private Banking Евгении Тюриковой, банки, работающие в России в сегменте private, уже сегодня оказывают клиентам услуги по созданию трастовых фондов, однако не в России, а в других юрисдикциях. «В основном в Швейцарии»,— отметила она.

«Траст — это исключительно штучный товар,— подчеркивает госпожа Тюрикова.— Его могут себе позволить весьма состоятельные люди». Нижний порог капитала, при котором целесообразно создавать траст, по ее словам, составляет 20 млн руб. Стоимость создания трастового фонда, в зависимости от сложности, в настоящее время — порядка $100–150 тыс., годовое обслуживание — $50–75 тыс.

Однако ожидать, что богатые люди в России кинутся открывать наследствен-

ные фонды, явно не приходится. «Необходимо понимать, что средний возраст клиента сегмента private — 54 года, это еще полные сил люди, которые еще не задумываются о смерти,— рассуждает Евгения Тюрикова.— Кроме того, наши люди ставят себе горизонт планирования не более 20 лет, в то время как, по сути, траст — это планирование на 100 лет и более».

Почувствуйте разницу

«Сейчас геополитическая ситуация подталкивает обеспеченных россиян внутрь России, поскольку многие опасаются лишиться имущества или лишить наследников из-за санкций,— отмечает управляющий партнер финской юрфирмы Borenius в России Андрей Гусев.— Кроме того, в иностранных юрисдикциях уже не так охотно работают с россиянами». Он отметил, что сейчас действуют жесткие процедуры комплаенс при открытии счетов россиянам, проверяют происхождение их активов, мучая допросами месяцами, либо им не открывают счета.

На Западе трасты имеют многовековой опыт. К примеру, в Англии первые трасты появились еще во времена крестовых походов. В Европе предлагают два варианта траста — тот, что функционирует еще при жизни наследодателя, и тот, что начинает работу после его смерти. В той же Швейцарии есть возможность при жизни создать траст и наполнять его активами и имуществом постепенно. «Именно подобный вариант предпочитают сейчас состоятельные россияне»,— отмечает Евгения Тюрикова. Она предостерегает, что переданное при жизни наследодателя в траст имущество уже нельзя извлечь оттуда, кредиторы не могут предъявлять требования к трасту.

Отечественная конструкция сильно отличается от предпочитаемого сейчас варианта — наследственный фонд у нас предполагает создание только после смерти завещателя. Как ранее комментировал принятый закон председатель Госдумы по госстроительству и законодательству Павел Крашенинников, отечественный фонд будет одним из наследников наряду с указанными в завещании гражданами или наряду с наследниками по закону. Такие нормы, по словам господина Крашенинникова, позволяют защитить права несовершеннолетних детей наследодателя и других наследников по закону вне зависимости от завещания, а также дадут право кредиторам предъявлять требования в том числе и к фонду. Это означает, что переданное в траст имущество или активы могут быть оспорены и перераспределены уже после смерти человека.

«А если трасты будут вскрываться и наследники будут их атаковать, выделяя себе через суд обязательную по закону долю, или же если их будут рвать на части кредиторы, то сам смысл создания фонда потеряется,— сетует Андрей Гусев.— Трасту, чье имущество могут через суды растащить наследники и кредиторы, грош цена».

Сегодня во многих западных юрисдикциях трасты освобождены от налогов, тогда как отечественный наследственный фонд, по сути, будет обычной НКО, потому не будет освобожден ни от налога на прибыль, ни от налога на имущество.

По мнению эксперта, велика вероятность, что отечественные бизнесмены с «чистым» происхождением денег и отсутствием проблем с валютным и налоговым законодательствам в разных юрисдикциях будут по-прежнему предпочитать открывать трасты не в России, а работающие в сегменте private по-прежнему будут в основном оказывать услуги по содействию трастам вне страны. «В России же если и будут вкладывать в трасты, то незначительные в объемах всего наследства суммы в качестве эксперимента, при этом результаты которого создавший его не увидит»,— считает Андрей Гусев. ●

«Люди ставят себе горизонт планирования не более 20 лет, в то время как, по сути, траст — это планирование на 100 лет и более»

КИРИЛЛ КУХМАРЬ

ПЯТЬ ПРЕИМУЩЕСТВ ТРАСТА ПЕРЕД ЗАВЕЩАНИЕМ

Можно обеспечить независимое управление капиталом и бизнесом после своей смерти;
сохранить бизнес или активы внутри семьи, не допуская их продажи (когда имущество в фонде, у членов семьи лишь право пользования);
оградить от получения наследства ближайших родственников;
на анонимной основе выделить долю конкретному человеку или организации (к примеру, тайной возлюбленной или университету);
обеспечить продолжение благотворительной деятельности от своего имени после смерти.

ФОНД НОБЕЛЯ

Одним из наиболее известных наследственных фондов является фонд Нобеля. Он был основан 29 июня 1900 года для управления финансами и администрированием Нобелевских премий по завещанию Альфреда Нобеля. Ученый пожелал, чтобы его деньги были направлены на присуждение денежных премий по физике, химии, физиологии, медицине, литературе и миротворческой деятельности. В созданный фонд он в итоге перевел 94% своего состояния, на выплату премий, согласно уставу фонда, можно тратить лишь проценты со стоимости активов.

ФОНД ФОРДА

Всемирно известный благотворительный фонд был создан для поддержки демократии, сокращения бедности, продвижения международного сотрудничества. Основан в 1936 году Эдселом Фордом (сыном известного автопромышленника Генри Форда). Первое время фонд работал под управлением семьи Форд. После смерти Эдсела управление перешло к его сыну Генри Форду II. Тот, в свою очередь, отказался от управления в 1976 году.

ПМЭФ: ЗНАКОМЬТЕСЬ, ОБЩАЙТЕСЬ, СРАВНИВАЙТЕ И МЕНЯЙТЕ

Старший вице-президент — руководитель департамента private banking ВТБ **Дмитрий Брейтенбихер** — о том, какие возможности открываются банкирам и их клиентам на петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ).

На ПМЭФ, как правило, представлено достаточно большое количество банков. И это правильно, потому что, по сути, с точки зрения как инвестиционных, так и частных банкиров, это уникальная площадка для новых встреч, знакомств и общения.

В связи с этим лучше подготовиться к ПМЭФ заранее. Нужно посмотреть список зарегистрировавшихся на форум — наверняка там будет много знакомых фамилий и интересных компаний для развития перспективного сотрудничества.

ПМЭФ — это уникальная возможность провести массу встреч за один день с разными руководителями из различных регионов. И эта «разность» создает огромный потенциал для обмена опытом. Графики у всех, конечно, плотные, поэтому лучше заблаговременно поручить своим помощникам связаться с их приемными для организации встреч на площадке.

Также в расписании сессий и круглых столов, помимо тех, где вы участвуете в качестве докладчика, нужно выделить, когда и в каком зале будут выступать интересные и важные для вас спикеры. Расставьте приоритеты, и тогда у вас в руках будет не расписание, а своего рода карта пребывания и коммуникаций на форуме.

А простор для коммуникаций на ПМЭФ огромен: с действующими и потенциальными клиентами и партнерами, бизнесменами и политиками, да даже с собственными коллегами. В частности, для бизнеса private banking отлаженные внутренние коммуникации крайне важны. Особенно это касается корпоративного и инвестиционного бизнеса, который в принципе имеет общую корневую структуру с работой с частными VIP-клиентами. И клиентская база (собственники, акционеры, топ-менеджеры компаний), и сервисно-продуктовая составляющая (индивидуальный подход, инвестиции, профессиональная экспертиза) — общие, поэтому даже взаимодействие с сотрудниками своей организации в рамках таких площадок дает синергетический эффект.

Однако знакомство и общение, говоря математическим языком,— это необходимые, но не достаточные факторы для того, чтобы клиент принял решение и поменял свой банк.

Справедливости ради надо отметить, что в сегменте private banking практически нет клиентов, которые не знают, что такое банковский сервис, и ждут, когда кто-то придет и расскажет им, что делать. Более того, это самая искушенная публика, которая не только имеет опыт взаимодействия с российскими банкирами, но и знакома с западными практиками частного обслуживания. Поэтому заученными словами и клише «персональный менеджер», «эксклюзивный сервис» вы не только никого не удивите, но и скорее оттолкнете.

Сейчас одним из немногих триггеров, вынуждающих клиентов менять банк, является отсутствие клиентоориентированного подхода и человеческий фактор, поскольку за любыми цифрами, отчетами и рейтингами в банке стоят люди. И чтобы банковский бизнес сегодня развивался, они должны иметь три вещи: компетенции, характер и время для построения доверительных отношений с клиентами. Как говорит мой руководитель, «иногда посмотреть в глаза своему банкиру важнее многостраничных отчетов с таблицами и графиками».

Действительно, private banking — это, наверное, самая чувствительная область банковского бизнеса, где качество персональных услуг влияет на мнение о банке как о партнере для компании клиента. Поэтому в этой сфере значимость человеческого фактора вырастает в разы: и если вы не даете отличный сервис в private banking, лучше не заниматься этим бизнесом вообще.

Известная фраза: «Плохой банкир продает продукты, хороший решает вопросы». Если ваш банкир не решает вопросы, посмотрите вокруг — сейчас нет недостатка в банковском предложении. И на фоне общей продуктовой однородности именно качество решения ваших вопросов и отношение к ним частного банкира зачастую играют определяющую роль в решении о смене банка.

Индикаторы в поведении вашего персонального менеджера, на основании которых можно с ним попрощаться, довольно просты и очевидны. Но очень часто то, что лежит на поверхности, редко применяется на практике.

Поэтому до того, как что-то пошло не так, скажите банкиру и банку «давай, до свидания», если он:

Пообещал и не выполнил. Даже один раз, даже по мелочи — не важно. Не ждите второго раза. Это уже четкий признак того, что нужно с ним прощаться. Самое важное правило для банкира — выполнение своих обязательств и обещаний, данных клиенту. Если не уверен — лучше вообще не обещать. Как правило, кто осторожнее в обещаниях, тот точнее в их исполнении. Но если банкир вам уже пообещал — должен сделать, чего бы ему это ни стоило.

Обещание для банкира — это долг. Если он не следует этому правилу, он должен искать другую работу, а вы — другой банк.

Небрежен, невнимателен к деталям и «мелочам». Коко Шанель говорила: «Можно привыкнуть даже к некрасивой внешности, но к небрежности — никогда». Банкир обязан всегда помнить, что его невнимательность к деталям может дорого обойтись клиенту. Равно как и любой крупный успех складывается из множества предусмотренных и продуманных мелочей. В private banking в особенности разница между провалом и успехом заключается в том, чтобы сделать что-то почти правильно и совсем правильно.

Если постоянная забота о ваших интересах и внимание к мелочам не стали заповедями вашего банкира — ищите другой банк. В противном случае есть риск понести чувствительные потери.

Как и в бизнесе — не стоит ждать точки невозврата, прислушивайтесь к ранним звонкам. Как только услышали от банкира слова «забыл», «не успел», «упустил», «не подумал», «не знал» и т. д.— уходите в другой банк.

Разумеется, вас будут пытаться ввести в заблуждение в попытках оправдать ошибки и недочеты. Самые распространенные приемы в данном случае — обороты в стиле «действующим регламентом не предусмотрено…» или «политика нашего банка»... Вообще, если услышите фразу «политика нашего банка», знайте — разумного объяснения текущей ситуации нет. Бегите из этого банка

ФОТО **пресс-служба Банк ВТБ (ПАО)**

ПРЕСС-СЛУЖБА БАНК ВТБ (ПАО)

вместе с его «непредусмотрительными» регламентами и политикой.

Слабый профессионал. Пожалуй, самый важный недостаток из списка. Очевидно, что знания и навыки вашего банкира — фундамент вашего взаимного доверия. К сожалению, вынужден признать, что огромное количество банковских работников в сегменте не обладает необходимыми профессиональными компетенциями. По сути, это — случайные люди, которые по устоявшейся привычке надеются на комбинацию факторов везения, традиционного «авось» и невнимательности клиента. Не стоит проявлять к ним снисхождение, ваше благородство никто не оценит — меняйте банк.

Поэтому помните: профессионал всегда может объяснить сложные вещи на простом примере, и не важно, что это: принципы формирования доходности портфеля, динамика валютных колебаний или теория струн.

Не стратег и даже не тактик. Если ваш банкир не может взглянуть на проблему под разными углами и в перспективе хотя бы трех—пяти лет — бегите. Такие люди не умеют думать о последствиях и просчитывать наперед. Вы же не позволяете себе этого в бизнесе, так придерживайтесь того же принципа и в банковском обслуживании. Это значит, что ваш банкир не сможет предложить ничего полезного и стоящего, выходящего за рамки прописанных скриптов продаж банковских продуктов, именно для вас. Это как раз та профессия, где помимо «высшего» профессионального образования нужна хотя бы «средняя» сообразительность.

Не проявляет инициативу. Если банкир только отвечает на ваши вопросы, сам ничего не предлагает — это неправильно. А что такое инициатива? Это когда банкир делает, как надо, хотя его об этом даже не просят. То есть забота о клиенте рождает инициативу. Банкир должен всегда опережать ваши ожидания, с одной стороны, рыночные тренды — с другой, и выходить с предложением. Если этого нет — меняйте банк. Даже если этот банкир представляется вам вполне профессиональным. Инфантильность и атрофия инициативы делает его неспособным выполнять свою работу. Лучше сменить банк. Иначе вы погрязнете в унылых разговорах такого банкира, единственная цель которых — оправдать свое бездействие и лень, и больше ничего.

Непунктуален. На фоне изложенного выше этот недостаток может показаться не самым значимым, но это не так. Возможно, это мой личный «пунктик», но я привык быть пунктуальным, «хоть это часто обрекает меня на одиночество». Почему это один из важнейших индикаторов? Это уважение к времени клиента. Но если ваш банкир постоянно заставляет вас ждать, если систематически опаздывает, то он недвусмысленно дает вам понять, что его время дороже вашего. Мой вам совет — меняйте банк.

Время — это самый невосполнимый и драгоценный ресурс. Так почему вы должны тратить свое время в ожидании банкира у него в офисе, потратив еще какое-то время на то, чтобы доехать до него, вместо того чтобы пообщаться со своими детьми или встретиться с близкими?

Не способен меняться. Если ваш банкир не готов меняться — значит, он не готов учиться. По сути, обучение — это превращение знания о поступке в поступок, основанный на знании. То есть обучение — это и есть изменение. Если банкир не готов к изменениям, не видит и не чувствует их — он не сможет вовремя дать вам нужную рекомендацию, не будет успевать реагировать на меняющуюся среду, отстанет от поезда и потащит вас за собой.

Ваш банкир должен отчетливо это понимать, видеть интересную перспективу для вас и сам инициировать изменения. Как говорил Черчилль, «совершенствоваться — значит меняться, быть совершенным — значит меняться часто».

Сейчас, если ты не становишься лучше, ты становишься хуже. Не стоит ждать, пока это «хуже» коснется вас,— поменяйте свой банк. И тогда банкиры будут вынуждены меняться в лучшую сторону для вас.

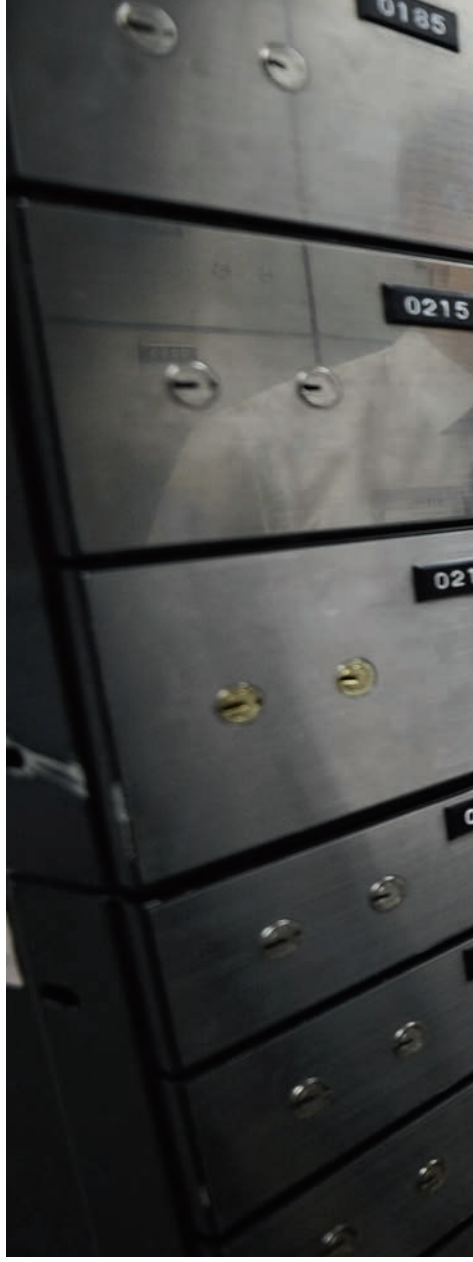
И ПМЭФ — хорошая площадка, чтобы познакомиться, пообщаться, обменяться мнениями, оценить, сравнить и сделать выводы. ●

«Расставьте приоритеты, и тогда у вас в руках будет не расписание, а своего рода карта пребывания и коммуникаций на форуме»

ДОСЛОВНО И МЕЖДУ СТРОК

УЧИМСЯ ЧИТАТЬ БАНКОВСКИЕ РЕЙТИНГИ

В условиях продолжающейся расчистки банковского сектора от неустойчивых игроков клиенты банков нуждаются в ориентирах, позволяющих выбрать наиболее надежные кредитные организации. Одним из ключевых индикаторов может служить кредитный рейтинг, который отражает вероятность исполнения банком своих обязательств. «Деньги» раскрывают секреты рейтингов.


ВАЛЕРИЙ ТИТИЕВСКИЙ

Вопреки устойчивому мнению кредитные рейтинги создаются далеко не только для профессиональных инвесторов. На самом деле обычные вкладчики без финансового образования не только могут, но и должны пользоваться этой оценкой. В отличие от рэнкинга (где указано место, которое банк занимает по размеру капитала, активов, объему вкладов и т. д.) рейтинг дает представление о жизнеспособности кредитной организации. При этом важным является не только уровень рейтинга по шкале от A до D, где A — это высокая кредитоспособность, а D — это фактически дефолт (то есть неисполнение своих обязательств), но и аргументы, которые рейтинговое агентство представляет в своем пресс-релизе (публикуемом одновременно с рейтингом).

Присваивая или пересматривая рейтинг, агентство в обязательном порядке публикует прогноз по нему — стабильный, негативный или позитивный. Стабильный прогноз не предполагает изменений рейтинга в среднесрочной перспективе, негативный прогноз основан на ожиданиях реализации каких-то рисков, а позитивный может отражать перспективу поддержки акционеров, расширения бизнеса или продажи проблемных активов. Прогноз по рейтингу указывает на вероятное изменение рейтинга на горизонте 12–18 месяцев. «Иногда рейтинги ставятся на пересмотр в ожидании наступления (или ненаступления) какого-нибудь существенного события — например, закрытия сделки по слиянию или поглощению»,— поясняет младший директор Moody's Ярослав Совгира. Он замечает, что горизонт пересмотра рейтингов в таком случае — до трех месяцев. В то же время рейтинг может быть изменен сразу без предварительного изменения прогноза, если аналитики сочтут, что того требуют обстоятельства — например, внесение капитала акционером или начавшийся резкий отток клиентских средств из банка. В целом прогноз просто указывает на тенденцию в кредитоспособности участника рынка, которую видит рейтинговое агентство. «Иногда эту тенденцию удается преодолеть,— говорит аналитик S&P Ирина Велиева.— Например, у банка ухудшается качество активов и при формировании резервов он теряет капитал, но при этом собственники осуществляют дополнительные вливания, чтобы компенсировать этот негативный процесс».

Даже самый высокий уровень рейтинга не дает стопроцентной гарантии исполнения обязательств, он лишь показывает, что такая вероятность наиболее высока. В категории B вероятность дефолта вполне реальна — на уровне BBB она составляет 2–3% в течение года, на уровне BB — 5–10%, а на уровне B — 30–40%. При этом важно понимать, что рейтинг — это мнение экспертов агентства о способности банка в полном объеме выполнять свои обязательства, но рейтинг не показывает вероятность отзыва лицензии, хотя они часто коррелируют.

Как строят рейтинг

Основным источником информации для рейтингового агентства является финансовая отчетность — как по международным стандартам (МСФО), так и по российским, но сами по себе цифры — это лишь верхушка айсберга. Отличие агентства от любого эксперта, который может проанализировать отчетность, в том, что банк предоставляет аналитикам агентства свои пояснения, прогнозы и ожидания. И хотя многое из этого потом не отражается в тексте пресс-релиза, формулировки агентства о рисках и перспективах — результат оценки полученной информации. «Часто рейтинговое агентство задолго до остальных участников рынка узнает о новом инвесторе либо наоборот — о планах по реструктуризации обязательств, но не может называть конкретные имена, сроки и суммы»,— поясняет младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин.

Кроме того, рейтинговое агентство получает более детальную информацию, чем представлена в открытой отчетности. Так, например, банки раскрывают аналитикам имена двадцати крупнейших заемщиков, что позволяет оценить риски концентрации в определенных отраслях, аффилированность этих компаний с акционерами, а также получить представление об их кредитном качестве, чтобы соотнести его с данными отчетности.

Еще одной важной информацией для формирования мнения агентства является анализ залогов банка — эксперты оценивает адекватность оценки их стоимости, их ликвидность. Зачастую рейтинговые агентства намного консервативнее, чем банк, оценивают перспективы продажи проблемных активов, что находятся на балансе кредитной организации.

Рейтинговые агентства являются уникальными инсайдерами. «Аудиторы и регулятор смотрят прежде всего на соответствие базовым стандартам,

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕЙТИНГ

ТЕКСТ **Юлия Локшина**
ФОТО **Валерий Титиевский, VOISIN/Phanie/AFP**

Рейтинг может быть изменен сразу без предварительного изменения прогноза, если аналитики сочтут, что того требуют обстоятельства

законодательству, отраслевым требованиям,— поясняет Иван Уклеин.— Рейтинговые агентства ориентируются не только на отчетность, но и на качественные параметры, анализируя прогнозы по финансовым планам, тенденции рынка и отраслей, а также конкурентные позиции компании, различные аспекты ее стратегии развития и корпоративного управления, компетенций и результативности риск-менеджмента». То есть, по сути, эксперты не только делают детальный анализ текущего состояния банка, но и оценивают перспективы его жизнеспособности с учетом состояния рынка и устойчивости положения его акционеров.

В отличие от аудитора, который, как правило, заверяет отчетность банка один раз в год, рейтинговое агентство обязано постоянно поддерживать актуальность рейтинга, то есть отслеживать состояние банка не только в периоды выхода отчетности, а на постоянной основе. «Среди причин обновления рейтинга, например, существенные изменения финансового характера, значительные изменения в составе акционеров или руководства банка, радикальное изменение стратегии развития»,— указывает замдиректора группы банковских рейтингов АКРА Ирина Носова.

Конечно, надо понимать, что рейтинг не является стопроцентной страховкой от возможных негативных сценариев. В первую очередь потому, что агентство работает с информацией, отраженной в отчетности и предоставленной менеджерами банка. «Часто бывает, что на рейтинговых встречах озвучиваются достаточно оптимистичные планы или, например, обещания по предоставлению нового капитала, которые затем не реализуются,— рассказывает

ВОЙСИН / PHANIE/AFP

Ирина Велиева.— Мы стремимся объективно оценивать картину и формировать собственный прогноз развития эмитента, не полагаясь целиком на ожидания менеджмента».

Нередко информация, на основе которой выставляется рейтинг, оказывается заведомо искаженной. Ярчайшим примером такого искажения де-факто стал крах банка «ФК Открытие» в прошлом году. Аудиторское заключение к его МСФО не имело оговорок, а отчетность, сдаваемая в ЦБ, свидетельствовала о том, что все показатели и нормативы в норме. По объему «дыры» в капитале этот банк поставил рекорд за всю историю санаций и банкротств в российском банковском секторе. «„Рисование“ отчетности (или creative accounting) среди банков весьма популярно,— сетует Ирина Носова.— К сожалению, даже аудированная отчетность не гарантирует достоверности данных. Поэтому нам приходится делать не только свою работу, но и работу коллег из соседнего цеха, проверяя цифры на достоверность».

Как читать отчетность

В релизе, который публикуется вместе с рейтингом, агентство не только обосновывает уровень рейтинга и прогноз по нему. «Пресс-релиз, который мы в обязательном порядке публикуем после каждого рейтингового действия (включая подтверждение рейтингов), начинается с обоснования рейтингового решения с перечислением основных факторов, лежащих в его основе, и заканчивается драйверами, которые могут повлечь изменение рейтингов в будущем,— говорит старший директор по финансовым институтам Fitch Ratings Александр Данилов.— Это и есть те ключевые вещи, на которые надо обращать внимание в первую очередь».

Надо понимать, что рейтинг не является стопроцентной страховкой от возможных негативных сценариев

Свое мнение относительно устойчивости банка рейтинговое агентство строит на совокупности ключевых показателей.

1. Качество капитала. Рейтинговое агентство оценивает достаточность капитала не только с точки зрения требований регулятора (норматив Н1), но и с точки зрения возможности абсорбции реальных рисков. Например, агентство может считать, что значительный объем кредитов не будет погашен вовремя, а значит, банку придется создать под них резерв на возможные потери.

2. Динамика активов. По сути, здесь существует два риска — резкий рост или снижение в сравнении со средним показателем по сектору или же рост, не соответствующий уровню капитала.

3. Качество кредитного портфеля. Стоит обращать внимание как на слишком хорошее качество (не может быть реальной просрочка в 0,5% от кредитного портфеля, если в среднем по сектору ее уровень — 10%), так и на слишком высокую долю проблемных кредитов (так как они требуют создания резервов).

4. Резкий рост вкладов или резкий отток клиентских средств. Первая динамика может свидетельствовать о том, что банк «пылесосит» рынок, что часто предшествует отзыву лицензии. Вторая динамика может быть сигналом, что банк стремительно теряет ликвидность. В 2008 году несколько банков именно из-за резкого оттока клиентов лишились лицензии.

5. Доля высоколиквидных активов — это в первую очередь ценные бумаги типа ОФЗ. Если доля таких активов у банка невысока или стремительно сокращается, игнорировать этот сигнал тоже нельзя.

Помимо вышеперечисленных факторов важно учитывать еще один. Приоритетной для объективного понимания уровня риска является «оценка собственной кредитоспособности» банка, то есть очищенная от уровня поддержки (например, государства или госструктур). «Пользователь должен сравнивать оценку собственной кредитоспособности (ОСК) интересующего его банка с другими банками и делать выводы, почему их уровни разные и какие факторы на это влияют»,— советует Ирина Носова. Случаи, когда ОСК банка на две-три ступени ниже его кредитного рейтинга, на банковском рынке не редкость. Например, лишившийся в прошлом году лицензии Татфондбанк имел ОСК на уровне шкалы С (то есть высокая вероятность дефолта), но его

кредитный рейтинг был выше благодаря участию в капитале структур Республики Татарстан. В конечном счете квазигосударственный статус не помог банку сохранить лицензию — акционеры отказались оказывать ему поддержку, а ЦБ счел его санацию экономически нецелесообразной. Но бывает и наоборот — когда рейтинг банка страдает из-за проблем акционера, в то время как его собственная кредитоспособность не ухудшается. В такой ситуации осенью прошлого года оказался банк «Возрождение» из-за проблем «сестринского» Промсвязьбанка, отправленного в итоге на санацию. Все рейтинговые агентства стали снижать «Возрождению» рейтинги, несмотря на уверения ЦБ, что к банку вопросов нет.

Сигналы для вкладчика

Важным сигналом для вкладчика должен служить не только пересмотр рейтинга, но и отказ от него. Банки обычно используют стандартные формулировки о том, что рейтинг отозван «по причинам делового характера», поясняя, что им не нужно столько рейтингов, особенно в условиях ограничения доступа к внешнему финансированию. Однако на практике такие действия, как правило, следуют за намерением агентства понизить рейтинг. В этом случае банк опасается не только снижения рейтинга, но и формулировок, сопровождающих это действие. Так, например, в прошлом году от рейтинга Fitch Ratings отказались банк «Ак Барс» и «Восточный», банки «Глобэкс» и Связьбанк — от рейтинга S&P, а банк «Ренессанс Кредит» и впоследствии лишенный лицензии Русский международный банк — от рейтинга Moody's.

Как правило, конфликты возникают не из-за конкретных формулировок, а из-за более глобальных расхождений агентства и самой компании в оценке перспектив ее развития. По собственной инициативе агентство может отозвать рейтинг только в одном случае — если имеющейся информации недостаточно для объективной оценки. Так, например, «Эксперт РА» с такими пояснениями отозвал в прошлом году рейтинг Московского кредитного банка, а в марте этого года — Транскапиталбанка.

Иногда банки отказываются от рейтинга до его публикации. «Если у эмитента пока нет рейтинга, он может заказать проведение непубличного рейтинга, получив который он решает — конвертировать его в публичный рейтинг или нет»,— рассказывает Александр Данилов. Так, два года назад ВТБ заказал проведение непубличного рейтинга агентству АКРА, но в итоге отказался от его публикации. «После того как рейтинг становится публичным, все его изменения сопровождаются публикацией пресс-релизов, и какого-либо выбора в отношении их непубликации у эмитентов нет»,— уточняет господин Данилов.

Отсутствие рейтинга хотя бы от одного агентства можно считать сигналом к повышенной осторожности — это значит, что банк не готов раскрывать информацию аналитикам

Конфликт интересов

Устанавливая рейтинг компании, агентству приходится лавировать между Сциллой и Харибдой интересов заказчика и рынка, потому что, с одной стороны, оплачивает рейтинг сам банк, очевидно рассчитывая на хорошую оценку, но, с другой стороны, завышение рейтинга грозит потерями инвесторам, которые на эти оценки ориентируются. «Заказчик, оплачивая услуги рейтингового агентства, заинтересован в получении более высокого рейтинга и более красиво написанного пресс-релиза/отчета,— признает Ирина Носова.— Однако наша цель — не торговать рейтингами и отчетами, а показывать рынку то, что есть на самом деле. Кроме того, наши внутренние процедуры исключают пересечение коммерческих и аналитических вопросов, что обеспечивает полную независимость аналитиков от любых коммерческих вопросов».

При этом ответственность за выставленную оценку у агентства очень высока, ведь изменение рейтинга может привести к необратимым последствиям. Так, в прошлом году сразу после получения низкого рейтинга АКРА у банка «ФК Открытие» начался стремительный отток клиентских средств, что привело к значительному дефициту ликвидности. «Но политика по предотвращению конфликта интересов регламентирует, что аналитики не должны задумываться о последствиях снижения рейтинга, какими бы они ни были,— подчеркивает Иван Уклеин.— Часто это даже является дополнительным аргументом для снижения рейтинга: если финансовое положение компании так сильно зависит всего лишь от одной публикации решения агентства, значит, уязвимость бизнес-модели недооценена».

ВАЛЕРИЙ ТИТИЕВСКИЙ

А был ли рейтинг?

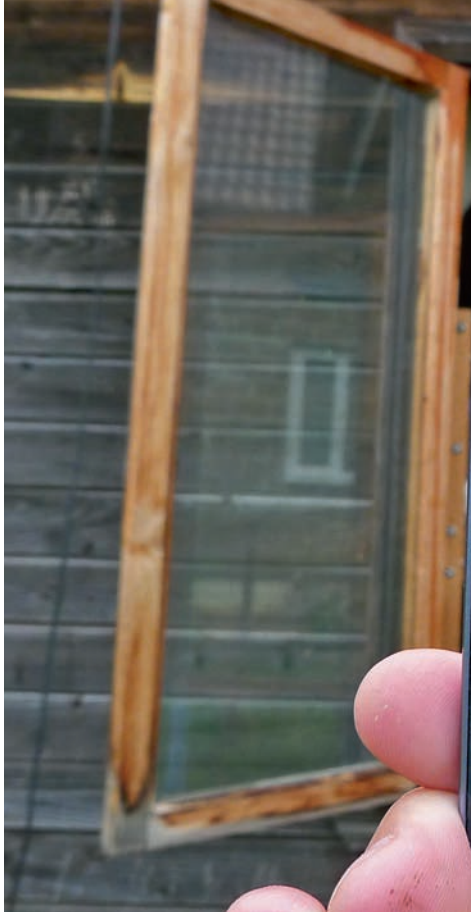
Почти все крупные и средние банки имеют кредитный рейтинг и чаще всего — от нескольких агентств. Наличие рейтинга является необходимым условием для размещения средств пенсионных фондов, страховых резервов, привлечения бюджетного финансирования и т. д. Банкам за пределами топ-200 рейтинг в общем-то не нужен, и они могут экономить на этих расходах, но для более крупных игроков наличие рейтинга — это неотъемлемая часть хорошей репутации. Отсутствие рейтинга хотя бы от одного агентства можно считать сигналом к повышенной осторожности — это значит, что банк не готов раскрывать информацию аналитикам или же предложенный ему уровень рейтинга говорит о высокой вероятности дефолта (шкала С), чего он не хочет афишировать.

Многие из лишившихся лицензии банков, входящих в топ-100, не имели ни одного рейтинга: Росинтербанк, Внешпромбанк, СБ-Банк, «Интеркоммерц», Финпромбанк, «Российский кредит». Сейчас из относительно крупных не имеет ни одного рейтинга большинство банков, что находятся на санации: БМ-Банк, «Экспресс-Волга», «Таврический», Инвестторгбанк, «Траст», «Рост», «Пересвет», Мособлбанк, Фондсервисбанк и т. д. Впрочем, для санируемых банков с учетом их текущих проблем отсутствие рейтинга логично.

Кстати, банки могут вводить в заблуждение относительно наличия рейтинга. Так, например, банк «Югра», отзыв лицензии у которого стал крупнейшим страховым случаем в истории (выплаты вкладчикам составили около 170 млрд руб.), за два года до этого лишился единственного рейтинга от «Эксперт РА», однако на своем сайте указывал, что у банка этот рейтинг действует. Таким образом, всегда нелишне проверить достоверность рейтинга на сайте самого агентства, где опубликованы списки рейтингуемых компаний. ●

СТАРОЕ НА НОВОЕ

КАК В РОССИИ РАБОТАЕТ TRADE-IN НА ЦИФРОВУЮ ТЕХНИКУ



СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

«Деньги» изучили программы обмена старых телефонов и планшетов на новые и выяснили, сколько можно при этом сэкономить на самом деле.

Trade-in — программа обмена старой техники на скидку при покупке новой. Все просто: вы приносите ненужную вам вещь, отдаете ее на оценку продавцу. Если согласны с оценкой, продавец готов вычесть эту сумму из стоимости новой покупки.

Подобные программы в Европе и Америке работают давно во всех сферах. В России они получили распространение в двух сферах. Первая — автомобильная. В 2010 году правительство утвердило программу утилизации старых авто, чтобы подстегнуть обновление автопарка страны. Однако она распространялась только на детища отечественного автопрома. По ней не получишь скидку на новенький Ford в обмен на потертую «Ладу». Впрочем, когда аналогичные программы стали появляться у автодилеров, спектр «обмениваемых» авто значительно расширился.

Вторая сфера — цифровая техника. С недавних пор у пользователей появилась возможность обменивать старенький (и не очень) гаджет на новый с доплатой. «Деньги» изучили условия trade-in в крупнейших торговых сетях цифровой техники в России.

Меняем флагманы

Крупные ритейлеры работают по программе trade-in чаще с продуктами Apple и Samsung. С обоими флагманами работает «Связной». При этом программы trade-in для этих компаний запускались раздельно. В июле прошлого года ритейлер разрешил своим клиентам обменивать старые iPhone на новые.

С апреля этого года обмену на скидку подлежат еще и планшеты iPad (начиная с iPad 2, но кроме iPad Pro). Программа распространяется на все магазины «Связного» и на точки продаж C-Store. Клиенты C-Store могут получить скидку не только для покупки новой модели планшета от Apple, но и на ноутбуки MacBook, компьютеры iMac или смартфоны iPhone.

В конце марта «Связной» запустил trade-in и на продукцию Samsung. Запуск программы был приурочен к старту продаж новинок Samsung S9 и S9+. Программа распространяется на модели, начиная от Galaxy A3 и заканчивая Galaxy S8, а также Galaxy Note5.

Как сообщили нам в справочной службе «Связного», traide-in у них не ограничен одним и тем же брендом. То есть если вы принесете iPhone, при желании вам его обменяют (конечно же, с доплатой) и на смартфон от Samsung.

Как оценивают

Размер скидки определяет специальная компьютерная программа, которая занимается trade-in продуктов Apple в России по лицензии от корпорации Тима Кука. Партнером российских ритейлеров по этой программе выступает Belmont, которая работает по лицензии Apple почти во всем мире за пределами США. Как рассказали нам сами продавцы, необходимо принести свой гаджет, подключить к устройству и то самостоятельно оценит состояние продукта, после чего назовет сумму скидки.

Максимальный размер скидки, если верить рекламе, составляет 40%, но при этом зависит от множества факторов. На практике получить столь большую скидку возможно при покупке самой дешевой из новинок, сдавая при этом ритейлеру фактически новый телефон (планшет) одной из предпоследних моделей. Обычно же размер скидки гораздо ниже. Так, за iPad 2 в хорошем состоянии нам пообещали не более 2 тыс. руб. Это при том, что самый дешевый новый iPad стоит 20 990 руб.

Как там у других

Только с Apple работает его фирменный магазин re:Store, а также «М.Видео». Программа re:Store распространяется на все модели iPhone начиная с 4-й серии. При этом магазин предлагает trade-in еще и экшен-камер различных производителей: GoPro, AEE, Contour, Garmin, Kodak, Midland, Nikon, Olympus, Panasonic, Samsung, SJCAM, Sony, Xiaomi, YI, камеры Smarterra с поддержкой разрешения видеосъемки 4K. Механизм оценки, как нам пояснили, не отличается от того, что есть у «Связного».

Что касается «М.Видео», то его trade-in была запущена еще в октябре прошлого года и продлилась до 5 декабря. Сперва в компании говорили, что акция может быть продлена в зависимости от уровня спроса. По факту зимой ее продлевать не стали. Зато с апреля в «М.Видео» заработала программа trade-in на планшеты Apple. «При сдаче бывших в употреблении устройств iPad 2, iPad 3, iPad 4, iPad Air, iPad Air 2, iPad mini, клиенты получают скидку от 1,5 тыс. руб. до 9 тыс. руб. на покупку любого нового смартфона или планшетного компьютера»,— заверили нас в «М.Видео».

Samsung и Xiaomi, так же как и Apple, предлагают программу trade-in в России через свои фирменные магазины. Корейский производитель запустил программу обмена смартфонов на скидку в июне прошлого года. При этом компания решила не ограничиваться собственными моделями S6 и S7/S7 Edge. Samsung решил заодно уколоть и своего главного конкурента на рынке, предложив пользователям сдать надоевший или ненужный iPhone и получить устройство из последних линеек компании по выгодной цене. В компании говорят, что выгода может составить от 14 тыс. руб. до 32 тыс. руб. Естественно, на практике размер скидки зависит от сдаваемой модели гаджета. Наконец, программа trade-in Xiaomi доступна в магазинах «Румиком». Какие именно модели участвуют в программе, впрочем, на сайте ритейлера не указано. Как и размер скидок. На запрос «Денег» представители «Румикома» не ответили.

Не только «яблоки»

Широкий спектр моделей, которые могут участвовать в программе trade-in, сейчас у «Евросети». Если большинство ритейлеров ограничиваются Apple и Samsung, то у «Евросети» в программе представлены все крупнейшие производители. Среди них, например, HTC, Xiaomi, Sony, Nokia и Microsoft.

«„Евросеть“ сейчас тестирует разные программы trade-in в магазинах»,— рассказала «Деньгам» PR-директор «Евросети» Александра Перцева. Компания не стремится ее популяризировать — вы не найдете ее на сайте среди услуг. Впрочем, она не пользуется большим спросом у клиентов не только поэтому: размер скидок по trade-in до-

ТЕКСТ **Кирилл Сарханянц, Михаил Малыхин**
ФОТО **Сергей Куликов**

вольно низкий. Гораздо выгоднее продать свой старый смартфон или планшет на торговых площадках типа Avito.

Вместе с тем компания запустила альтернативный trade-in сервис, который называется «Меняем на новое». От традиционной программы trade-in эта услуга отличается фиксированным размером скидки и наличием ограничения по возрасту смартфона. «Меняем на новое» рассчитана на тех, кто постоянно обновляет свои гаджеты, и не годится для смены совсем старых моделей. Зато с финансовой точки зрения эта программа гораздо выгоднее для клиентов, чем trade-in, и, как заверяют в самой компании, пользуется популярностью.

Выглядит это следующим образом: при покупке мобильного устройства в «Евросети» клиент может дополнительно приобрести сертификат на скидку. Его стоимость составляет 20% от цены приобретаемого смартфона. «При покупке данного сервиса смартфон можно сдать в любом состоянии, даже если он разбит или просто надоел. Если покупатель захочет обменять смартфон в течение 180 дней, он получит сертификат с фиксированным номиналом на покупку нового — 70% от стоимости предыдущего устройства на момент приобретения. В период от полугода до года с момента покупки номинал сертификата составит 50% от стоимости старого смартфона»,— пояснила госпожа Перцева. Таким образом, клиент может отбить половину цены своего старого устройства.

Сервис распространяется на смартфоны любых брендов, купленные в магазинах ритейлера в Москве и Московской области, Северо-Западном и Западно-Сибирском филиалах. Принимать их для замены будет партнер «Евросети» компания «Нава Сервис»: устройство заберет курьер, а сертификат «Евросети» можно получить по СМС и e-mail. После этого с ним можно будет прийти в магазин и приобрести новый гаджет с указанной скидкой.

Спустя восемь лет после первого опыта масштабного проведения trade-in этот способ «сэкономить» так и не стал массовым. Даже на рынке цифровой техники подобные программы распространяются в основном только на смартфоны двух крупнейших мировых производителей. А например, ноутбуки можно сдать и вовсе только во время разовых акций у кого-то из ритейлеров. Такие акции обычно даже не носят название trade-in. Да и сама перспектива экономии с помощью предлагаемых сегодня программ довольно туманна. Обычно ритейлеры оценивают сдаваемые устройства значительно ниже их стоимости на вторичном рынке. А потому и широкого спроса на trade-in в России как не было, так и нет. ●

Ренессанс® страхование

СУПЕР-ЦЕНА
НА **КАСКО**

Оформите на renins.com

ООО «Группа Ренессанс страхование»
Подробности и лицензии на www.renins.com

реклама

REUTERS

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ НА МИЛЛИОН

РОССИЯНЕ НЕ ТЕРЯЮТ ИНТЕРЕСА К ИНОСТРАННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Зарубежная недвижимость остается привлекательной для покупки — к счастью тех, кто рассматривает такую возможность, рынки недвижимости медленнее реагируют на политические риски. Это хорошо видно на примере Лондона: напряжение между Россией и Великобританией не повлияло на интерес к недвижимости в британской столице.

В пятерке самых дорогих городов мира для покупки недвижимости — Монако, Гонконг, Нью-Йорк, Лондон и Сингапур, подсчитали аналитики компании Knight Frank. Топ-5 рейтинга городов по стоимости квадратного метра при покупке недвижимости на сумму $1 млн не меняется второй год подряд. Но в Монако, Сингапуре и Лондоне покупателю с $1 млн в этом году достанется меньше квадратных метров, чем в прошлом. В Монако — 16 кв. м вместо 17, в Нью-Йорке — 25 кв. м вместо 27, в Лондоне — 28 кв. м вместо 30, в Сингапуре — 39 вместо 43. По словам директора по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank Марины Шалаевой, политические риски на рынок недвижимости Лондона пока не повлияли. Клиенты рассматривают покупку жилья в столице Великобритании в первую очередь для обеспечения проживания своих детей. «Поэтому при выборе района Лондона особую роль играет близость к учебным заведениям»,— уточняет она.

По данным Kalinka Group, активность покупателей зарубежной недвижимости из России будет расти: в компании проанализировали мотивацию продавцов элитной недвижимости в Москве с 2014 года и выяснили, что желающих ее продать стало в три раза больше. И каждый третий собственник собирается выйти из активов, чтобы уехать из России. Если в 2014 году доля тех, кто продает недвижимость с целью покинуть страну, составляла 20% от обращений клиентов-продавцов, то сейчас она выросла до 30%.

Спрос на инвестиционную недвижимость остается. Для покупки с целью инвестиций россияне часто рассматривают Берлин и другие крупные города Германии — Гамбург, Мюнхен. «Здесь хорошо развит рынок арендного жилья и цены на объекты более привлекательны по сравнению с другими европейскими странами»,— объясняет госпожа Шалаева. При покупке недвижимости на этапе строительства ее владелец может рассчитывать на увеличение стоимости объекта на 5% ежегодно, и 3–5% в год составит доход от сдачи в аренду.

Другое направление спроса — приобретение недвижимости на Кипре в рамках участия в паспортной программе. Кипр выдает паспорта инвестировавшим в страну с 2007 года. Тогда порог входа был €17,5 млн, сейчас он снижен до €2 млн. По наблюдениям Марины Шалаевой, инвесторы предпочитают вкладывать как в жилую, так и в коммерческую недвижимость: приобрести отель, ресторан или офис с арендатором в Лимасоле или Никосии, вложиться в девелопмент. «У нас были ситуации, когда несколько партнеров выбирают совместный крупный проект — например, покупают отель или апарт-комплекс за €8–10 млн — и получают паспорта»,— отмечает она.

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПЛОЩАДИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ДОСТУПНОГО НА СУММУ $1 МЛН (КВ. М)

МЕСТО	ГОРОД	ЯНВАРЬ 2018 ГОДА	ЯНВАРЬ 2017 ГОДА
1	МОНАКО	16	17
2	ГОНКОНГ	22	20
3	НЬЮ-ЙОРК	25	27
4	ЛОНДОН	28	30
5	СИНГАПУР	39	43
6	ЖЕНЕВА	41	42
7	ПАРИЖ	47	55
8	СИДНЕЙ	48	59
9	ШАНХАЙ	54	46
10	ЛОС-АНДЖЕЛЕС	58	62
11	ПЕКИН	66	58
12	ТОКИО	76	91
13	БЕРЛИН	77	87
14	МАЙАМИ	78	74
15	МОСКВА	81	77
16	МЕЛЬБУРН	90	110
17	МУМБАЙ	92	99
18	СТАМБУЛ	98	102
19	ДУБАЙ	138	162
20	КЕЙПТАУН	157	209

Данные Knight Frank.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Reuters**

СКОЛЬКО СТОИТ ПЛЯЖНЫЙ ОТДЫХ ЭТИМ ЛЕТОМ

Растущий потребительский спрос вкупе с ослаблением рубля за год увеличили среднюю стоимость размещения на популярных зарубежных пляжных направлениях на 20–30%. Единственной дешевеющей страной стали ОАЭ. Отели в Крыму подорожали в среднем на 25%, в Краснодарском крае — на 4%. «Деньги» выяснили, какие форматы размещения этим летом окажутся наиболее выгодными.

Дороже всего отдыхать этим летом в апартаментах. Как следует из расчетов Ostrovok.ru, средняя стоимость подобного размещения ощутимо выросла практически на всех популярных пляжных направлениях. Так, в апреле снять апартаменты на европейском побережье Черного моря, к примеру в Болгарии, на летние месяцы стоило почти в два раза дороже, чем годом ранее,— средний чек составил 3,8 тыс. руб. за ночь. В Израиле за тот же период аналогичный формат подорожал более чем в полтора раза, до 8,6 тыс. руб. за ночь. Директор по маркетингу Ostrovok.ru Наталья Радченкова связывает рост стоимости апартаментов с тем, что формат становится все более востребованным.

Впрочем, увеличение стоимости размещения в апартаментах заметно далеко не на всех направлениях. Так, на черноморском побережье России это размещение подешевело сразу на 25% (до 3 тыс. руб. за ночь), в то время как средний чек на ночь по всем форматам за год вырос на 4%. Как следует из данных Ostrovok.ru, подобный рост цен произошел во многом за счет высокобюджетных отелей категории пять звезд, ночь в которых подорожала на 39% (до 15,3 тыс. руб.). Остановиться на Черном море в Крыму этим летом пока стоит на четверть дороже, чем годом ранее. Среднее бронирование обходится в 3,7 тыс. руб. за ночь. Это лишь на 16% ниже аналогичного показателя для черноморского побережья Европы (4,3 тыс. руб. за ночь).

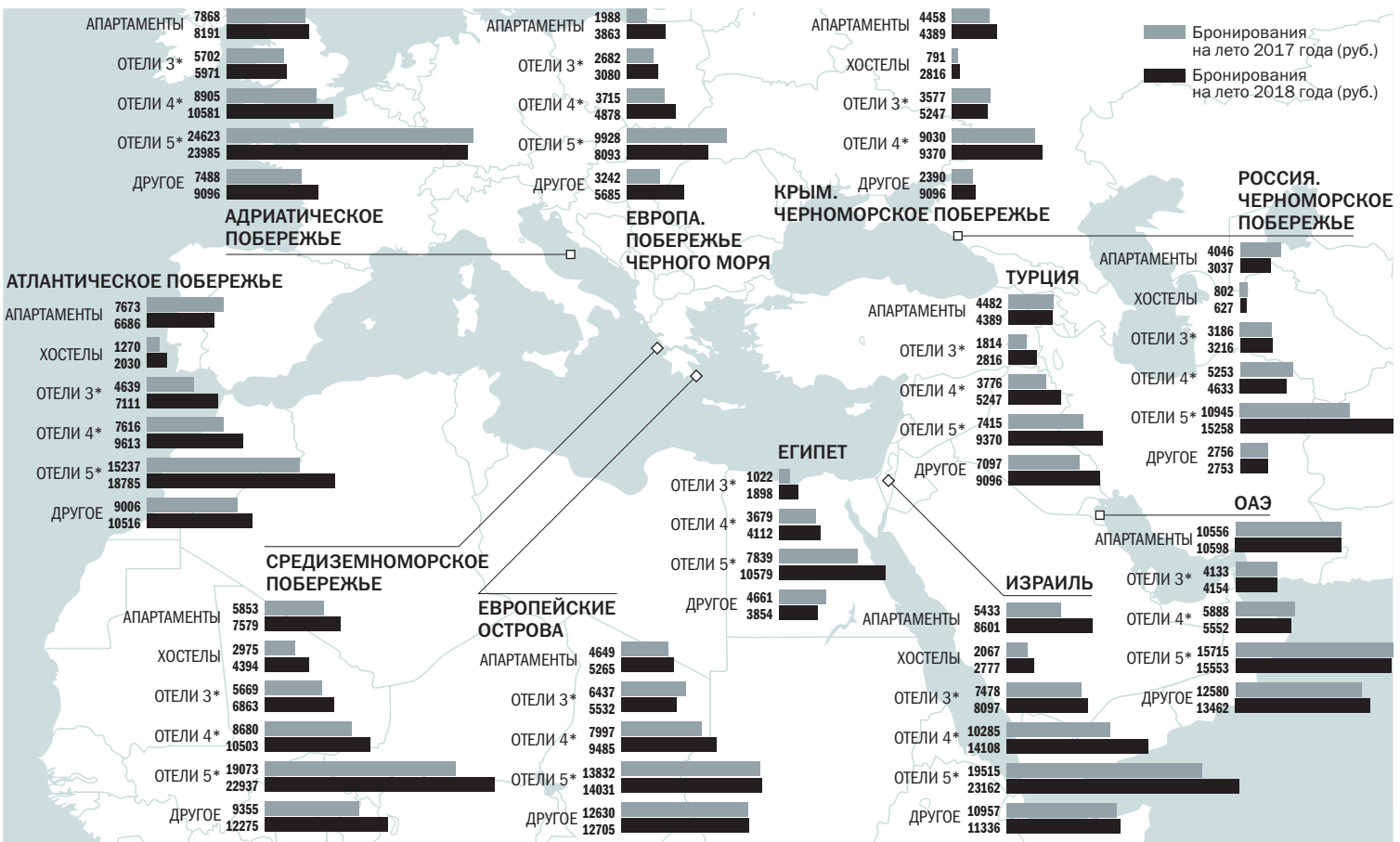
На атлантическом побережье Европы, например в Испании и Франции, бронировать апартаменты на лето, напротив, окажется более выгодной затей. Их стоимость за год снизилась на 13% (до 6,7 тыс. руб.) за ночь. Наибольший рост на этом направлении отмечается в сегментах хостелов и трехзвездных отелей, которые за год подорожали более чем в полтора раза. «Их очень много, а спрос на них традиционно высок»,— объясняет госпожа Радченкова.

Единственным пляжным направлением, где за год стоимость снизилась практически во всех типах средств размещения, стали ОАЭ. Ночь летом здесь будет стоить в среднем 9,9 тыс. руб., это на 5% дешевле аналогичного показателя прошлого года. В конкурирующей с ОАЭ Турцией средний тариф на размещение за годы вырос на 28%, до 6,1 тыс. руб. за ночь. Наталья Радченкова связывает этот тренд с увеличивающейся у туристов популярностью направления на фоне стабильной геополитической обстановки и ослабления рубля. ●

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ НА ПОПУЛЯРНЫХ ПЛЯЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЛЕТОМ

Источник: Ostrovok.ru.



В ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТПУСК

РОССИЙСКИЕ ПЕНСИОНЕРЫ СТАНОВЯТСЯ АКТИВНЫМИ ПУТЕШЕСТВЕННИКАМИ

Достигая пенсионного возраста, россияне все реже отказываются от приобретенной ранее привычки проводить отпуск за границей, а молодое поколение все чаще стимулирует ездить на отдых своих родителей. Люди старшего поколения становятся активными клиентами туроператоров и систем самостоятельного бронирования. «Деньги» выяснили, где чаще всего отдыхают российские пенсионеры.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Александр Петросян**

По мнению экспертов туристического рынка, представления о заслуженном отдыхе новых пенсионеров заметно отличаются от представления людей старшего поколения. Достигнув пенсионного возраста, россияне все реже стремятся проводить все свободное время дома и на даче, подыскивая для себя альтернативные варианты досуга. Клиенты пенсионного возраста становятся все более активными путешественниками, а их доля в общей структуре спроса заметно растет, свидетельствуют данные туристического рынка.

Доля пенсионеров растет

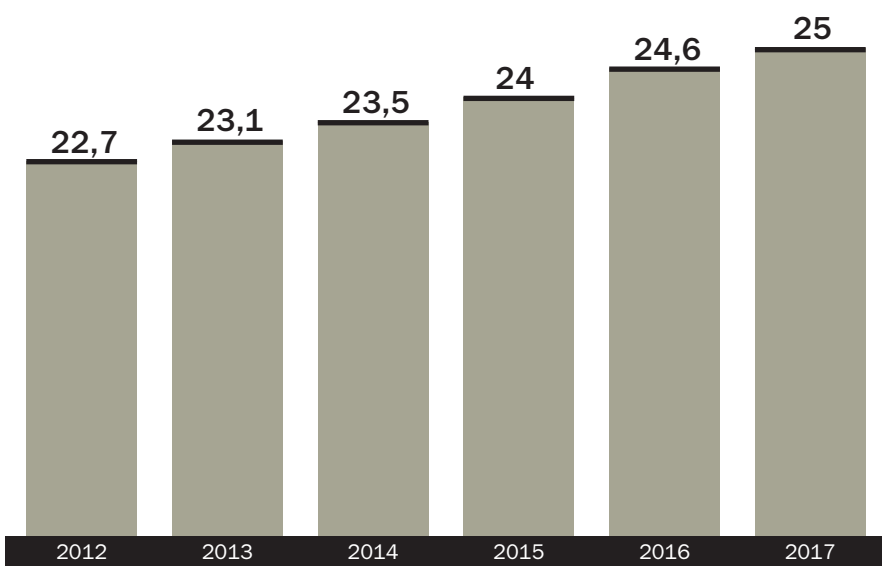
Рост числа путешествующих пенсионеров пока лучше всего заметен на организованном рынке. Согласно расчетам OnlineTur.ru, 28% туров по программам раннего бронирования на лето были зарезервированы туристами достаточно солидного возраста. «Понятно, что по итогам года цифры скорректируются, но по нашим прогнозам, доля пенсионеров в общем числе выезжающих за рубеж туристов по итогам 2018 года составит не менее 15%»,— рассказывает представитель сервиса Игорь Блинов. Эта цифра более чем в полтора раза превышает аналогичный показатель прошлого года (8,5%), в четыре раза выше уровня 2016 года (3,6%) и в десять раз — 2015-го (1,5%). Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин называет аналогичные цифры, говоря о двукратном увеличении доли пенсионеров в структуре продаж. А директор по продажам Level.Travel Ольга Анисько призналась, что за последний год доля клиентов старше 55 лет в общем числе бронирований сервиса выросла с 4,9% до 6%.

Эту динамику господин Ромашкин связывает с двумя факторами: во-первых, пенсионного возраста достигают люди, которые успели накопить собственный капитал, во-вторых, молодые люди все чаще стремятся отправлять на отдых своих пожилых родителей, стимулируя их вести более активный образ жизни. Игорь Блинов связывает резкий рост организованного турпотока пенсионеров за границу в последние два года с возвращением на рынок Турции. Он напоминает, что в ноябре 2015 года на продажу туров в страну был наложен мораторий, фактически продлившийся до конца лета 2016 года. При этом Турция, по словам господина Блинова, формирует 80% продаж туров пенсионерам, которые традиционно предпочитают прежде всего комфортный бюджетный пляжный отдых. Впрочем, в общем организованном потоке за границу доля Турции хоть и существенна, но заметно меньше — составляет около 50%.

Несмотря на наметившуюся динамику, Ольга Анисько не ждет, что число путешествующих туристов в будущем будет увеличиваться столь же заметными темпами. «Их доходы в массе не увеличиваются, в то время как стоимость отдыха растет»,— объясняет она. По ее

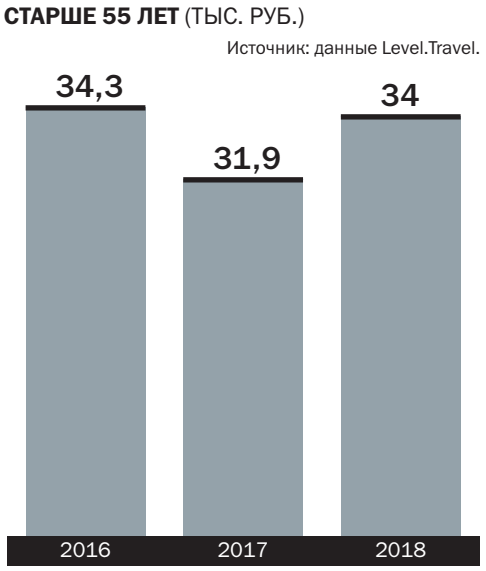
ЧИСЛО ЛЮДЕЙ СТАРШЕ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ (МЛН ЧЕЛОВЕК)

Источник: данные Росстата.



СРЕДНИЙ ЧЕК НА ВЫКУПЛЕННЫЙ ТУР У РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ СТАРШЕ 55 ЛЕТ (ТЫС. РУБ.)

Источник: данные Level.Travel.



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ У САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ТУРИСТОВ СТАРШЕ 55 ЛЕТ

Источник: Biletix.

ТОП-5 ВНУТРЕННИХ НАПРАВЛЕНИЙ

	2017	2018
1	СИМФЕРОПОЛЬ	СИМФЕРОПОЛЬ
2	СОЧИ	СОЧИ
3	АНАПА	АНАПА
4	МИНВОДЫ	МИНВОДЫ
5	КРАСНОДАР	ГЕЛЕНДЖИК

ТОП-5 МЕЖДУНАРОДНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

	2017	2018
1	ЕРЕВАН	БУРГАС
2	БУРГАС	ТИВАТ
3	ТИВАТ	ЕРЕВАН
4	БАТУМИ	ТЕЛЬ-АВИВ
5	КИШИНЕВ	БАТУМИ

Число людей пенсионного возраста в России неуклонно растет. По данным Росстата, число женщин старше 55 и мужчин старше 60 лет к началу 2018 года достигло порядка 25 млн. Это на 1,6% больше, чем годом ранее, а в сравнении, например, с 2012 годом — на все 10%.

мнению, чтобы обычные пенсионеры чаще ездили, понадобились бы государственные дотации.

Увидеть Париж и отдохнуть

Сергей Ромашкин условно разделяет клиентов старшего возраста на две категории. К первой относятся люди, которые долгое время предпочитают одни и те же привычные курорты. Ко второй — те, кто стремятся посетить места, в которых никогда не бывали. «Например, человек всю жизнь мечтал увидеть Париж и только, достигнув пенсионного возраста, получил возможность реализовать эту мечту»,— поясняет господин эксперт.

Сергей Ромашкин рассказывает, что единственное серьезное отличие туристов зрелого возраста от остальных — большой спрос на оздоровительные туры и поездки в санатории. При этом, по его словам, речь идет далеко не только об отечественных здравницах: многие выбирают санатории, расположенные в Европе. По оценкам господина Ромашкина, подобные оздоровительные туры приобретают 40–50% клиентов в возрасте, среди всех туристов этот показатель составляет 10–15%.

В «Библио-Глобусе» рассказывают, что наибольшей популярностью у старшего поколения пользуются поездки по России. В компании объясняют: интерес к внутренним направлениям обусловлен отсутствием языкового барьера, привычной кухней и климатом. Кроме того, в России расположены традиционно популярные санаторно-курортные учреждения. Доля клиентов-пенсионеров в структуре продаж других популярных направлений «Библио-Глобуса» ненамного меньше: для Кипра, Турции, Чехии, Италии и Белоруссии она составляет 15–17%. В случае со всеми остальными странами этот показатель варьируется в диапазоне от 10% до 15%.

В Level.Travel указывают, что для организованных туристов старшего возраста характерны те же тренды, что и для обычных. Так, за год доля проданных им туров в Турцию выросла с 33,3% до 38,1%, по России, напротив, размылась с 15,2% до 9,8%. Третьим по популярности направлением для летнего отдыха пенсионеров в этом году стали ОАЭ, аккумулировав 9,1% спроса, а на четвертом месте Кипр — 7,1%.

Короли межсезонья

Согласно расчетам Level.Travel, люди в возрасте, как правило, располагают небольшим бюджетом для путешествия — средний чек подобных туров составляет 34 тыс. руб. Впрочем, их предпочтения таковы, что сэкономить им совсем нетрудно. Так, в «Библио-Глобусе» рассказывают, что туристы старшего возраста любят отправляться в отпуск в межсезонье: перед началом жаркого сезона и после его окончания — конец мая—начало июня и вторая половина сентября. Поездку в Турцию или на Кипр они обычно совершают вместе с внуками, а отправляясь в путешествие по Европе, предпочитают останавливаться в бюджетных отелях категории три или четыре звезды.

Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий рассказывает, что путешествующие пенсионеры предъявляют дополнительные требования, во-первых, к безопасности отдыха, а во-вторых, к климату — слишком жаркие страны не пользуются у них популярностью. «Такие туристы, как правило, просят подобрать для отдыха более спокойные курорты. Например, в Паттайю или в Лимасол они едут менее охотно»,— объясняет он. В числе важных факторов при выборе средства размещения господин Зарецкий выделяет недолгую дорогу до моря без сильных перепадов высот и лестниц. Кроме того, по его словам, большой популярностью у людей старшего возраста пользуются отели, расположенные рядом с хвойными деревьями.

Молодым не угнаться

Люди старшего возраста становятся не только активными поклонниками организованного пляжного и санаторного отдыха, но и активными самостоятельными путешественниками. Согласно расчетам OneTwoTrip, по итогам 2017 года число приобретающих авиабилеты старше 60 лет выросло на 41,2%. Для сравнения: за тот же период самая активная возрастная группа, люди от 26 до 40 лет, показала рост продаж на 36%. При этом популярность путешествий растет не только у пенсионеров из Москвы. По расчетам OneTwoTrip, по итогам 2017 года жители столицы старше 60 лет купили на 44,4% больше авиабилетов, чем годом ранее, из городов-миллионников — на 44%, из всех остальных — на 35,6%. Практически во всех этих регионах люди старшего возраста оказались лидерами по динамике активности подобных покупок. Исключением стала лишь Москва, где пенсионеров обскакали путешественники в возрасте до 19 лет,— число покупок билетов молодыми людьми выросло сразу на 50,2%.

Директор по развитию OneTwoTrip Аркадий Гинес связывает рост туристической активности людей старшего возраста с двумя факторами. Первый — произошедшее за последние годы снижение стоимости авиабилетов, развитие лоукост-перевозок, сделавшие воздушный транспорт доступным для чувствительных к цене клиентов. Еще один — демографические изменения населения. «С одной стороны, к пенсионному возрасту подходят люди, которые уже проявили себя как активные путешественники, с другой — взрослыми и платежеспособными становятся их дети, для которых путешествия и фотографии из них в социальных сетях — своеобразная психологическая зависимость»,— рассуждает он.

В Biletix указывают, что за год спрос на авиабилеты среди клиентов старшей возрастной группы вырос на 4,1%. География их поездок при этом достаточно широкая. Согласно данным сервиса, планируя поездку на летний период внутри страны, российские пенсионеры чаще всего выбирают авиабилеты в Симферополь, Сочи, Анапу, Минеральные Воды и Геленджик. В качестве вариантов зарубежного путешествия наиболее популярны у них Бургас, Тиват, Ереван, Тель-Авив и Батуми.

По данным UFS.Travel, в пятерку самых популярных европейских направлений у путешественников старшего возраста вошли в этом году Бургас, Прага, Тиват, Рига и Мюнхен. Среди направлений ближнего зарубежья спросом пользуются Ереван, Кишинев и Минск. В сервисе рассказывают, что железнодорожные билеты люди старше 55 лет чаще всего покупают в Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород и Краснодар.

ШИРОКОПОЛОСНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ

С начала года в России появился легальный рынок телемедицинских консультаций. По оценкам его экспертов и игроков, у россиян интерес к телемедицинским сервисам есть. Развитие отрасли ограничивают юридические проблемы и низкая информированность населения о новых услугах.

ТЕКСТ **Анастасия Мануйлова**
ФОТО **DPA/TASS, пресс-служба Группы Ренессанс страхование**

С начала 2018 года в России стали возможны телемедицинские консультации. До этого подобного рода услуги предлагались в программах частной медицины, но были фактически вне закона — поставить диагноз официально и выписать рецепт в ходе онлайн-консультации специалисты не могли. На создание столь необходимого отрасли базового закона ушло несколько лет, и только летом 2017 года он получил одобрение Госдумы.

Теперь по закону телемедицинские технологии могут применяться на территории РФ при оказании первичной, специализированной, скорой и паллиативной медпомощи как амбулаторно, так и стационарно. Минздрав признал дистанционные консультации в формате «врач—врач» и «врач—пациент». Однако чтобы получить право на заочный прием, пациенту все равно придется прийти на первичную консультацию лично. Только после очной встречи, постановки диагноза и назначения лечения пациент может обращаться к специалисту с дополнительными вопросами удаленно. После телеконсультации врач может выписать пациенту электронный рецепт, в том числе на препараты, содержащие наркотические или психотропные вещества, или справку. Для идентификации врачи и пациенты должны использовать электронную подпись или авторизацию через портал госуслуг. В дальнейшем коммерческие поставщики телемедицинских услуг также смогут присоединиться к порталу.

По словам Дениса Швецова, директора по развитию сети клиник «Доктор рядом», в начала года рынок телемедицинских консультаций в РФ начал стремительно расти. «Количество консультаций увеличивается из месяца в месяц. Но, несомненно, мы еще в самом начале и нужно приложить еще немало усилий для реального включения телемедицины в рутинный формат получения медицинской помощи. С приходом на рынок крупных непрофильных

DPA / TASS

игроков с большими маркетинговыми возможностями, таких как МТС, „МегаФон“, Сбербанк, Mail.ru, мы ждем увеличения информированности клиентов и дальнейшего повышения потока обращения»,— говорит он.

Ранее компания «Мобильные медицинские технологии» прогнозировала, что в 2018 году объем рынка телемедицинских услуг может вырасти до 3 млрд руб., а в перспективе трех—пяти лет достигнуть 18 млрд руб. «80% клиентов по ДМС охвачено телемедицинскими продуктами»,— утверждает Максим Чернин, член экспертного совета при правительстве. По его словам, большинство крупнейших медицинских страховщиков уже либо подключили клиентов к телемедицине, либо запустили пилотные проекты и смотрят, насколько это прибыльно, обращают внимание на удовлетворенность клиентов, на клиентское поведение вообще.

По словам экспертов, в нынешнем варианте законодательства о телемедицине есть еще некоторые серые зоны, которые требуют дальнейших уточнений и разработки методических материалов со стороны регулирующих органов. «Должны быть прописаны порядок оказания медицинской помощи на базе телемедицинских технологий,— поясняет господин Швецов.— Или, например, в законе написано, что могут проводиться анонимные и псевдоанонимные консультации, но непонятно, что это такое и как их проводить, чем они будут отличаться от обычных. Написано, что будут опубликованы порядки, но непонятно, кто должен быть их автором».

Те, кто серьезно консультируется с юристами, по словам Евгения Паперного, главы проекта «Дети» Mail.ru, понимают: запрещено практически все, что представляет коммерческий интерес. «В частности, следует отметить запрет на оказание анонимной телемедицинской помощи, притом что очно это разрешено, требование пациентам подтверждать свою личность через госуслуги, а организациям — подключаться к так называемой ЕГИСЗ (Единая государственная информационная система в сфере здравоохранения.— **„Деньги“**), причем государство может разрешить, а может и не разрешить такое подключение, абсурдное требование к врачам — оказывать телемедицинские услуги только со своего рабочего места в медицинской организации»,— говорит он.

Еще одна сложность, с которой столкнулись телемедицинские сервисы на российском рынке,— это низкий уровень информированности клиентов. «Наша задача сейчас — предложить клиенту однажды воспользоваться телемедициной. А то, как клиент ее оценит, уже будет определять, будет он ею пользоваться дальше или нет. Сегодня самая главная проблема заключается в отсутствии у клиентов потребительского опыта»,— говорит господин Чернин. Ранее схожие данные представила компания ResearchMe — по данным ее исследования, россияне в целом готовы пользоваться телемедицинскими сервисами, однако об их существовании знают далеко не все. Исходя из данных исследования, всего 7% населения точно знают о существовании и содержании закона о телемедицине. Более трети (36%) имеют смутные представления об этом, более половины (57%) услышали о законе впервые во время опроса. Среди тех, кто знает о телемедицине, готовы воспользоваться удаленной консультацией более половины опрошенных (57%, в основном это женщины старше 45 лет). Молодежь в возрасте 25–34 лет отнеслась к нововведению скептически: 52% скорее не будут пользоваться такими услугами. Среди главных причин отказа респонденты назвали возможную неточность телемедицины (23%) и вероятность утечки персональных данных (13%). ●

«Наша задача сейчас — предложить клиенту однажды воспользоваться телемедициной. А то, как клиент ее оценит, уже будет определять, будет он ею пользоваться дальше или нет»

«ТЕЛЕМЕДИЦИНА В РОССИИ РАБОТАЕТ ПО-ДРУГОМУ»

ПРЕСС-СЛУЖБА ГРУППЫ РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ

Прошел год с того момента, как мы запустили собственный проект по телемедицине, первыми среди российских страховщиков. И сейчас у нас есть понимание того, как работает эта бизнес-модель в России и что происходит со стартапами в этой области.

ВЛАДИМИР ТИНЯКОВ,
исполнительный вице-президент
Группы Ренессанс страхование

Один из главных выводов по итогам года состоит в том, что ожидания по рынку были явно завышены. Телемедицина как новая отрасль не принесла огромных доходов, а главной трудностью для множества возникших на волне интереса к телемедицине стартапов стало привлечение клиентов.

Им очень сложно удерживать клиентов на постоянной основе: чаще всего клиенты либо обращаются в критической ситуации, либо используют телемедицину как способ найти хорошего врача или перепроверить уже имеющийся диагноз. И оказалось, что затраты на привлечение клиентов выше, чем доход с клиента. Поэтому финансовая бизнес модель-для частных клиентов в текущем виде не работает. И мы видим, что многие сервисы ищут постоянные источники клиентской базы в виде страховых компаний или сетевых клиник.

Для нас, как для страховой компании, главный вывод таков: ценность телемедицины остается в области клиентского сервиса.

Мы видим, что сервис дает возможность получить медицинские консультации тем, кому трудно до этого было их получить. В регионах есть большой интерес, особенно в Екатеринбурге, Уфе, Рязани, Калуге и Воронеже. Плюс на телемедицинские услуги особенно высокий спрос у клиентов, которые имеют некий барьер при личном общении с врачами.

По нашей статистике, наиболее востребованными оказались консультации врача общей практики – порядка 65% консультаций, 35% консультаций провели узкопрофильные специалисты. Чаще, чем к другим узким специалистам, клиенты обращались к гинекологу и дерматологу.

Каковы перспективы развития телемедицины? Наиболее реалистичны, на наш взгляд, три сценария:

– телемедицина дополнит традиционный процесс оказания медицинской услуги и будет наиболее эффективна при повторном обращении после очного визита к врачу (на этом этапе доктор может поставить диагноз, определить план лечения). Телемедицинские консультации заменят часть повторных визитов и предоставят возможность удаленного мониторинга сложных заболеваний;

– как бизнес-модель телемедицина будет использоваться преимущественно сетевыми клиниками и страховыми компаниями, у которых есть обширная клиентская база;

– для страховщиков телемедицина будет выгодна в том числе как способ маршрутизации клиентов, возможность снизить затраты на лечение, снять часть затрат на этапе первичного консультирования.

По итогам года еще мы также видим, что ключевая разница, которая существует между телемедициной у нас и за рубежом, заключается в том, что в нашей стране нет института частных докторов,– мы не можем предлагать услуги персонализированного доктора, так как привязаны непосредственно к клинике, в которой он работает. Кроме того, законодательно на этапе первичного обращения клиент может получить только информационно-консультативные услуги, то есть врач не имеет права ставить диагноз.

Я считаю, что в ближайшей перспективе телемедицина сосредоточится в руках крупных держателей клиентских баз. И однозначно с ростом опыта использования услуг клиентами будет расти проникновение этого сервиса. Мы в ближайшее время планируем предложить нашим клиентам комбинированные коробочные продукты, в которых телемедицина станет частью сервисного пакета к основной страховой части. В рамках своего полиса клиент сможет неограниченно пользоваться сервисом телемедицинских консультаций, а при возникновении страхового случая (например, при выявлении критического заболевания) получит еще и страховую услугу. Кроме того, мы планируем создать новый продукт по ДМС для частных лиц, который будет включать в себя полноценный спектр медицинских услуг: от первичной телемедицинской консультации до стационарной помощи. Это будет полностью персонифицированная медицинская страховка, наполняемость которой будет определять сам клиент в соответствии со своими потребностями и желаниями.

ДЕНЬГИ В ЕДУ

РЕСТОРАННАЯ ФРАНШИЗА ОКУПАЕТСЯ В ЛЮБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Почти каждый третий желающий делать бизнес на основе франшизы известного бренда выбирает их из сегмента общественного питания, подсчитали эксперты Franshiza.ru. Запросы на франшизы закусочных, кофеен и пекарен пользуются стабильным спросом, несмотря на то что гости не готовы увеличивать расходы на питание вне дома. Бюджетные концепции привлекают небольшим средним чеком — трафик растет, заведения окупаются за 2–3,5 года.

Три года назад управляющий рестораном в крупном сетевом отеле в одном из городов Подмосковья рассказывал, что готов оставить основную работу ради развития с нуля сети собственных кофеен по продаже напитка навынос. «Главное — правильно выбрать локацию, спрос растет ежегодно почти на 50%, но все предложение сосредоточено в центральных районах Москвы. Нужно искать места в районе Третьего транспортного кольца»,— рассуждал он.

По словам эксперта каталога франшиз Franshiza.ru Анны Рождественской, ажиотажный спрос на кофейные концепции только улегся: в первом квартале этого года число запросов на них и пекарни не выросло, оставаясь на стабильно высоком уровне прошлого года. Интерес инвесторов к сегменту общепита в целом в период с января по март этого года вырос на 45–50%, подсчитала госпожа Рождественская. Если делить запросы на категории, то у ресторанов их оказалось на 8% больше, чем в первом квартале прошлого года, бары/пивные прибавили 23%, фастфуд плюс 26%.

В самую популярную инвестиционную категорию попадают франшизы мороженого, «кофе с собой», мини-пекарни, вафельного фастфуда и хот-догов. «Все закономерно: в регионах есть спрос на недорогие массовые концепции с низким средним чеком. В реальности небольших заведений с ограниченным меню в низком ценовом сегменте очень мало»,— объясняет Анна Рождественская, добавляя, что, несмотря на это, число запросов франшизы в сегменте общепита выросло очень существенно по сравнению с динамикой в период активного кризиса. Хотя у инвесторов рестораны остаются наименее популярным направлением, в том числе из-за существенного объема инвестиций в открытие: помимо паушального взноса потребуется от 15–20 млн руб. для самого заведения. До 2014 года франшизы ресторанов по популярности не так проигрывали франшизам фастфуда, это было связано не только с экономической ситуацией, но и с тем, что еще четыре года назад сегмент фастфуда был не таким разнообразным и ассоциировался в основном только с популярными международными брендами — McDonald's, Burger King, KFC. «А ресторан был чем-то интересным, концептуальным, необычным. Теперь фастфуд — это целая индустрия со своими направлениями — монопродуктовыми, мультипродуктовыми»,— говорит Анна Рождественская.

По данным Franshiza.ru на апрель этого года, на бренды из сегмента общественного питания в целом пришлось 28% запросов потенциальных франчайзи. Лидирует по числу запросов сфера услуг — 31%. В общественном питании инвесторам доступны около 300 франшиз различных брендов, треть приходится на фастфуд, треть — на рестораны и еще столько же — кофейни, пекарни, мороженое.

Опрошенные участники рынка подтверждают статистику. Сети утверждают, что спрос на франшизы растет. В Domino's Pizza запросы на франшизу выросли с 300 до 1560, а заключенные сделки — с 8 открытий до 27 за первый квартал относительно того же периода в 2017 году. В «Росинтер Ресторантс» в этом году стали обращаться за покупкой франшизы более чем в два раза чаще, чем в январе—марте прошлого года, сообщили в компании. В сети Cofix (израильский бренд, в меню предложения по фиксированной цене — 60 руб.) в начале прошлого года работали три точки. С тех пор открылось около 50. «Количество запросов на франшизу сопоставимо с прошлым годом, а количество сделок выросло в два раза»,— говорит руководитель отдела франчайзинга Cofix Алексей Лоборев. Андрей Зайцев, акционер «Спецпроекта» (развивает бренды Goodman и «Колбасофф» по системе франчайзинга), говорит, что в этом году откроются два ресторана «Колбасофф» (пивные демократичные рестораны со средним чеком 1,2 тыс. руб.) и два ресторана Goodman (стейк-хаусы со средним чеком 2,5 тыс. руб.). По состоянию на конец прошлого года было два открытия ресторанов «Колбасофф». «Этот год — один из лучших с начала кризиса. Потребители почувствовали стабильность»,— считает бизнесмен.

Кризисное управление ценой

Несмотря на стабильный спрос со стороны франчайзинговых партнеров, некоторым участникам рынка пришлось адаптировать стоимость франшиз к новым условиям экономического кризиса. По словам Андрея Зайцева, стоимость франшизы обоих брендов не изменилась: 1,5 млн руб. для «Колбасофф» и 3 млн руб. для Goodman. Директор по маркетингу компании Domino's Pizza Елена Иванова говорит, что за прошедшие три года компания снизила размер паушального взноса более чем в три раза — с $50 тыс. в 2015 году до $15 тыс. «Инвестиции в открытие ресторана остались на том же уровне»,— отмечает госпожа Иванова, не называя конкретную сумму. По словам старшего вице-президента по франчайзингу ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» Эрнесто Гонсалеса, компания не только изменила цену франшизы, но и ввела новый формат, который доступен более широкому кругу инвесторов. Если в конце 2014 года франшиза «Росинтера» стоила €35 тыс., с 2015 года она стоит 2 млн руб., а в прошлом году для регионов цена была дополнительно снижена до 1,5 млн руб. «Мы разработали формат IL Патио мини, благодаря чему франшиза стала более доступной для партнеров как в выборе локаций, так и в объеме инвестиций — 17–19 млн руб. вместо обычных 25–30 млн руб.»,— рассказал господин Гонсалес,

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (РУБ.)

КАНАЛЫ	I КВАРТАЛ 2017 ГОДА	I КВАРТАЛ 2018 ГОДА	ДИНАМИКА В ПРОЦЕНТАХ
ФАСТФУД	268	270	1%
ФАСТФУД ПИЦЦЕРИИ	327	332	1%
КОФЕЙНИ	325	326	0
РЕСТОРАНЫ	496	503	1%
РЫНОК В ЦЕЛОМ	266	269	1%

Данные NPD Group.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Сергей Куликов**

СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

отметив, что компания реализует ряд мероприятий, которые позволяют уменьшить первоначальные инвестиции на 20% при сопоставимых площадях за счет проработки новых видов оборудования, мебели и стандартизации элементов дизайна.

Анна Рождественская настаивает, что глобально франшизы, особенно в сегменте общепита, не дешевеют: разницу обеспечивает номинация цены в другой валюте или ее же съедают растущие расходы на открытие точки. «Владелец ресторана не так зависит от своих партнеров-франчайзи, как, например, франчайзер бренда в розничной торговле, где успех сети зависит от объемов поставок, закупок коллекции и логистики, поэтому им нужно постоянно расти»,— приводит пример эксперт. В ресторанном бизнесе, особенно в кризис, рестораторы стараются сосредоточиться на собственных заведениях, поэтому скидок никто не предлагает. «В сегменте фастфуда акции и кратковременные снижения паушального взноса бывают, но чаще в высококонкурентных сегментах — например, франшизы магазинов „Суши и вок“ или у мороженщиков»,— приводит пример госпожа Рождественская.

Самый распространенный бюджет у инвесторов, подыскивающих себе франшизу (во всех сегментах),— до 500 тыс. руб. На такой объем инвестиций ориентируются около 40%. Еще 25% готовы вкладывать в проект от 500 тыс. до 1 млн руб. «Удивительно, но франшизами дороже 10 млн руб. интересуются в два раза чаще, чем вариантами, требующими инвестиций в диапазоне 6–10 млн руб.»,— отмечает Анна Рождественская.

Окупаемость обеспечена

Александр Зайцев единственный из опрошенных признался, что срок окупаемости франчайзингового ресторана под его брендом вырос с двух лет до трех с половиной лет из-за увеличившихся затрат. Но это не мешает ему с прежней тщательностью отбирать потенциальных партнеров. Господин Зайцев продает право использования своих брендов далеко не всем желающим. «Запросов много. В основном от владельцев помещений, которые хотят на нем зарабатывать. Но не все локации подходят для ресторана»,— объясняет Андрей Зайцев, добавляя, что все потенциальные проекты скрупулезно оценивает, прежде чем принять решение о продаже.

У Cofix целевой срок окупаемости франшизы — полтора-два года. «Но есть примеры окупаемости и за год. Очень многое зависит от локации и вовлеченности партнера в бизнес»,— утверждает Алексей Лоборев. Он приводит пример кофеен, открывшихся в ТРЦ «Авиапарк» и Columbus,— одна в непроходимом с точки зрения общепита месте, другая тоже — на минус первом этаже. По словам господина Лоборева, обе с первых месяцев демонстрируют высокие показатели. «Успех зависит на 70% от локации, на 30% от персонала»,— утверждает Алексей Лоборев.

Для успешного развития участникам рынка приходится менять систему оценки локации — стоимость ошибки при выборе локаций очень высока. Эрнесто Гонсалес говорит, что благодаря этому и расчетам чувствительности к другим параметрам, например увеличению инвестиций или снижению выручки, «Росинтеру» удалось удержать количество неуспешных проектов на уровне 0,9% за пять лет. «Мы считаем неудачным результатом проекты, которые не смогли выйти на запланированный объем выручки и закрылись в течение двух лет»,— уточняет господин Гонсалес. По его словам, в кризис основные причины закрытия — неправильно выбранная локация, слишком оптимистичный прогноз по выручке, особенно при высокой стоимости аренды, и, конечно, операционная эффективность партнеров. Для ресторанов старше трех-четырех лет одна из главных причин закрытия — это рост стоимости аренды за счет предусмотренной договором индексации ставки (5–10% для рублевых договоров и 3–5% для валютных). «В итоге стоимость аренды растет быстрее, чем объем выручки, и прибыльность ресторана становится очень чувствительной к его падению и увеличению себестоимости»,— объясняет господин Гонсалес, уточняя, что при падении выручки в кризис на 20–30% и увеличении расходов рестораторы могли работать успешно только при сокращении аренды примерно на 35–50%.

Рынок поддерживает растущая культура потребления услуг питания вне дома — у многих жителей крупных городов вошло в привычку покупать кофе навынос, снеки, встречаться с друзьями в кафе. «Располагаемые доходы населения пока не растут. Но люди хотят куда-то ходить и выбирают заведения таким образом, чтобы уложиться в имеющийся бюджет»,— объясняет эксперт по фудсервису NPD Group Марина Лапенкова, добавляя, что сумма среднего чека по сегментам с 2014 года почти не изменилась, но количество позиций в нем снизилось на несколько процентов. По ее словам, у спроса на услуги общественного питания есть определенный потенциал роста. «Прошли выборы, ипотека стала дешевле. Индекс потребительской уверенности остается на уровне –8 по итогам первого квартала, но в середине прошлого года он был –11»,— резюмирует госпожа Лапенкова. ●

ПЯТЬ ФОРУМОВ В ОДНОМ

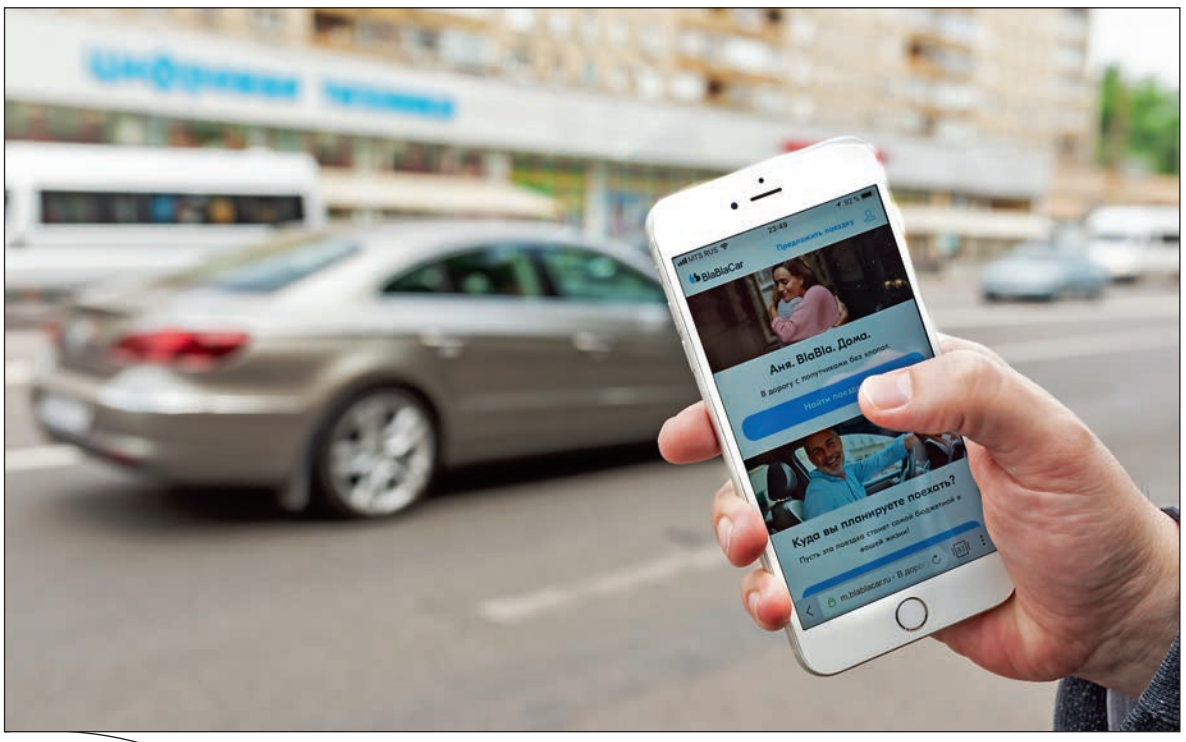
С 28 мая по 1 июня 2018 года в российской столице при поддержке правительства Москвы пройдет первая Московская неделя предпринимательства.

Московская неделя предпринимательства объединит пять разноплановых мероприятий, направленных на развитие потенциала малого и среднего предпринимательства, формирование предпринимательской культуры, развитие практических навыков и обмен опытом и станет флагманским деловым событием для малого и среднего бизнеса в России.

Под эгидой Московской недели предпринимательства — 2018 пройдут Московский форум индустрии моды, Всемирный форум и выставка по франчайзингу, образовательный форум «Трансформация 3. Цифровая экономика», Московский форум индустрии моды и конференция Startup Village. Москву ждет пять дней настоящего предпринимательского драйва, свежих идей, историй успеха и полезных инструментов повышения конкурентоспособности бизнеса от более чем 300 спикеров мирового уровня. Ожидается, что мероприятия в рамках Московской недели предпринимательства посетят более 60 тыс. человек.

КОПЕЙКУ РУЛЬ БЕРЕЖЕТ

«Деньги» выбрали шесть мобильных приложений для автомобилистов, которые позволят заработать на топливо, сэкономить время и просто — не тратить деньги попусту.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Blablacar ●

рупнейший в мире сервис райдшеринга (или карпулинга) был основан в 2006 году, а в 2014-м пришел и в Россию. Приложение, по сути, сводит водителей и пассажиров. Первым оно позволяет компенсировать затраты на топливо, а вторым — существенно экономить на междугородных поездках. В прошлом году количество пользователей по всему миру достигло 60 млн человек.

Подключиться к сервису проще простого: нужно зарегистрироваться на сайте или в приложении. Затем подобрать подходящую поездку или предложить свою, забронировать ее или дождаться попутчиков. Водители могут устанавливать свои правила перевозки — определять количество доступных мест, разрешать или не разрешать брать с собой животных, ставить свою музыку или даже курить в автомобиле. Но при этом стоимость поездки рассчитывается автоматически, а варьировать ее получится лишь на 50% в большую или меньшую сторону. И это правильно, поскольку позволяет ограничить коммерческий интерес и помогает поддерживать философию сервиса: совместные поездки для компенсации затрат на топливо. Хотя профессиональные перевозчики порой и пытаются здесь мимикрировать под обычных пользователей.

Поездка Москва—Санкт-Петербург благодаря сервису может обойтись от 450 руб. до 1,4 тыс. руб. Заработок водителя на этой поездке может составить от 1,8 тыс. до 5,6 тыс. руб. соответственно. Для сравнения: стоимость авиаперелета Москва—Санкт-Петербург — от 1440 руб. Стоимость поездки ж/д транспортом — от 650 руб.

ТЕКСТ **Петр Ястребов**
ФОТО **Олег Харсеев**

Beepcar ● ●

Российский аналог Blablacar. По функционалу похож на упомянутый глобальный сервис: пользователи точно так же могут выбирать попутчиков и попутки, устанавливать ограничения и менять цену поездки. К слову, цену можно менять в более широком диапазоне, устанавливая ее даже на нулевом уровне. Однако таких альтруистов немного. Стоимость поездок в среднем очень схожая, предложения редко перевалива-ют за 1,4 тыс. руб. за одно место в машине.

Однако у российского райдшеринга есть отличие: он бонусом предоставляет страховку тем, кто решил воспользоваться сервисом,— сертификат будет выслан на электронную почту автоматически при бронировании поездки. Поэтому очень важно при регистрации указывать свои настоящие данные, иначе страховая компания может отказать в возмещении ущерба.

У райдшеринговых сервисов предусмотрена система рейтингов как водителя, так и пассажиров, и при прочих равных стоит все же следить за ними — совместное сосуществование в замкнутом пространстве на протяжении нескольких часов может быть как комфортным, так и весьма обременительным и даже опасным.

Поездка Москва—Санкт-Петербург для пассажира теоретически может обойтись от 0 до 2,7 тыс. руб. Заработать водителю можно до 10,8 тыс. руб. соответственно.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Rent-a-Ride ● ● ● ●

Когда автомобиль стоит на месте, он все равно влетает в копеечку. Но можно заставить его приносить доход. Правда, на месте стоять он уже не будет. Шеринговая экономика, то есть модель совместного потребления, все глубже проникает в нашу жизнь. Однако обычно этот термин для физлиц означает возможность сэкономить. В данном же случае речь идет о возможности заработать.

Сервис позволяет брать автомобиль в аренду или сдавать его в прокат. Для этого нужно зарегистрироваться на сайте или в приложении, указав свои реальные данные,— необходимо загрузить фотографию паспорта и прав, поскольку служба безопасности проверяет и арендаторов, и арендодателей, и само транспортное средство на соответствие требованиям. После этого можно публиковать объявление об аренде. Сервис дает рекомендацию по цене, однако владелец вправе регулировать ее и устанавливать свои правила — максимальный суточный пробег, возможность перевозить животных, области использования и т. д. Для компенсации непредвиденных расходов предусмотрен залог, который блокируется на банковской карте, а от ДТП и других крупных неприятностей защитит полис каско — сервис предлагает в том числе возможность его посуточного оформления.

Заработок зависит от множества факторов, калькулятор же на сайте анонсирует весьма ободряющие цифры. Например, если сдавать в аренду четырехлетний Ford Focus на девять дней каждый месяц, то за год владелец может заработать 250 тыс. руб. В теории такой доход позволит отбить не только затраты на топливо, но и все годовые затраты на содержание автомобиля.

Stikerride ● ● ● ● ●

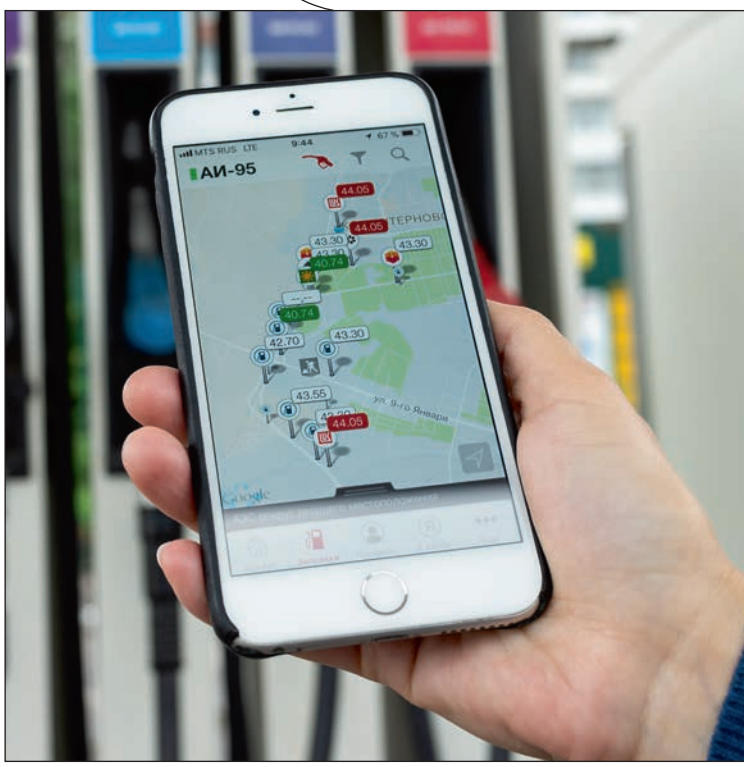
Наматывай километры и получай деньги. Так, вкратце, работает сервис, который предлагает превратить ваш персональный автомобиль в передвижной рекламный стенд.

Схема работы проста — нужно зарегистрироваться в приложении и внести данные об автомобиле. Затем выбрать доступную рекламную кампанию и подать заявку на участие. Если ваша кандидатура одобрена, то вас пригласят на оклейку кузова рекламными стикерами. Предусмотрены разные варианты — можно оклеить заднее стекло, боковины, капот. Сервис обещает, что стикеры не наносят лакокрасочному покрытию вреда, и в случае повреждения обязуется компенсировать его, но с оговоркой — это касается только заводской окраски. Если автомобиль побывал в кузовном или малярном цехе, то компенсации ждать не стоит, а проблемы, судя по отзывам в сети, возникают как раз у машин с «неродной» краской. В бонусы можно записать бесплатную техническую мойку перед оклейкой и защитные свойства стикера — он способен уберечь кузов от мелких царапин и сколов. Кроме того, в плюсы люди, воспользовавшиеся сервисом, склонны записывать и внешний вид — дизайн у наклеек, как правило, весьма симпатичный, он добавляет уникальности транспортному средству.

Каждый километр пути оценивается не в деньгах, а в поинтах, которые в свою очередь после верификации можно перевести в рубли (1 базовый поинт стоит 3 руб.). Однако не стоит думать, что можно озолотиться, если гонять ночью по пустынным дорогам,— количество поинтов разнится в зависимости от места, времени и модели автомобиля. Поэтому жители городов-сателлитов вряд ли смогут полностью отбить затраты на бензин, а вот автолюбители, проводящие много времени в центре, имеют шанс покрыть топливные деньги. Но опять же небезоговорочно — во-первых, существует дневной лимит поинтов, а во-вторых, капают поинты на счет только за километры, а не за время, проведенное в пробках.

MultiGO Топливо ● ● ● ● ● ●

Устаревший и не самый внятный интерфейс не повод удалять приложение сразу после установки. На деле оно гораздо полезнее, чем выглядит. Приложение позволяет отслеживать цены на заправках, за счет чего можно выгадать на топливе — так, например, оказалось, что стоимость литра АИ-95 на двух расположенных неподалеку друг от друга станциях разнится на 2 руб. Конечно, даже годовая экономия получается не очень большой, но сервис позволяет отслеживать отзывы и избегать тех заправок, где реализуют не самое качественное топливо, да и даже его недоливают. А если пользователь все же умудрится заправиться не там, где стоило бы, приложение поможет быстро найти и вызвать эвакуатор.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Стрелка ● ● ● ● ● ● ●

Еще одна возможность сэкономить за рулем как время, так и деньги — приложение «Антирадар Стрелка», работающее на основе обширной базы камер, следящих за скоростью, «обочечниками», любителями проехать под красный свет и сократить время в пути, объезжая пробки по полосам общественного транспорта. Кроме того, можно дополнять базу, которая обновляется ежедневно, предупреждениями о мобильных постах ДПС и других неприятностях на дорогах. Правда, прежде чем начать пользоваться приложением, придется немного потратиться — в зависимости от операционной системы смартфона оно стоит 200–250 руб. Существует немало бесплатных клонов, однако по насыщенности информацией они, как правило, уступают. ●

ОЧЕВИДНЫЕ ТАЙНЫ ХРОНОГРАФА

ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ТРЕНИРОВОК ВАМ НУЖНЫ МЕХАНИЧЕСКИЕ ЧАСЫ

Если вы думаете, что для спортивных тренировок вам не обойтись без ультрасовременных электронных гаджетов и мобильных приложений, то заблуждаетесь. Экономить время и деньги, держать себя в форме вам помогут классические механические часы.

ТЕКСТ **Елена Попова**

Хронограф — это мультифункциональный нож часового мира, настолько он увеличивает практическую ценность обычного тикающего предмета на запястье, показывающего время. Этот механизм был изобретен часовщиком Луи Моне в 1816 году для отслеживания движения небесных тел, а популярным стал в начале XX века, помогая летчикам и автогонщикам на ходу делать сложные вычисления скоростей и расстояний. Несмотря на это свое практичное прошлое, сегодня хронографы часто являются предметом коллекционирования для людей, не имеющих ничего общего с высокими скоростями.

По сути, хронограф — это сочетание секундомера и собственно часов. В повседневной жизни секундомер оказывается полезным в основном для измерения интервалов тренировок, длительности парковки, деловой встречи или времени работы духовки. У большинства современных хронографов есть две большие кнопки сверху и снизу от заводной головки часов, обычно верхняя служит для старта и остановки отрезка времени, нижняя — для сброса показаний и возврата стрелки к нулю, то есть отметке «12 часов».

Базовые модели хронографов умеют делать измерения только секундной стрелкой. Более сложные механизмы могут иметь больше чем три базовые стрелки и замерять отдельно секунды, минуты и часы. В таком случае для наглядности измерения на циферблате появляются дополнительные счетчики — часовой, 30-минутный и секундный. Часто их делают контрастного к цвету циферблата оттенка для лучшей читаемости.

Очень многие из современных моделей имеют неподвижную тахиметрическую шкалу, расположенную по безелю часов, с помощью которой можно определять скорость на основании времени в пути. О ее наличии свидетельствует надпись Tachymeter и цифра 60 у отметки «12 часов». Не стоит путать хронограф с хронометром. Последний означает определенный уровень точности часов, сертифицированный швейцарским Институтом хронометрии. ●

1. **Panerai, часы 1950 Pcyc 3 Days Chrono Flyback**, титан, 47 мм, механизм с автоматическим подзаводом
2. **Audemars Piguet, часы Royal Oak Offshore Selfwinding Chronograph**, сталь, 42 мм, механизм с автоматическим подзаводом
3. **Omega, часы Speedmaster Dark Side of the Moon Apollo 8**, керамика, 44,25 мм, механизм с автоматическим подзаводом
4. **Baume & Mercier, часы Clifton Club Indian Burt Munro Tribute**, сталь, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом
5. **Tag Heuer, часы Carrera Calibre 16**, сталь, керамика, 41 мм, механизм с автоматическим подзаводом
6. **Breitling, часы Navitimer 1 B01 Chronograph**, сталь, 43 мм, механизм с автоматическим подзаводом
7. **Montblanc, часы TimeWalker Manufacture Chronograph**, сталь, 43 мм, механизм с автоматическим подзаводом
8. **Jaeger-LeCoultre, часы Polaris Chronograph WT**, титан, 44 мм, механизм с автоматическим подзаводом

AURUS

ПРОБУЖДЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СИЛЫ

AURUS – НОВОЕ СЛОВО В МИРЕ
ТЕХНОЛОГИИ И РОСКОШИ ИЗ РОССИИ!

Реклама

www.aurusmotors.com

Коммерсантъ

подпишитесь на осень весной

Успейте до конца весны оформить в редакции подписку по льготным ценам на второе полугодие 2018 года

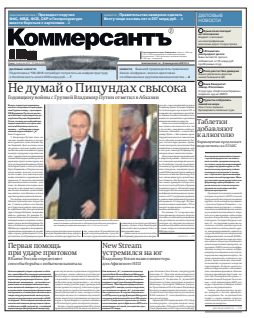
Оформите подписку сейчас:

- **на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»**
- **по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)**

Возможность оформления подписки на газету «Коммерсантъ» в вашем регионе уточняйте по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ)

Льготная стоимость подписки действительна по 31.05.2018

Доставка изданий осуществляется силами ФГУП «Почта России». В Москве и Санкт-Петербурге возможна курьерская доставка



Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные события в бизнесе, политике и обществе

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»
Любимое чтение многих поколений

16+ реклама

Сделано вручную для тех, кто ценит совершенство.

Обратите внимание на плавное движение секундной стрелки часов Spring Drive. Это уникальное отображение естественного непрерывного течения времени. Наши мастера вручную создают эти часы, обладающие удивительной точностью одна секунда в сутки, используя традиционный пружинный привод. Тонкая эстетика японского часового искусства выражена в непередаваемой игре света и тени на идеально отполированных поверхностях циферблата.

Посвящение совершенству на протяжении более полувека.

grand-seiko.com

9R65 Spring Drive
Точность +/- 1 сек. в сутки

GS
Grand Seiko

БУТИКИ SEIKO

Москва, ул. Никольская, 10/2, +7 (495) 510 1881, www.seikoboutique.ru, boutique@seiko.ru
Ростов-на-Дону, проспект Михаила Нагибина, 32/2, ТРК "Горизонт", +7 (863) 303 4181
Все авторизованные точки продаж в России на www.seiko.ru