

КАК НА ВОЙНЕ

10

**МЕНЯЕМ
ДОЛЛАР**
ДОРОГО
И ПОКА БЕЗНАДЕЖНО

16

**У КАТАРА
БОЛЬШЕ**
ОЦЕНИВАЕМ ФУТБОЛ
В ТВЕРДОЙ ВАЛЮТЕ

18

**ГДЕ ПЕНСИЯ
НАДЕЖНЕЕ**
ДОВЕРЯЕМ СТАРОСТЬ
УПРАВЛЯЮЩЕЙ
КОМПАНИИ

28

**ВЫБИРАЕМ
ИПОТЕКУ**
БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО
ВЗНОСА

34

**UBER-
МЕДИЦИНА**
ВКЛЮЧАЕМ ПОИСК
БЛИЖАЙШЕГО ВРАЧА

41

**МАМОНТОВСКИЕ
ДЕНЬГИ**
УЧИМСЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ
У ВЕЛИКОГО МЕЦЕНАТА

WHEN I'M SIXTY-FIVE



МИХАИЛ МАЛУХИН

выпускающий редактор

Когда (и если) мне стукнет 65 и я выйду на пенсию, мне наверняка захочется, забыв о работе, уехать на дачу, погрузиться в чтение книг. А может, появится желание взять билет на самолет с серебристым крылом и махнуть куда-нибудь в Токио или Торонто. Вот только будут ли на это деньги?! Ведь когда (и если) стукнет 65, мне останется еще год погашать ипотеку, что без первоначального взноса брал на 29 лет в далеком 2008-м. Ежемесячный взнос по ней составляет пару пенсий моих родителей. Какой будет моя пенсия в конце тридцатых, когда, судя по демографическим прогнозам, число работающих почти сравняется с числом пенсионеров, представить сложно.

Решив повысить сейчас пенсионный возраст на какие-то пять—восемь лет, государство, возможно, решит фискальную проблему с сокращением дефицита Пенсионного фонда, зато столкнется с проблемами социальными. Люди нашего поколения уже привыкли жить в долг, и не факт, что к пенсии они с этими долгами расплатятся. Но главное, что пятидесяти- и шестидесятилетним придется искать достойную работу, на которую уже сейчас фактически их никто брать не хочет. Если государство каким-то немислимым образом обяжет сейчас работодателей трудоустраивать «тех, кому за 40», пострадает не только молодежь, но и экономика, тормозить которую будут быстро устаревающие навыки трудоспособных «стариков». В этой ситуации единственный выход для нас — будущих стариков — научиться жить, не рассчитывая на поддержку государства, откладывая деньги и уже сегодня управляя своими пенсионными капиталами. Об этом мы поговорим в июньском выпуске «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 МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВАЯГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ

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: ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ПУШКИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»
109548, МОСКВА, УЛ. ШОССЕЙНАЯ, ДОМ.4Д
ТЕЛ: (495) 276-1606, ФАКС: (495) 276-1607
PRINT@PKPP.RU, WWW.PKPP.RU
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

4

ЗОНА В ОПАСНОСТИ

ПОЛИТИЧЕСКИЙ КРИЗИС В ИТАЛИИ НАПУГАЛ ЗОНУ ЕВРО

ТРЕНД

6

ТОПЛИВО ИНФЛЯЦИИ

ПОДОРОЖАВШИЙ БЕНЗИН СКОРРЕКТИРУЕТ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

8

ИДЕТ ВОЙНА ТОРГОВАЯ

ЗА ЧТО СРАЖАЕТСЯ РОССИЯ, ЧТО НАМЕРЕНА ЗАВОЕВАТЬ

10

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ

АНТОН СИЛУАНОВ ПРЕДЛОЖИЛ ЕВРОПЕЙСКИМ ПАРТНЕРАМ ПЕРЕЙТИ К ВЗАИМОРАСЧЕТАМ В ЕВРО

14

БЕГУТ БЕЗ ОГЛЯДКИ

РЕКОРДНУЮ СУММУ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ВЫВЕЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ С РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

16

ПОЧЕМ ФУТБОЛ ДЛЯ НАРОДА

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ НЕ ПОСКУПИЛИСЬ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ

СВОИ ДЕНЬГИ

18

КОМУ ДОВЕРИТЬ ПЕНСИЮ

ДОХОДНОСТЬ УК ОКАЗЫВАЕТСЯ ВЫШЕ, ЧЕМ У НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

20

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПИФОВ

«ДЕНЬГИ» ПРОДОЛЖАЮТ ВЫЯВЛЯТЬ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

22

ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА, НУЖНО РАБОТАТЬ НАД СЕРВИСОМ

РАССКАЗЫВАЕТ НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ КРЕДИТНЫХ КАРТ И КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ АЛЬФА-БАНКА НИКОЛАЙ ВОЛОСЕВИЧ

24

БАЛАНС ОСАГО

ЦЕНЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ НЕ УДЕРЖАТЬ

26

ДОХОДНОЕ СТРАХОВАНИЕ

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ ОБНОВИЛИ ИСТОРИЧЕСКИЙ МИНИМУМ И СЛАБО ПРИВЛЕКАЮТ ГРАЖДАН

28

КАЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ

КОМУ ВЫГОДНА ИПОТЕКА БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА

30

ИМЕЮТ ПРАВО

КТО МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ЛЬГОТЫ ПО ИПОТЕКЕ

31

«У СИСТЕМЫ ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ РЫНКУ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОРЫВА»

ДИРЕКТОР ПО БИЗНЕС-РАЗВИТИЮ НАПРАВЛЕНИЯ БИОМЕТРИЧЕСКИХ СИСТЕМ ГРУППЫ ЦРТ АНДРЕЙ ХРУЛЕВ — О ТОМ, КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ БИОМЕТРИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ

32

АРЕНДАТОРОВ НЕ ВЫТАЩИТЬ ИЗ ЦЕНТРА

ПОЧЕМУ ТЕ, КТО ИЩЕТ ОФИСЫ, ПРЕДПОЧИТАЮТ РАЗМЕЩАТЬСЯ ВНУТРИ САДОВОГО КОЛЬЦА

34

МОБИЛЬНЫЙ ДОКТОР

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОЗВРАЩАЮТ ВРАЧЕЙ ДОМОЙ

36

«В SHISEIDO СОЧЕТАЮТСЯ ТРАДИЦИИ, НАУЧНЫЙ ПОДХОД И ИСКУССТВО»

КАК ИННОВАЦИИ ДОПОЛНЯЮТ СЕГОДНЯ ЯПОНСКИЕ ТРАДИЦИИ, РАССКАЗАЛИ «ДЕНЬГАМ» ПРЕЗИДЕНТ SHISEIDO GROUP МАСАХИКО УОТАНИ И ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SHISEIDO EMEA ФРАНК МАРИЛЛИ

38

В ОТПУСК НА КРАЙ СВЕТА

ТУРИСТЫ ВЫБИРАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

40

ЛЕТАТЬ НАЛЕГКЕ

КАК ЭКОНОМИТЬ НА БАГАЖЕ

STORY

41

ОЛИГАРХ ИЗ АБРАМЦЕВО

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ И НА ЧТО ТРАТИЛ САВВА МАМОНТОВ

СТИЛЬ

47

СЧАСТЛИВЫЕ ЧАСЫ

ДЛЯ БОЛЕЛЬЩИКОВ, ФАНАТОВ И ПРОСТО ЛЮБИТЕЛЕЙ ФУТБОЛА

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

ЗОНА В ОПАСНОСТИ

В конце мая внимание финансового сообщества было приковано к политическому кризису в Италии, который напомнил о шаткости Европейского союза. Началось все с того, что контролирующая парламент партии предложили в качестве министра финансов евроскептика, требовавшего списать €250 млрд долга перед ЕЦБ. В противном случае правые грозили вывести страну из еврозоны. Евросоюз, еще не переваривший Brexit, перспективы Itexit явно не обрадовали. Президент Серджо Маттарелла отказался утвердить одиозного министра. Обиженные парламентарии пригрозили объявить импичмент президенту и провести новые парламентские выборы.

Даже лидер французского «Национального фронта» Марин Ле Пен обозвала происходящее в Италии «госпереворотом». По ее выражению, на этом фоне «нарастает народный гнев по всей Европе». Беспокойство передалось и международным инвесторам, которые стали стремительно сокращать вложения в итальянские активы, а доходность суверенного долга Италии впервые с 2014 года поднялась выше уровня 3%. Пострадала и европейская валюта, курс которой снизился на 2%, до \$1,15. •

МИНИСТР ФИНАНСОВ США
СТИВЕН МНУЧИН
(В ИНТЕРВЬЮ ТЕЛЕКАНАЛУ FOX NEWS
ОБ ИТОГАХ ПЕРЕГОВОРОВ
ПО ТАМОЖЕННЫМ ТАРИФАМ С КИТАЕМ)

«МЫ ДОБИЛИСЬ ВЕСЬМА ЗНАЧИМОГО УСПЕХА, СОГЛАСОВАЛИ ОСНОВЫ (НАШИХ ДЕЙСТВИЙ.— „ДЕНЬГИ“). ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПРЯМО СЕЙЧАС МЫ СОГЛАСИЛИСЬ ЗАМОРОЗИТЬ ТАРИФЫ».



ДМИТРИЙ АЗАРОВ



REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ ИТАЛИИ
СЕРДЖО МАТТАРЕЛЛА

(О ФОРМИРОВАНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА
В ПРЯМОМ ЭФИРЕ ТЕЛЕКАНАЛА RAINWS24)

«Я ПРИНЯЛ И ОДОБРИЛ ВСЕ ПРЕДЛОЖЕННЫЕ КАНДИДАТУРЫ, КРОМЕ МИНИСТРА ЭКОНОМИКИ. ЭТА ДОЛЖНОСТЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ НЕМЕДЛЕННЫЙ СИГНАЛ ТРЕВОГИ ИЛИ ДОВЕРИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ... Я ЗАПРОСИЛ АВТОРИТЕТНОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БОЛЬШИНСТВА, НО С СОЖАЛЕНИЕМ ОТМЕТИЛ НЕГОТОВНОСТЬ К ДРУГИМ РЕШЕНИЯМ».

ЛИДЕР ИТАЛЬЯНСКОЙ ПАРТИИ
«ЛИГА СЕВЕРА»
МАТТЕО САЛЬВИНИ

(В ХОДЕ ПРЯМОЙ ТРАНСЛЯЦИИ
НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В FACEBOOK)

«СЕЙЧАС Я ГОВОРЮ МАТТАРЕЛЛЕ, ЧТО МЫ ХОТИМ ДАТУ (НОВЫХ.— „ДЕНЬГИ“) ВЫБОРОВ. ЭТО БУДУТ НЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ВЫБОРЫ, А РЕФЕРЕНДУМ ПО ЗАЩИТЕ ДЕМОКРАТИИ... ЗАВТРА МЫ ХОТИМ ЗНАТЬ ДАТУ ВЫБОРОВ, ИЛИ МЫ НА САМОМ ДЕЛЕ ПОЙДЕМ НА РИМ».



REUTERS

20 мая

27 мая

28 мая

**СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА
СНИЗИЛАСЬ НА 0,8%,
ДО \$1283,8
ЗА ТРОЙСКУЮ
УНЦИЮ**



**ДОХОДНОСТЬ
ДЕСЯТИЛЕТНИХ
СУВЕРЕННЫХ
ОБЛИГАЦИЙ
ИТАЛИИ СНИЗИЛАСЬ
НА 0,12 П. П.,
ДО 2,36%**



**ДОХОДНОСТЬ
ДЕСЯТИЛЕТНИХ
СУВЕРЕННЫХ
ОБЛИГАЦИЙ ИТАЛИИ
ВЗЛЕТЕЛА НА 0,36 П. П.,
ДО 2,69%**



ТОП-10 ГОРОДОВ МИРА ПО ВЕЛИЧИНЕ ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ОФИСА* (ДОЛЛ. ЗА 1 КВ. М В ГОД)

Источник: JLL, данные на конец 2017 года.

ГОНКОНГ, ЦДР	3472
НЬЮ-ЙОРК, МИДТАУН	2086
ЛОНДОН, ВЕСТ-ЭНД	2074
ПЕКИН, ФИНАНСОВАЯ УЛИЦА	2042
КРЕМНИЕВАЯ ДОЛИНА	1702
ДЕЛИ	1581
ПЕКИН, ЦДР	1537
ШЭНЬЧЖЭНЬ	1512
ТОКИО, МАРУНОУЧИ	1482
ШАНХАЙ, ПУДУН	1447

*Сумма арендных платежей, включая базовую ставку аренды, операционные расходы и налоги.

ЗАОБЛАЧНЫЙ ГОНКОНГ

Самая дорогая офисная недвижимость расположена в Гонконге, утверждают исследователи JLL. По их данным, аренда 1 кв. м офисной площади (включая базовую ставку аренды, операционные расходы и налоги) в центре города составляет \$3472. Это более чем в полтора раза больше, чем аренда офисов деловых кварталов Нью-Йорка и Лондона, которые соответственно занимают второе и третье места в рейтинге JLL.

СТОИМОСТЬ ЧМ В РАЗНЫХ СТРАНАХ (\$ МЛРД)

Источник: Nordea Markets.



ДОРОЖЕ, ЧЕМ В БРАЗИЛИИ

Российский мундиаль оказался самым дорогим в истории подобных международных соревнований. По данным Nordea Markets, на его подготовку ушло \$13 млрд, то есть на \$2,3 млрд больше, чем стоил предыдущий чемпионат мира по футболу в Бразилии. Впрочем, на следующий глобальный праздник футбола в Катаре организаторы обещают потратить кратно больше.



ГЛАВА ЕВРОПАРЛАМЕНТА

АНТонио ТАЯНИ

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«Я СИЛЬНО РАЗОЧАРОВАН РЕШЕНИЕМ ПРЕЗИДЕНТА ТРАМПА ВВЕСТИ ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТ СТАЛИ И АЛЮМИНИЯ ИЗ ЕС. МЫ ОТВЕТИМ НА ЭТО ВСЕМИ ДОСТУПНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ».



ПРЕЗИДЕНТ США ДОНАЛД ТРАМП

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

КАНАДА ПЛОХО ОТНОСИЛАСЬ К НАШЕМУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМУ БИЗНЕСУ И ФЕРМЕРАМ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ. ОСОБЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ КАСАЛИСЬ ТОРГОВЛИ. ОНИ ДОЛЖНЫ ОТКРЫТЬ СВОИ РЫНКИ И ОТМЕНИТЬ ТОРГОВЫЕ БАРЬЕРЫ».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР КАНАДЫ

ДЖАСТИН ТРЮДО

(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER О НОВЫХ ПОШЛИНАХ США)

«СЕГОДНЯ МЫ ОБЪЯВЛЯЕМ, ЧТО ПРИМЕМ МЕРЫ В ОТВЕТ НА АТАКУ ПРОТИВ НАШЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ».



ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)



«МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ПОСТЕПЕННОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК К БОЛЕЕ НОРМАЛЬНОМУ УРОВНЮ ПО МЕРЕ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ – ЭТО ЛУЧШИЙ СПОСОБ ДЛЯ ФРС ПОДДЕРЖИВАТЬ УСЛОВИЯ, В КОТОРЫХ МОГУТ ПРОЦВЕТАТЬ АМЕРИКАНСКИЕ СЕМЬИ И БИЗНЕС».

ГЛАВА ЕЦБ

МАРИО ДРАГИ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)

«ДИСКУССИЯ О СОХРАНЕНИИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА ИХ НЫНЕШНЕМ УРОВНЕ ДО ЛЕТА 2019 ГОДА НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ВКЛАДЧИКАМ ОТКАЗЫВАЮТ В ИХ ДОХОДАХ И ПРОЦЕНТАХ, ПОТОМУ ЧТО ВКЛАДЧИКИ МОГУТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДРУГИЕ АКТИВЫ, И ОНИ ЭТО СДЕЛАЛИ».



ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛД ТРАМП

(В ОФИЦИАЛЬНОМ СООБЩЕНИИ БЕЛОГО ДОМА)

«В СВЕТЕ КРАЖИ КИТАЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ТЕХНОЛОГИЙ, А ТАКЖЕ ДРУГИХ НЕСПРАВЕДЛИВЫХ ТОРГОВЫХ ПРАКТИК СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ ВВЕДУТ 25-ПРОЦЕНТНЫЕ ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТИРУЕМЫЕ ИЗ КИТАЯ ТОВАРЫ НА СУММУ \$50 МЛРД».

(В ОФИЦИАЛЬНОМ СООБЩЕНИИ БЕЛОГО ДОМА)

«СЕГОДНЯ Я ПОРУЧИЛ ТОРГОВОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ ОПРЕДЕЛИТЬ КИТАЙСКИЕ ТОВАРЫ НА СУММУ \$200 МЛРД ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПОШЛИН В 10%... ЭТИ ПОШЛИНЫ ВСТУПАЮТ В СИЛУ, ЕСЛИ КИТАЙ ОТКАЖЕТСЯ ИЗМЕНИТЬ СВОИ ДЕЙСТВИЯ, А ТАКЖЕ ЕСЛИ ОН БУДЕТ НАСТАИВАТЬ НА ТОМ, ЧТОБЫ ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ С НОВЫМИ ПОШЛИНАМИ, О КОТОРЫХ ОН НЕДАВНО ОБЪЯВИЛ».

ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ ОБВАЛИЛИСЬ НА 2-4%

31 мая

1 июня

13 июня

14 июня

15 июня

ВЕДУЩИЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ И АМЕРИКАНСКИЕ ИНДЕКСЫ СНИЗИЛИСЬ НА 0,5-1,8%

КУРС КАНАДСКОГО ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 0,7%, ДО 1,296 CAD/\$

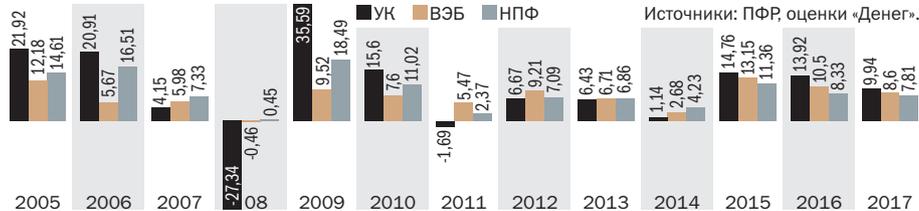
СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 0,7%, ДО \$1296 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) ОПУСТИЛСЯ НА 0,3%, ДО 93,52 ПУНКТА

КУРС ЕВРО ОБВАЛИЛСЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США НА 1,6%, ДО \$1,16

КИТАЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE УПАЛ НА 3,8%, ДО 2907 ПУНКТОВ, ОБНОВИВ ДВУХЛЕТНИЙ МИНИМУМ

РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ, НПФ, ВЭБОМ (ДОХОД В %)

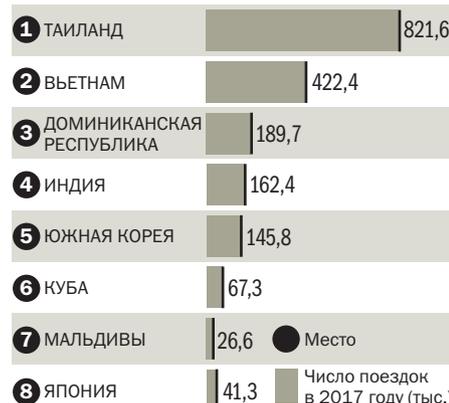


УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

Доходность от инвестирования средств пенсионных накоплений управляющими компаниями в прошлом году снизилась с 13,92% до 9,94%. Впрочем, как и прежде, результат управляющих компаний оказался заметно выше, чем у государственного и независимых пенсионных фондов (НПФ). К примеру, доходность пенсионных накоплений ВЭБа в 2017 году составила 8,6%, а средний показатель НПФ – 7,81%.

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.



ПОПУЛЯРНЕЙШИЙ ИЗ ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫХ

Недавние проблемы с отдыхом в Турции и Египте заставили россиян искать солнечные пляжи в иных местах Африки и Азии. Как ни странно, в этой ситуации желанными оказались дальнемагистральные направления. Самое популярное из них – Таиланд. Погранслужба ФСБ в прошлом году зафиксировала туда более 821 тыс. поездок. На втором месте в рейтинге подобных турнаправлений Вьетнам, на третьем – Доминиканская Республика.

ТОПЛИВО ИНФЛЯЦИИ

ПОДОРОЖАВШИЙ БЕНЗИН СКОРРЕКТИРУЕТ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ



Обеспокоенное майским ростом цен на бензин, правительство было вынуждено прибегнуть к нерыночным шагам по их заморозке. Рост остановлен, но это уже не спасет от ускорения инфляции со всеми вытекающими последствиями.

В мае автомобилисты столкнулись с резким повышением цен на бензин. Если в апреле литр АИ-92 можно было купить в Москве за 38,55–40,65 руб., АИ-95 — за 41,05–43,80 руб., то в конце мая цены выросли соответственно до 41,20–45,99 руб. и 44,20–47,99 руб. По данным Федеральной службы государственной статистики, в мае средние цены на бензин в России подскочили на 5,6% по сравнению с показателями апреля, а с начала года — на 7,2%. Повышение было настолько стремительным, что цены на АЗС менялись по несколько раз в день.

Нефть и все вытекающие

Обновление исторического максимума на рынке топлива произошло на фоне роста нефтяных цен. В мае цена российской Urals впервые с ноября 2014 года приблизилась к уровню \$80 за баррель. При этом уверенный рост нефтяных котировок продолжается с июня 2017 года, за это время они поднялись почти на 90%, причем только за последние три месяца выросли на треть. Усилило эффект ограниченное влияние роста нефтяных котировок на российский валютный рынок. По данным Московской биржи, доллар за год подорожал на 6,3 руб., до 64 руб. В результате рублевая стоимость нефти в мае впервые в истории превысила уровень 4,5 тыс. руб. за баррель. Как выразился руководитель департамента товарных рынков «БКС брокер» Дмитрий Шувалов, нефть в рублях «устремилась в облака». Это не могло пройти незаметно для топливного рынка. «Наш внутренний рынок торгуется, ориентируясь на экспортную альтернативу, нефтяники предпочитают продавать либо за рубеж, либо по сопоставимым в рублях ценам внутри рынка», — рассказывает господин Шувалов.

Внутренними факторами роста цены на бензин стали налоговый маневр, рост акцизов, которые привели к повышению оптовых цен. По данным СПБМТСБ, в апреле стоимость АИ-95 впервые в истории превысила отметку 50 тыс. руб. за тонну. «На внутреннем российском рынке уже с прошлого года обсуждалась проблема оптовых цен, что росли быстрее розничных и это сжимало маржу компаний. Со временем рост оптовых цен должен был неминуемо привести к росту конечных цен для потребителя. Просто быстрый рост мировых цен на нефть существенно ускорил этот процесс», — отмечает руководитель центра макроэкономического анализа Альфа-банка Наталия Орлова.

Инфляционные страхи

Розничные цены на топливо во всем мире — объект повышенного внимания со стороны населения, поскольку оказывают существенное влияние на стоимость других товаров, а также услуги. «Бензин напрямую входит в потребительскую корзину, рост цен на бензин влияет на стоимость транспортировки, поэтому грозит удорожанием других товаров», — объясняет Наталия Орлова.

Рост цен на бензин беспокоит Банк России, поскольку может, по его оценкам, дать дополнительный прирост от 0,2 до 0,4 процентного пункта в общий годовой уровень инфляции. Об этом в начале июня заявила на заседании в Госдуме председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. «Хотя инфляция как общий уровень цен остается на низком уровне — 2,4% сейчас, в структуре инфляции проявились факторы, которые вызывают особое беспокойство. Я

имею в виду прежде всего цены на бензин», — отмечала госпожа Набиуллина.

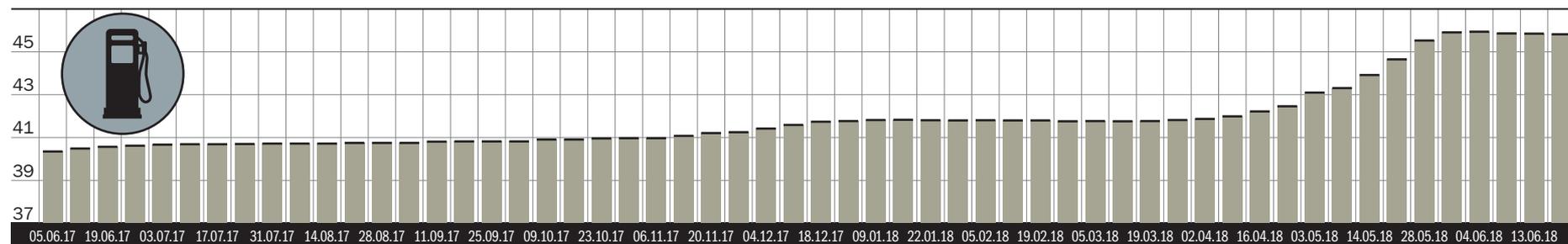
Ручное управление

Власти, встревоженные скачком розничных цен на бензин, были вынуждены перейти на ручное управление отраслью. В конце мая на совещании у вице-преьера по ТЭК Дмитрия Козака крупнейшие нефтекомпании согласились заморозить цены на АЗС и увеличить продажи товара на бирже. Взамен правительство снизило акцизы на топливо. С 1 июля акцизы на бензин снизятся на 3 тыс. руб. на тонну и на дизтопливо — на 2 тыс. руб. на тонну. Для большего эффекта правительство может повысить вывозные пошлины на бензин и дизтопливо. Этот шаг призван снизить привлекательность их экспорта, что должно положительно сказаться на стоимости топлива на внутреннем рынке.

Принятые правительством меры оказали благотворное влияние на стоимость топлива. По данным СПБМТСБ,

ТЕКСТ **Виталий Синяев**
ФОТО **Reuters**

КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ БЕНЗИНА АИ-95 В МОСКВЕ (РУБ./Л)



Источник: Московская топливная ассоциация.



оптовые цены на АИ-92 и АИ-95 снизились с начала июня примерно на 10%, до 50–51 тыс. руб. за тонну. Розничные цены снизились менее значительно. По данным Московской топливной ассоциации, средневзвешенные цены на бензин АИ-92 на АЗС Москвы с 1 июня по 18 июня уменьшились на 33 коп., до 42,35 руб. за литр, а на АИ-95 — на 59 коп., до 45,79 руб. за литр. «Решение ввести обратный акциз на нефть для НПЗ, который будет доступен только поставщикам бензина на внутренний рынок, а также налого-

«Бензин напрямую входит в потребительскую корзину, рост цен на бензин влияет на стоимость транспортировки, поэтому грозит удорожанием других товаров»



**ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН
МНОГИЕ ИЗ НАС
НАПРЯМУЮ ОЩУЩАЮТ
ПРАКТИЧЕСКИ
ЕЖЕДНЕВНО**

АЛЕКСАНДР ГОЛОВЦОВ,
глава управления
аналитических исследований
УК «Уралсиб»

Бензин в последнее время стал топливом не только для машин, но и для дискуссий. Хотя доля его в официальной потребительской корзине

россиян довольно скромна — всего 4%, изменения цен на бензин многие из нас напрямую ощущают практически ежедневно. Поэтому любые их значимые колебания (а они гораздо чаще случаются в сторону роста, нежели снижения) вызывают серьезный публичный резонанс. Между тем официальные данные Росстата утверждают, что в конце мая автомобильный бензин в России стоил всего на 11,3% дороже, чем год назад. Это очень скромно по сравнению с рублевой стоимостью барреля нефти Urals, которая за тот же период взлетела почти на 70%. Между прочим в США за последний год галлон бензина подорожал примерно на 25% — можно сказать, что мы еще легко отделались. Кстати, доля бензина в потребительской корзине среднего американца оценивается примерно так же, как и у нас — около 4%. То есть с учетом 25-процентного удорожания галло-

на социальные последствия за океаном могут быть гораздо больше, отсюда, вероятно, и давление администрации США на ОПЕК с целью увеличения поставок нефти. К общей потребительской инфляции в РФ за последние 12 месяцев бензин мог добавить 0,5 процентного пункта напрямую и 0,7 процентного пункта — с учетом косвенного влияния на цены других товаров и услуг (которое может еще слегка увеличиться в следующие несколько месяцев). Это тоже не так много по сравнению, например, с предлагаемым повышением НДС: оно, по нашим оценкам, может увеличить инфляцию на 1,5 процентного пункта. Аномалией можно назвать скорость удорожания топлива в последние два с половиной месяца: с апреля до середины июня она, даже по официальным данным, достигла почти 10%. Это имеет сильный психологический эффект: подобный рост за

сравнительно короткое время для большинства из нас непривычен. На нашей памяти такое последний раз случилось в 2008 и 2009 годах. Первый раз из-за девальвации, второй — под напором взлета мировых цен на нефть. В текущем году сложилось редкое сочетание обоих факторов, хотя слабость рубля пока была сравнительно умеренной. Как бы мы ни храбрились, влияние санкций все же проявляется, в том числе и таким образом. Без внешнеполитических рисков рубль с начала года мог бы укрепиться на 5–10% вместо произошедшего ослабления на 8%. Тогда прирост розничных цен на топливо с апреля, вероятно, остался бы в пределах 6–7%. При среднемесечном потреблении порядка 3,5 млрд л получается, что только на бензин мы сейчас тратим почти на 15 млрд руб. в месяц больше, чем в начале года. А если добавить остальные виды топлива, эффект мо-

жет удвоиться. Однако по отношению и к ВВП, и к совокупному объему потребительских расходов это все же не так много: менее 0,5%. Поэтому влияние бензинового скачка на экономику в целом останется умеренным — в худшем случае реальный рост ВВП притормозит на 0,1%. Пока бензиновая инфляция не привела даже к замедлению роста продаж автомобилей, темпы которого держатся выше 15% годовых. Серьезно страдают, очевидно, лишь автомобильные перевозчики, у которых топливо, судя по отзывам, составляет более 30% совокупных расходов. Впрочем, в результате принятых фискальных и политических мер дальнейший рост цен на бензин и дизельное топливо вряд ли выйдет за пределы 3% к концу года. Что поможет удержать официальную потребительскую инфляцию ниже 4% годовых и окажет небольшую поддержку спросу на другие товары и услуги.

вый маневр будут сдерживать дальнейший рост цен на бензин в России», — считает начальник отдела по работе с клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев.

Тенденцию к снижению стоимости бензина может поддержать коррекция цен на нефть, произошедшая в конце мая — начале июня. По данным Reuters, 18 июня стоимость нефти Urals опустилась до \$72,66 за баррель, что на 4% ниже значений конца мая и почти на 9% значений месячной давности. «Снижение цен на нефть на международных рынках значительно поможет остановке роста цен на бензин, и тот факт, что Трамп просит ОПЕК нарастить добычу, действительно является неким драйвером этого процесса», — отмечает Сергей Королев.

Однако подорожание бензина неизбежно приведет к разгону инфляции. «Вне зависимости от реальных результатов на ожидаемую инфляцию слишком сильно повлияет уже случившийся рост цен на бензин и продовольствие. ЦБ смотрит на широкую корзину, а люди и бизнес — на чеки с заправкой и из супермаркета», — поясняет экономист «Эксперт РА» Антон Табах. Другие шаги правительства, принятые в этом месяце, ведут к повышению потребительских цен. «НДС в 20%, повышение пенсионного возраста, так же как и рост цен на бензин, будут драйверами роста инфляции. Сейчас она на уровне 2,4%, и целевой уровень 4% мы достигнем в конце этого года», — оценивает эффект Сергей Королев. ●

ИДЕТ ВОЙНА ТОРГОВАЯ

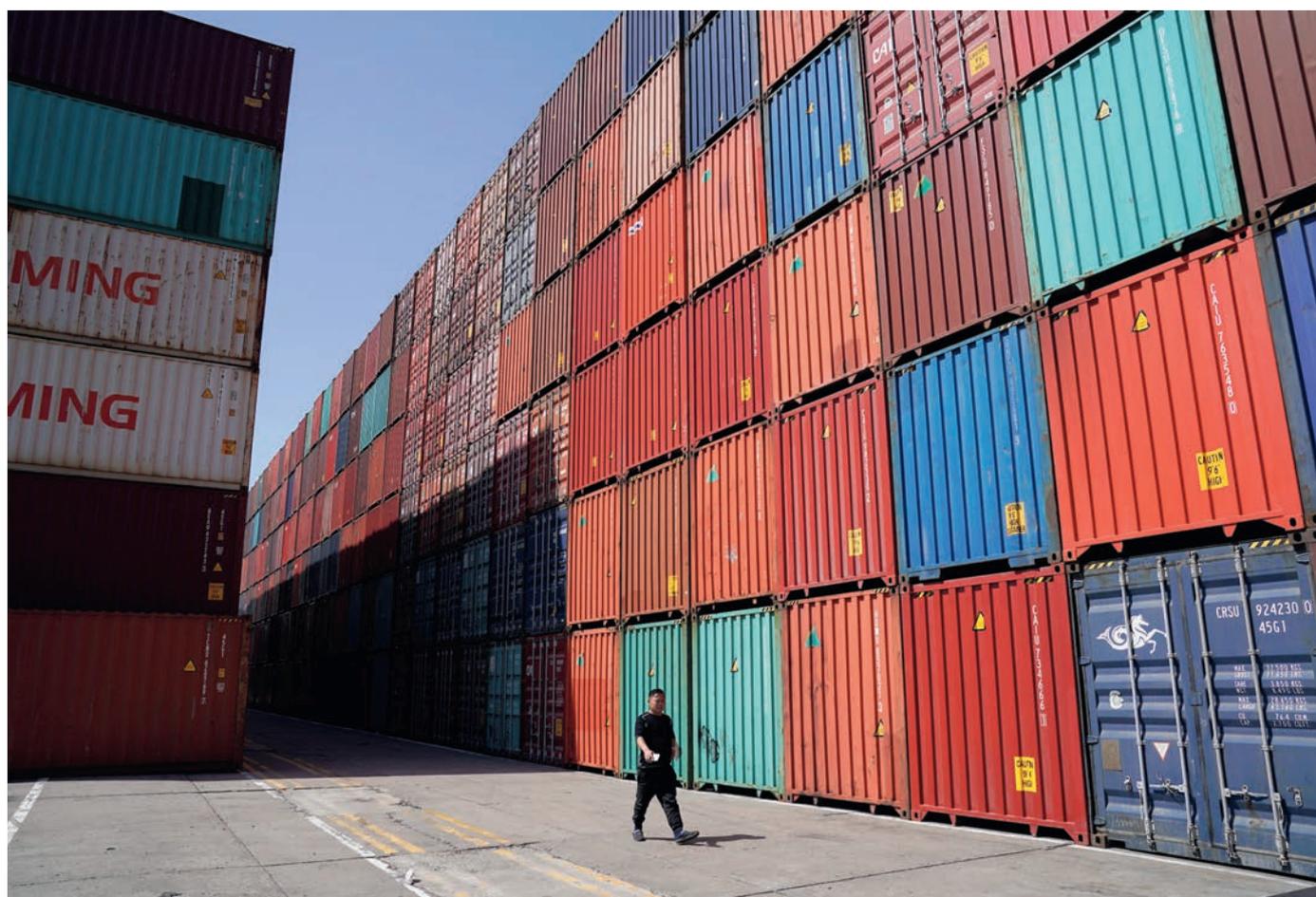
ЗА ЧТО СРАЖАЕТСЯ РОССИЯ, ЧТО НАМЕРЕНА ЗАВОЕВАТЬ

В июне 2018 года, заявив об ответном введении импортных пошлин против США почти на \$100 млн в год, Россия фактически объявила о вступлении в мировую торговую войну. Это одна из самых странных войн в истории человечества: абсолютно все ее участники выступают за максимальную свободу торговли, атакуя друг друга все большими ограничениями на международные потоки товаров и услуг. Если война будет, как ожидается, краткосрочной, по ее итогам Россия может выиграть довольно много, причем совершенно неважно, на чьей стороне она воюет.

В

ечером 19 июня министр экономического развития РФ Максим Орешкин объявил о предстоящем введении Россией торговых пошлин против импорта из США на сумму до \$100 млн в год. Это станет ответной мерой на мартовский вызов США, что ввели пошлины на российский экспорт стали и алюминия в размере втрое большем. Что именно РФ будет облагать повышенными пошлинами, пока неизвестно. В Минэкономике лишь уточнили, что Россия не намерена ограничивать повышенными сборами американский экспорт лекарственных средств, а вот облагать такими сборами американскую строительную технику намерена. Все это, судя по всему, совершенно правомерно по меркам Всемирной торговой организации (ВТО) и вполне ожидаемо, если бы не контекст происходящего: Россия таким образом подключилась к самому необычному процессу, происходящему в мировой торговле, — процессу, который к концу лета 2018 года вполне можно будет считать полномасштабной мировой войной — мировой торговой войной.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Замир Усманов/ТАСС, Reuters**



Опишем примерно диспозиции сторон в этом процессе, который, безусловно, принципиально отличается от обычной войны, хотя риторика правительств при этом удивительно сходна с обычной военной.

В первую очередь забудьте о том, кто и с кем воюет. Формально «мировую торговую» развязал, как ранее всем и обещал, президент США Дональд Трамп. Развязал сразу после прихода к власти в стране, являющейся главной в мировой торговле, вместе с тем — стране с крупнейшим торговым дефицитом. Трамп победил на выборах в том числе под лозунгами «торгового ressentимента» — исправления исторических несправедливостей в торговле США с Китаем, Мексикой, Канадой, ЕС, Японией, а также всем остальным миром. Причем этот ressentимент в США имеет почтеннейшую семидесятилетнюю историю как минимум.

Еще в пятидесятых—шестидесятых годах прошлого века среди американских консерваторов были крайне популярны стенания по поводу дешевых японских транзисторных радиоприемников, заполонивших полки американских магазинов. Напомним, что США воевали с Японией во Второй мировой, и к японцам долгое время относились в стране примерно так же, как в СССР в пятидесятых относились к немцам, — американские ветераны чув-



ствовали себя в магазинах, переполненных японской техникой, не слишком комфортно. Время шло. Транзисторы сменились японской электроникой, бытовой техникой и автомобилями. Вскоре японцев начали постепенно теснить китайцы и корейцы. Процесс поддерживался переносом рабочих мест из США в Юго-Восточную Азию. Сравнение Трампа с Гитлером, столь популярное среди простых американских демократов, можно понять: лозунги «Америка превыше всего!» и «Сделаем США снова великими!» эксплуатируют примерно те же чувства, что и протесты в Веймарской республике против несправедливости Версальского договора после Первой мировой. Впрочем, следует понимать всю формальность подобного сходства: это война торговая, а не обычная. В отличие от обычной здесь все «несправедливости» причиняются не грубой физической силой, а культурным торговым обменом, искажаемом в своих очень разнообразных интересах национальными правительствами. Здесь нет армий, подчиняющихся власти, да и торговые союзы совсем не похожи на военные.

К открытым военно-торговым действиям мир перешел в начале июня 2018 года — после того как Дональд Трамп со скандалом отказался подписывать коммюнике G7 по итогам саммита, обвинив канадского премьер-ми-

нистра Джастина Трюдо во лжи и лицемерии. И возможно, довольно справедливо. Ведь Канада — один из крупнейших торговых партнеров США — слывет практически европейскими методами «защиты» собственного рынка пошлинами от любого импорта. На месте Канады призывать мир отказаться от протекционизма можно только с большой долей цинизма.

Впрочем, у партнеров по G7 в этом смысле рыльце в пуху у всех. С точки зрения глобальных рынков смысл Brexit — в выходе Великобритании из ЕС как торгового союза, уничтожающего внутренние границы ради самого разнуданного протекционизма, какой только можно себе представить. К слову, сама Великобритания при этом тот еще образец защиты свободной торговли.

За неделю до нынешнего саммита G7 безуспешно закончились и главные переговоры, призванные отодвинуть угрозу «мировой торговой»: в КНР работали переговорщики из США. Закончилось все введением США пошлин сна-

чала на \$100 млрд, а затем — на все \$200 млрд в год и ответными мерами Китая. Причем КНР в этой диспозиции практически сразу оказывается в шаге от поражения, поскольку ее импорт из США сравним с объемами вводимых ограничений, а вот экспорт в США китайских товаров — много больше.

Итак, США борются за свободу торговли, повсеместно и радикально ее ограничивая или угрожая ограничить. Разумеется, не самый разумный способ добиваться отмены торговых границ, но уж какой есть. Дональд Трамп, кстати, применяет этот метод и в политике. Успехи, достигнутые Трампом в дипломатии с КНДР, достигались по той же схеме. Результат явно убедил американского президента в том, что средства для достижения целей выбраны верно. Правда, выход в 2017 году из Транстихоокеанского партнерства США особых выгод не принес. Но это ведь война! И тут с выгодами дела обстоят иначе: они становятся известны только по итогам будущего мирного договора.

Совершенно неважно, на чьей стороне играет Россия

Зачем же России во всем этом участвовать? Ведь в торговых войнах бессмысленно говорить «мы присоединились к ЕС и Китаю» (здесь можно воевать только на своей стороне). Кстати, к ЕС и Китаю у России торговых претензий, прямо скажем, существенно больше, чем к Соединенным Штатам, с которыми торговый оборот у нас много меньше. Смысл маневра, безусловно, есть, и пошлины против США — довольно рациональное решение: это позволит России в будущем воспользоваться плодами мира, особенно в том случае, если она действительно является сторонником свободы торговли (а ведь РФ, если не считать фитосанитарных геополитических шалостей, — довольно последовательный сторонник свободы торговли).

Нынешняя мировая война особо затянуться не обещает: судя по темпам, с которыми взялись повышать пошлины ее участники, к 2019 году мировая торговля будет полностью парализована без каких-либо выгод для воюющих сторон. Все стороны конфликта это понимают. Финальные переговоры должны включать, по всей видимости, реформирование ВТО и общее довольно радикальное торговое «разоружение», то есть отказ от «большого» протекционизма и переход к конкуренции за инвестиции почти исключительно налоговыми методами.

Совершенно неважно, на чьей стороне играет Россия. В первую очередь ее выигрышем в «мировой торговой» может быть открытие новых рынков для ее агроэкспорта, а также снятие ограничений на экспорт химической и металлургической продукции. Возможно, следует ожидать либерализации условий мировой торговли в автопроме. А вот нефти и газа происходящее вряд ли коснется. Выиграть при этом Россия может в торговле не с США, а с Евросоюзом. Рассчитывать на открытие рынков Китая даже в этом случае вряд ли разумно.

И в целом это скорее хорошие новости. Да, войны торговые, впрочем, как и все войны, никому не выгодны в принципе — за них ведь всем придется платить (в том числе российскому потребителю). Но в отличие от войн обычных тут никого не убивают, а итоги баталий в любом смысле продуктивнее.

В конце концов, с большой долей вероятности Дональд Трамп прав: пошлины в нынешнем их виде необходимо отменить. И если для этого нужно ввести стократные пошлины на все — да здравствует торговая война! Наше дело правое, мы хорошо заработаем! ●

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ

На Петербургском экономическом форуме Антон Силуанов предложил европейским партнерам перейти к взаиморасчетам в евро. Слова министра финансов России обнадежили сторонников дедолларизации. Давайте разберемся, могут ли другие валюты потеснить доллар.



На вершине пьедестала

Как исторически сложилось, что уже 74 года доллар США является основной валютой международной торговли, мировых резервов и накоплений. 1 июля 1944 года, когда в Европе повсюду полыхала война, когда войска Белорусских фронтов только начинали операцию по освобождению Минска, а Львовско-Сандомирская операция еще только готовилась, в курортном местечке Бреттон-Вудс (штат Нью-Гемпшир, США) прошла Валютно-финансовая конференция Объединенных Наций, заложившая основу долговременной гегемонии доллара. Тогда же были созданы Международный валютный фонд и Всемирный банк, ставшие важнейшими институтами в системе управления мировыми финансами. Председательствовал на конференции министр финансов США Генри Моргентау. По его идее, в основе американской внешней политики национальные интересы, а вооруженные силы и угроза их использования — важнейший материальный ресурс в международных отношениях, определяющий силу нации. Этот принцип внешней политики США до сих пор остается одним из важнейших факторов глобального доминирования доллара и созвучен с лозунгом *realpolitik* Дональда Трампа «Peace through strength» («Мир через силу»).

Америка получила максимальную выгоду по итогам Второй мировой войны, став мировым гегемоном. Советский Союз хоть и одержал победу, его экономика испытывала колоссальное напряжение, Европа лежала в руинах, как и Китай с Японией. Тем временем в хранилищах американской военной базы в Форт-Ноксе скопилось 20,2 тыс. тонн золота, включавших ценности из Европы, вывезенные на хранение. На тот момент это 70% всех мировых резервов золота. Поэтому именно доллар, получивший золотое обеспечение (\$35 за тройскую унцию), стал тогда мировой резервной валютой, впоследствии — единственной валютой, которую правительства других стран могли обменять на золото и то лишь для того, чтобы поддерживать стабильный курс своих национальных валют к доллару. Доллар стал валютой международных контрактов и начал выполнять функции средства мирового денежного обращения и платежа.

Мировая валюта и дефицит торгового баланса

В послевоенном мире экономика и торговля развивались столь высокими темпами, что для международных расчетов требовалось все больше и больше долларов. Когда национальная валюта США используется не только для внутреннего обращения, но для международных расчетов и создания резервов центробанками других стран, необходимо, чтобы Америка покупала как можно больше импортных товаров и услуг в обмен на доллары. Это формирует отрицательное сальдо в торговле. И чтобы международные расчеты проходили интенсивнее, необходимо, чтобы в США постоянно возрастал дефицит платежного баланса. Это как раз то, с чем пытается сейчас бороться Дональд Трамп, развязывая торговые войны. Дефицит покрывается за счет эмиссии долларов.

Золота, необходимого для обеспечения доллара, стало не хватать уже в 60-х годах. В конце шестидесятых союзники Америки превратились в ее прямых конкурентов, и уже американские товары в Европе, а европейские и японские товары в США начали приносить прибыль своим национальным производителям. В 70-х годах Западная Европа и Япония достигли экономического паритета с США, а золотые запасы Старого Света превысили американские. Валюты ФРГ, Британии, Франции и Японии стали использоваться в мире в качестве резервных. Это был серьезный прорыв на пути дедолларизации... который не был доведен до конца.

Ровно полвека назад произошло примерно то же, что мы наблюдаем сейчас. Соединенные Штаты потеряли экономическое преимущество перед своими торговыми партнерами, сателлитами и союзниками по НАТО, и это повлекло изменения в политике и в системе мировых финансов.

В 1976 году на Ямайке была принята новая международная валютная система, где курсы валют устанавливаются рыночным способом. США решили, что международная торговля важнее, чем золотое обеспечение. Золотой стандарт и валютные паритеты были отменены. Финансы были либерализованы, введены плавающие курсы валют, золото стало биржевым товаром, а МВФ запретил расчеты золотом между государствами.

Финансиализация товарных рынков

В 1974 году США и Саудовская Аравия подписали соглашение, согласно которому крупнейший мировой экспортер нефти стал принимать в уплату за углеводородное сырье исключительно доллары США. За саудитами последовали и остальные страны Персидского залива. Доллар стал расчетной валютой в мировой торговле нефтью. Затем США запустили глобальный процесс превращения всех реальных рынков — и сырьевых, и товарных — в финансовые. Это называется финансиализация — когда все универсальные товары, имеющие денежную стоимость или признаки, подходящие под спецификацию биржевого контракта, стали финансовыми инструментами, торгуемыми на биржах за доллары. К процессу подключились американские банки, предоставившие участникам торгов так называемый финансовый рычаг (*overleverage*), когда заемные средства игроков на порядок превышают по размеру их собственные. Это еще больше укрепило позиции доллара в мире, а сырьевые рынки попали в зависимость от монетарных циклов ФРС США и финансовых императивов институтов глобального влияния.

Глобализация и контроль над миром

Гегемония доллара — не просто возможность собирать глобальную ренту со всего мира, но и инструмент контроля всей глобальной финансовой системы.

Поскольку гегемония США в конце 1960-х годов пошатнулась, Вашингтоне были приняты меры военно-политического характера. Соединенные Штаты дали понять своим союзникам, что те обязаны следовать американскому внешнеполитическому курсу в мировой политике. Была создана та самая «большая семерка», или G7, которая в 2018 году фигурально распалась на G6+США, где партнеры испытывают определенный кризис в отношениях с Америкой. В шестидесятых же холодная война и ядерное сдерживание СССР сплотили союзников США в НАТО.

Когда Советский Союз ушел в историю, США запустили «глобализацию» — интеграционный процесс преобразования структуры национальных экономик и политических отношений между странами в единую геоэкономику.

Гегемония нового однополярного мира сформировала геополитическую надстройку над подконтрольным США глобальным экономическим базисом. По-



АНГЕЛИЙ ЖДАНОВ

средством идеологии неолиберализма и глобализации вновь были выстроены система экономических и политических отношений и система управления механизмами распределения ресурсов и факторов производства, позволившие гегемону — США вернуть себе контроль за мировым экономическим, финансовым и информационным пространством.

Господство доллара и мировой финансовой системы, контролируемой из Вашингтона, стало абсолютным.

Нужна ли доллару замена

Распределение денежных средств и потоков капитала в мире обусловлено поведением основной резервной валюты — доллара. Именно это ставит глобальные рынки в зависимость от изменений в монетарной политике ФРС США или от состояния американской экономики, а кризисы и потрясения на Уолл-стрит приводят к изменению объемов производства товаров и услуг в реальной экономике всего остального мира.

С приходом в Белый дом Дональда Трампа стало очевидно, что на глобальном рынке у США не партнеры, с которыми нужно сотрудничать, а соперники, с которыми придется конкурировать, отстаивая американские экономические интересы. Учитывая, что 85% расчетов в мире сегодня производится в долларах и 62% золотовалютных резервов центробанков — это тоже доллары, у США в руках находится мощный инструмент контроля всех экономических процессов в мире. Не зря 2 марта 2018 года американский президент написал на своей странице в Twitter, что «...торговые войны — это благо, и в них легко побеждать».

Для мировой торговли, оцениваемой в 55% глобального ВВП, и для многосто-

ронных торговых договоров отношение к долларам счетам как инструменту санкционного давления на страны и компании будет иметь весьма негативные последствия. Иран уже в полной мере ощутил эффект заморозки долларовых активов, российский фондовый рынок также испытал шок, когда оказались заблокированы долларовые расчеты «Русала» и En+.

Угроза санкций в отношении европейских компаний, участвующих в проекте «Северный поток-2», риски вторичных санкций корпораций, сотрудничающих с Ираном и Россией, вынуждают многих задуматься о создании альтернативных систем расчетов и об альтернативе доллару в качестве валюты биржевых контрактов и резервной валюты центробанков. Благодаря действиям администрации Трампа США перестают восприниматься в мире в качестве надежного и предсказуемого партнера в экономических и внешнеполитических отношениях.

Евро и юань как очевидные альтернативы

Потеснить США — державу с объемом ВВП в \$20 трлн, ежегодно импортирующую товары со всего мира на сумму в \$2,9 трлн, — задача невероятно сложная, требующая объединения усилий всех остальных участников внешнеэкономической деятельности. Единственная возможность снизить зависимость мира от доллара США — запустить процессы регионализации финансового обращения и частично перейти на расчеты в валютах стран и объединений государств, чей экономический вес сопоставим с Соединенными Штатами.

На данный момент ВВП Китая составляет \$12 трлн, а Евросоюза — \$16,6 трлн. Активы банковских систем ЕС и Китая примерно равны друг другу по объемам

в пересчете на доллары и составляют две трети от активов американских банков. Теоретически этого вполне достаточно для того, чтобы перевести заметную часть международных расчетов в эти валюты. На практике этим двум экономическим центрам недостает политического веса в сравнении с США.

Статистика платежной системы SWIFT показывает, что начиная с 2015 года юань стал основной валютой в расчетах Китая со своими ближайшими соседями, потеснив японскую иену и доллар США. В 2016 году МВФ официально включил китайский юань в список резервных валют (SDR) в дополнение к доллару, евро, британскому фунту и иене.

Начавшаяся в марте 2017 года торговля нефтяными контрактами за юани на Шанхайской международной энергетической бирже — первый шаг к разрушению гегемонии доллара. Теперь уже и лондонская биржа металлов LME, которую предусмотрительно купили китайцы в 2012 году, запускает торговлю золотом за юани и планирует распространять эту практику на другие металлы. Это немного снизит мировой спрос на доллары и увеличит спрос на юани, но впадать в эйфорию не стоит. Шансы на то, что мир откажется от гегемонии доллара США, пока небольшие, поскольку на долю Китая приходится лишь 17,3% всего мирового нефтяного импорта. Для сравнения: Евросоюз занимает 27%, США — 16%, а союзники США, не входящие в Евросоюз, — 25%. Объем нефтяной торговли Китая в денежном выражении составляет всего лишь \$116 млрд, что крайне невелико в сравнении с триллионными объемами финансовых рынков. Поэтому продажа нефти за юани революцию пока не сделает, но улучшит платежный баланс Китая в долларах и увеличит долю юаня в корзине резервных валют.

«Всякая перемена прокладывает путь другим переменам», — писал Никколо Макиавелли в своей знаменитой книге «Государь». Для доллара это означает начало эрозии могущества в качестве основной валюты расчетов в мировой торговле и уменьшение влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Но пока Китай не предложит миру альтернативу таким институтам глобального управления, как МВФ, Всемирный банк, ФРС США, БМР в Базеле, ВТО и пр., Соединенным Штатам не стоит переживать по этому поводу.

Вполне возможно, что китайская инициатива «Экономического пояса Шелкового пути» сделает юань расчетной валютой на просторах Евразии. Если объемы торговли в юанях будут расширены за пределы экспортно-импортных операций на рынке нефти и металлов, а Народный банк Китая откроет другим центробанкам линии для свопов, чтобы поддерживать биржевую торговлю юанем на региональных валютных рынках, то это уже станет заметным шагом на пути реальной диверсификации мировой финансовой системы. Правда, здесь есть и минусы. В нашем случае волатильность юаня к доллару и денежно-кредитная политика Народного банка Китая начнут оказывать влияние и на рубль, что может усложнить задачу Банку России по поддержанию финансовой стабильности.

Евро в будущем может получить большую долю в резервах центробанков, что также может сделать его второй по популярности валютой международных расчетов. Но основная торговля у европейцев с США и Китаем, поэтому конкуренция в этом мировом финансово-торговом треугольнике будет возрастать.

Не стоит забывать о трансатлантической солидарности. Европейцы не пойдут на прямой конфликт с США, если риски вторичных санкций будут реально угрожать экономике Евросоюза. И не стоит сбрасывать со счетов возможные меры военно-политического характера, которыми Вашингтон будет ограничивать самостоятельность союзников.

Золото уже не валюта

Крупнейшим развитым странам и их центробанкам — эмитентам основных расчетных и резервных валют золото не нужно, поскольку его доступное количество на планете Земля все равно никогда не обеспечит текущие и будущие объемы мировых торговых, финансовых и биржевых расчетов, исчисляемых в десятках и сотнях триллионов долларов. С

КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ИМПОРТЕРЫ В 2016 ГОДУ

Источник: ООН.



момента отмены золотого стандарта в 1971 году произошла демонетизация золота и оно превратилось в биржевой товар, то есть перестало выполнять часть функций денег, хотя и сохранило меру стоимости и осталось средством накопления. Именно эти денежные функции золота интересны центробанкам развивающихся стран, в том числе и России, которые стремятся диверсифицировать резервы, необходимые для поддержки стабильности национальных валют и некоторой независимости от монетарных циклов ФРС США и Евросоюза. Для Банка России это еще актуально и из-за геополитических рисков. Логично предположить, что Банк России продолжит накапливать золото в своих резервах, сокращая долю доллара. К слову, Турция, ставшая при Эрдогане более самостоятельным политическим игроком, следует той же политике, что и российский ЦБ.

Но золото никогда уже не сможет выполнять такие функции денег, как средства обращения и платежа. Это уже история. И провалившийся несколько лет назад проект золотого «исламского динара» прекрасно проиллюстрировал это.

Перспективы рублевой экспансии

К сожалению, рубль пока не может полноценно выполнять функции валюты региональных расчетов даже на пространстве бывшего СССР. Проблемы в низких темпах экономического роста в России, в нестабильности рубля, в геополитике и санкциях, а также в том, что в России национальный доход формируется в основном в экспортных отраслях и, соответственно, в долларах США.

Масштабная покупка валюты Минфином РФ (а по сути, валютные интервенции) в рамках бюджетного правила противоречит философии «плавающего курса». Да и на пространстве Евразийского экономического союза степень долларизации финансовых систем и сбережений крайне высока. Чтобы рубль начал восприниматься как валюта, необходимо стабилизировать курс рубля к основным валютам с помощью политики процентных ставок, расширять рублевый сегмент рынка капитала для стран ЕАЭС и воссоздавать производственные цепочки с соседями.

Максимальную помощь рублю на пути становления в качестве региональной валюты может оказать Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), если будет реализована мультивалютная финансовая модель и выстроена система расчетов в национальных валютах во

взаимной торговле стран—участниц ШОС. Но для расширения торговли с Китаем и странами ЕАЭС России необходимо срочно усиливать свою экономику, чтобы не просто увеличить объемы, но и не допускать заметного дефицита в торговле с тем же Китаем.

Криптовалюты и epic fail

Криптовалюты, несмотря на весь многомесячный «хайп» и шумиху в СМИ, не стали альтернативой доллару, да и вообще фиатным валютам, так как пока не выполняют основных функций денег, таких как средство обращения, средство платежа и средство накопления. Криптовалюты и блокчейн — это вовсе не инновационный прорыв, способный изменить будущее, а лишь защищенные цифровым шифрованием коды верификации транзакций (токены) в своей распределенной сети на основе блокчейна. Токен (или коин) — это новое слово в бухучете после дебита и кредита. По сути, блокчейн — это инструмент учета и регистрации, к тому же очень медленный и неэффективный не только по скорости, но и по загрузке машинной памяти миллионов компьютеров распределенных баз данных и по колоссальным затратам электроэнергии. Блокчейн не относится к производительным технологиям, в отличие от многих других цифровых технологий, таких как 3D-печать, цифровая связь или цифровое фото и видео. Квантовые

КРУПНЕЙШИЕ СТРАНЫ ПО НОМИНАЛЬНОМУ ВВП (2017 ГОД)

Источник: МВФ.



компьютеры в недалеком будущем поставят крест на криптографическом основах «криптовалют». Бизнес это прекрасно понимает и поэтому не торопится внедрять блокчейн в своих процессах или принимать «криптовалюты» в качестве замены фиатным деньгам для оплаты своей продукции.

Новые деньги «больших пространств»

Гегемонии доллара сейчас мало что угрожает, поскольку к мировым экономическим процессам подключается геополитика с такими привычными атрибутами, как демонстрация военной мощи и финансового влияния США, и вряд ли стоит ожидать от остальных мировых акторов сопоставимых действий в стиле третьего закона Ньютона. Ни одна держава мира или объединение стран пока не способны бросить открытый вызов США или изменить существующие правила глобального управления, системы международной торговли и финансов.

Но впереди маячат перспективы нового мирового финансового кризиса, который может быть вызван разворотом кредитного цикла в США и сжатием внешней долларовой ликвидности, а также кризисом перепроизводства в странах, против которых будет вестись торговая война. И тогда можно ждать перемен.

Появление альтернатив доллару вполне возможно уже в следующем десятилетии. Откровенный протекционизм и интервенционизм США начинают вызывать ответную реакцию ведущих держав, которым волей-неволей придется формировать собственные финансовые и экономические связи с соседями вне «зоны доллара».

И следующим после глобализации этапом мирового развития вполне мо-

жет стать «Экономика больших пространств», где правила будут определять ведущие региональные державы. Чтобы не опасаться внешних экономических кризисов и возводимых барьеров со стороны США, чтобы обеспечить рост своих экономик, концентрацию капитала, ресурсов и производственных мощностей, отдельные страны будут объединяться в торгово-экономические союзы. Для поддержания роста им потребуются инвестиционные ресурсы и валюты расчетов, которым будут доверять все партнеры.

В связи с этим вполне возможны новые валютные союзы и новые кредитные деньги. Одним из примеров такого союза уже является ШОС, где может быть создан механизм расчетов на основе корзины валют: юаня, рупии, рубля.

Но таким деньгам в любом случае необходимы гарантии, даже если союзы будут формироваться странами с примерно одинаковым уровнем экономического развития.

И если речь идет о дедолларизации, то доллары в качестве обеспечения таких валют выступать не смогут.

Доверие к деньгам можно обеспечить накопленными ресурсами и технологиями, объемами товаров, сырьем, информацией и транспортными услугами, а также энергией и безопасностью. Энергопотребление в мире продолжает расти, сама энергия — это непреходящая ценность для будущего человеческой цивилизации, а безопасности становится все меньше. Учитывая это, можно сказать, что мировое будущее есть и у российского рубля в качестве одной из региональных валют, потому что Россия может обеспечить доверие к рублю энергией, Россия — это гарант международной безопасности, Россия — это транспортные коридоры.

Иммануил Валлерстайн — американский философ и политолог, которого называют «Карлом Марксом современности», написал в своей книге «Анализ мировых систем и ситуация в современном мире» о том, что «периоду до 2025/2050 годов, вероятнее всего, не будет хватать мира, не будет хватать стабильности, не будет хватать легитимности. Отчасти так будет из-за упадка США как державы-гегемона миросистемы. Но в еще большей мере это будет так из-за кризиса миросистемы как таковой».

Это означает, что и в отношении господства доллара уже начал действовать закон Герберта Штейна, который гласит: «То, что не может продолжаться вечно, закончится само собой». ●

Бизнесу обещают партнеров из-за границы

На ПМЭФ обсудили развитие международной бизнес-кооперации.

Одной из главных тем Петербургского международного экономического форума стало развитие малого и среднего бизнеса в России. Ряд сессий и деловых встреч, организованных при участии Корпорации МСП, был сфокусирован на перспективах сотрудничества таких предприятий с зарубежными партнерами.

Российский малый и средний бизнес готов осваивать новые горизонты сотрудничества с зарубежными партнерами. Об этом в ходе сессии «Малый и средний бизнес: приоритеты известны, как достигать» заявил глава «Опоры России» Александр Калинин.

«Согласно данным “Индекса ОПОРЫ RSBI”, в первом квартале 2018 года мы фиксируем серьезное изменение настроений малого бизнеса. Так, в два раза увеличилась инвестиционная активность, впервые число предпринимателей, готовых обратиться в банки за кредитом, составило более 30% опрошенных против 15–20% в прошлые годы. Это говорит об ожидании улучшения экономической ситуации. Уже сегодня малый и средний бизнес растет на 1,5–2% в год», — сообщил он. При этом господин Калинин отметил, что если никто не будет стимулировать предпринимателей ездить по странам, осуществлять экспортную деятельность, то РФ никак не сдвинется с 73-го места в рейтинге всемирного банка Doing business. «“Опора России” готова с крупнейшими бизнес-объединениями Германии, Китая организовать совместную административную поддержку для большей кооперации предприятий во внешней торговле», — отметил он.

«Корпорация МСП уже давно налаживает связи с зарубежными партнерами и планирует продолжать эту работу в будущем», — заявил в ходе сессии глава организации Александр Браверман. Так, в первый день форума он принял участие в панельной сессии «Развитие российско-японского сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства», на которой присутствовали представители власти и бизнеса Японии. Участники дискуссии обсудили возможные сферы сотрудничества двух стран в сфере развития МСП, проблемы повышения степени локализации японских производств на территории России,

механизмы финансирования российско-японских проектов, инструменты поддержки бизнеса, опыт реализации российско-японских проектов с участием компаний сегмента МСП. Господин Браверман отметил, что актуальность проведения двустороннего российско-японского круглого стола по тематике МСП обусловлена реализацией Россией и Японией плана сотрудничества из восьми пунктов, представленного премьер-министром Японии Синдзо Абэ на встрече с президентом РФ Владимиром Путиным в целях налаживания деловых связей между российскими субъектами МСП и японскими предприятиями. Для реализации плана и оказания двусторонней поддержки российско-японских проектов Корпорация МСП и ДЖЕТРО подписали меморандум о взаимопонимании и «дорожную карту».

В рамках основных мероприятий «дорожной карты» были определены семь японских компаний, локализованных в России и занятых в сфере автомобильной промышленности и машиностроения, для которых корпорацией при содействии органов исполнительной власти субъектов РФ и региональных организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП организован поиск потенциальных поставщиков в соответствии с представленной номенклатурой. Одновременно эксперты Корпорации МСП сформировали перечень из 50 потенциальных поставщиков, более половины из которых уже прошли отбор для участия в первичных переговорах с представителями японских компаний в рамках биржи контактов.

«Одно из важных направлений сотрудничества с Японией мы видим в привлечении японских предприятий, занятых в сфере услуг, к открытию и развитию бизнеса на территории России», — подчеркнул господин Браверман. — Корпорация готова поддерживать проекты, реализуемые японскими компаниями с участием российских МСП». Он также отметил, что росту числа японских предпринимателей на российском рынке будет способствовать совместная работа Корпорации МСП и ДЖЕТРО по презентации возможностей старта и ведения бизнеса в России с помощью Портала Бизнес-навигатора МСП. Существующие меры поддержки и инструменты финансирования также могут внести вклад в упрощение реализации совместных проектов.

Еще один пример международного сотрудни-

чества на благо малого и среднего бизнеса РФ — встреча господина Бравермана с министром промышленности и торговли Индии С. Прабху. В ходе встречи стороны обсудили вопрос подготовки к российско-индийскому форуму стартапов, проведение которого запланировано в конце 2018 года в Индии. Также обсуждались перспективные направления сотрудничества между Корпорацией МСП и Национальной корпорацией малого бизнеса Республики Индия, в числе которых обмен опытом в сфере поддержки и развития экспорта услуг, содействие развитию кооперации между российскими субъектами МСП и индийскими компаниями, а также реализации совместных проектов на территории Российской Федерации. В планах также проведение презентации сервисов Портала Бизнес-навигатора МСП для индийских предпринимателей, заинтересованных в открытии и развитии бизнеса в России.

В ходе форума представители Корпорации также провели с представителями бизнес-сообщества ряд встреч, посвященных конкретным деловым соглашениям. Так, дочерний банк Корпорации МСП, МСП Банк, подписал договор поручительства и кредитное соглашение с поставщиком компании «Сен-Гобен» (Франция), ООО «МагистральИнвестБор» для старта проекта по строительству завода по переработке битого стекла в Московской области. МСП Банк предоставит компании кредит на реализацию инвестиционного проекта на сумму 52 млн руб. сроком на семь лет по ставке 10,1% годовых.

Также в ходе форума Корпорация МСП, российское подразделение международного химического концерна BASF — ООО БАСФ и Восточный комитет германской экономики подписали план мероприятий («дорожную карту») на 2018–2019 годы по встраиванию субъектов индивидуального, малого и среднего предпринимательства — потенциальных поставщиков в цепочки поставок ООО БАСФ. Сотрудничество сторон в рамках «дорожной карты» предусматривает поиск и отбор потенциальных поставщиков БАСФ, организацию b2b-встреч с российскими компаниями для проведения переговоров о возможном сотрудничестве, а также, в случае такой необходимости, реализацию мероприятий по «доращиванию» малых и средних предприятий до требований германской компании с использованием мер поддержки, предоставляемых Корпорацией МСП российским малым и средним компаниям.



БЕГУТ БЕЗ ОГЛЯДКИ

ЧТО В РОССИИ ПУГАЕТ ИНВЕСТОРОВ

6

Рекордную сумму за последние пять лет вывели международные инвесторы с российского фондового рынка. Нерезидентов пугает сохраняющаяся геополитическая напряженность в отношениях между США и Россией, а также планы ФРС по дальнейшему повышению ключевой ставки.

Бегство международных инвесторов с российского рынка акций в минувшем месяце существенно ускорилося. По оценкам «Денег», основанным на аналитическом отчете Bank of America Merrill Lynch (учитывает данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)), за четыре недели, закончившиеся 13 июня, клиенты фондов, инвестирующих в Россию, забрали \$513 млн. Это более чем в 13 раз больше объема инвестиций, выведенных из фондов данной категории месяцем ранее (около \$39 млн). Текущий месяц стал четвертым подряд, когда фонды фиксируют нетто-отток инвестиций, и за это время международные инвесторы забрали из российских фондов около \$800 млн.

Наши риски

Столь масштабного бегства капитала с российского фондового рынка не было почти пять лет. В период с 15 августа по 11 сентября российские фонды потеряли \$770 млн: беспокойство было связано с ухудшающимися перспективами роста российского ВВП. Несмотря на высокие цены на нефть представители министерств экономического блока не исключали, что экономика России может скатиться в рецессию. Кроме того, привлекательность российских акций снизила сделка по укрупнению бизнеса «Роснефти» за счет поглощения ТНК-ВР — по их мнению, это повышает риски корпоративного управления.

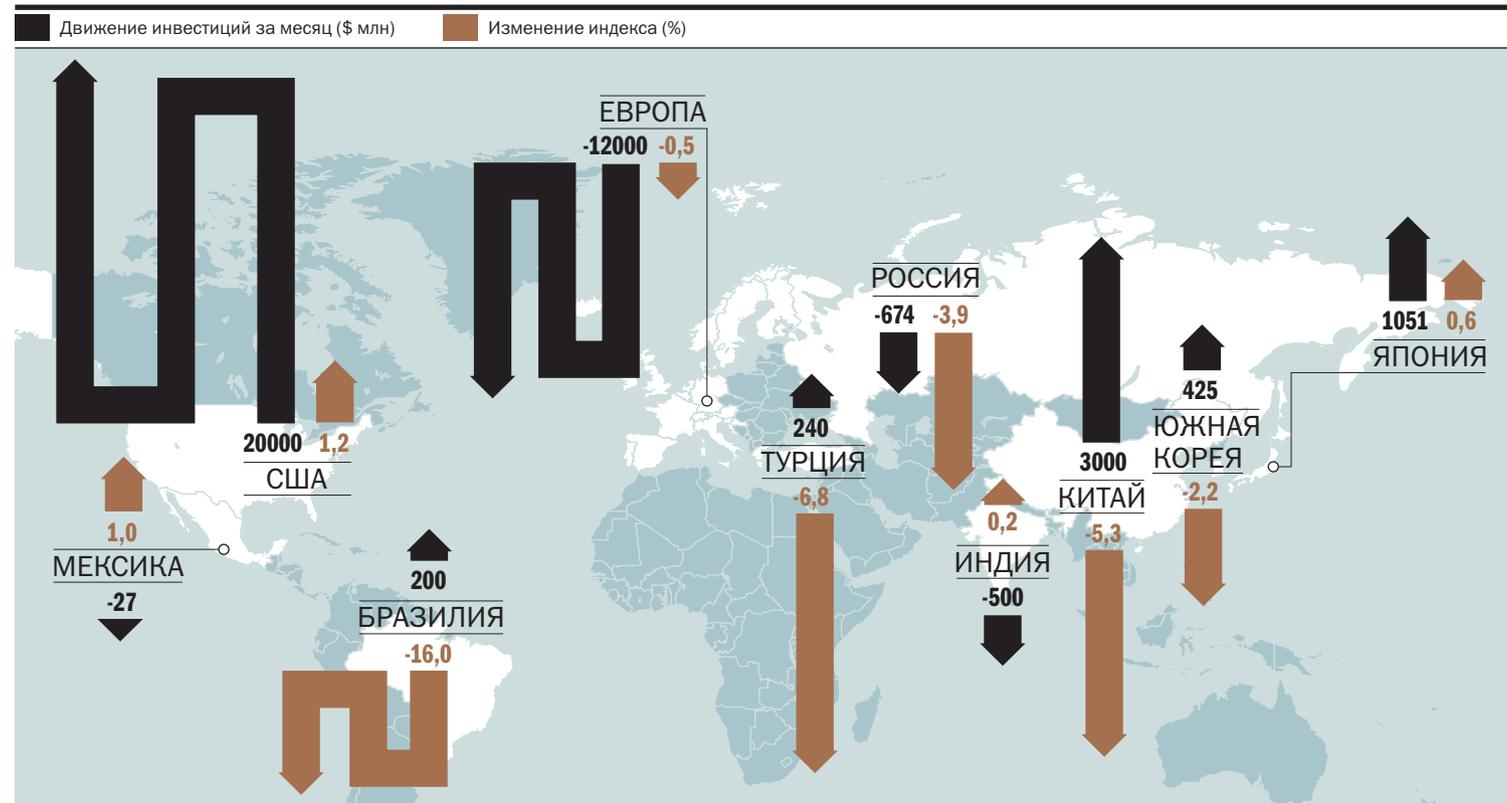
Нынешнее бегство международных инвесторов связано с сохраняющейся геополитической напряженностью в отношениях между США и Россией. В начале апреля Минфин США ввел очередные санкции в отношении российских бизнесменов, чиновников и компаний, а американская авиация совместно с французской нанесла ракетный удар по объектам в Сирии вопреки протестам Москвы. На этом Белый дом не остановился и в мае объявил о выходе из

соглашения по ядерной программе Тегерана. Это решение было раскритиковано не только Европой, но и Японией, Китаем и Россией. По словам управляющего активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Валентина Журбы, инвесторов беспокоит неопределенность относительно того, когда и кто на Западе решит снова расширить санкции.

Впрочем, отток инвестиций из российских фондов происходил на фоне общего снижения спроса международных инвесторов на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за минувший

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.





месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли почти \$4 млрд, что почти втрое выше притока, зафиксированного месяцем ранее (\$1,4 млрд). К тому же это первый результат со знаком минус с конца 2016 года. При этом российские фонды демонстрируют одну из самых худших динамик среди развивающихся стран в целом и БРИК в частности. Большой отток зафиксировали только фонды Индии, лишившиеся за месяц \$788 млн. Исключением из общей картины стали фонды Китая и Бразилии. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них \$2,37 млрд и \$277 млн соответственно.

Ухудшение настроений инвесторов по всему миру связано со смещением внимания господина Трампа с политических проблем к экономическим. «Когда он грозил Корею и Сирию, все жили в ожидании экономического роста в США и с удовольствием инвестировали в акции», — отмечает управляющий активами УК «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович. По его мнению, сейчас, когда грозит экономическая война, победитель в которой совершенно неочевиден, а пострадать могут все, инвесторы очень нервно реагируют на заявления президента США.

Беспокойство инвесторов вызывают и перспективы роста ключевой ставки в США. В начале года американский регулятор прогнозировал три повышения ставки в 2018 году. Однако на фоне ускорения инфляции в стране инвесторы уже ожидают от ФРС четырех повышений. Добавили нервозности инвесторам «ястребиные» заявления представителей ФРС США относительно

темпов роста ставки, которые отразились на доходности US Treasuries. В мае доходность десятилетних американских облигаций впервые с начала 2014 года закрепились выше 3% годовых.

В июне, как и ожидало большинство аналитиков, американский регулятор повысил ставку на 0,25 процентного пункта, до 1,75–2%. Основная часть членов комитета проголосовала еще за два повышения ставки до конца года. Развивающиеся рынки наиболее чувствительны к ужесточению монетарной политики мировых ЦБ. «Лучшее подтверждение этого — повышение процентных ставок центробанками Турции и Индии», — отмечает портфельный управляющий группы «Тринфико» Фарит Закиров. — Это явный переход к защитной тактике: желание поддержки стабильности национальных валют и привлекательности инвестиций на фоне снижения потенциала сагу trade».

Тем не менее после первой волны фиксации прибыли на развивающихся рынках инвесторы могут стать более избирательны и, возможно, обратят внимание на фундаментальные показатели экономик, считает начальник управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Владимир Веденеев. На этом фоне российские активы находятся в числе наиболее привлекательных, особенно с учетом текущих цен на нефть, которые держатся выше уровня \$70 за баррель.

Интерес к Европе потерял

Международные инвесторы бегут не только из российских и индийских фондов, но и европейских. По данным EPFR, за месяц фонды данной категории потеряли почти \$13,5 млрд. В про-

шлом году фонды данной категории пользовались высокой популярностью у инвесторов, поскольку экономика региона демонстрировала уверенный и синхронный рост, а денежно-кредитная политика ЕЦБ оставалась сверхмягкой. В результате за 2017 год международные инвесторы вложили в европейские фонды более \$50 млрд. В настоящее время ЕЦБ готовится к завершению программы количественного смягчения, а экономический рост теряет темпы. В июне по итогам заседания совет управляющих регулятора объявил о намерении сократить объемы выкупа активов с рынка с октября до конца текущего года до €15 млрд в месяц с нынешних €30 млрд, но сохранил ключевую ставку на прежнем уровне. «Намерение европейского финансового регулятора продолжить ужесточение кредитно-денежной политики и ухудшение экономических показателей ЕС в последние месяцы делают европейские бумаги не очень привлекательными», — считает Валентин Журба.

«Медвежий» игре на европейском фондовом рынке способствует острый политический кризис в Италии. В мае президент страны Серджо Маттарелла отказался утвердить состав коалиционного «правительства перемен», который представил Джузеппе Конте, выдвинутый на пост премьер-министра партиями «Лига Севера» и «Движение 5 звезд». Глава государства принял решение создать технический переходный кабинет, что многие ведущие итальянские политики расценили как превышение конституционных полномочий. В ответ отстраненные от формирования правительства партии предложи-

ли объявить импичмент президенту, а также заявили о готовности провести новые парламентские выборы в случае необходимости. «Инвесторы были напуганы предшествующими заявлениями о возможном выходе из еврозоны. Такое развитие событий маловероятно, поскольку для страны гораздо менее болезненно остаться в объединении, чем выходить из него. Тем не менее в ближайшее время итальянский кризис будет источником нервозности», — уверена аналитик УК «Альфа-Капитал» Дарья Желаннова.

Американский противоток

Средства, выведенные из европейских фондов и фондов развивающихся стран, инвесторы вкладывают в фонды США. По оценкам «Денег», за последние четыре недели в американские фонды поступило почти \$20 млрд.

Высокий интерес международных инвесторов к вложениям в США подтверждает июньский опрос портфельных управляющих, проведенный аналитиками Bank of America Merrill Lynch. Число глобальных инвесторов, нарастивших вложения в американские акции, впервые с марта 2017 года превышало число колеблющихся. Месяцем ранее продавцов было на 15% больше. Управляющие ожидают роста прибылей американских компаний. «Только за последние два месяца прогноз по EPS (чистая прибыль на одну обыкновенную акцию) на этот год для американского индекса S&P 500 вырос на 1,5%. В такие моменты инвесторы покупают акции, невзирая на текущие оценки, близкие к максимальным уровням», — отмечает руководитель аналитического департамента УК БКС Никита Емельянов.

По словам портфельного управляющего по международным рынкам в General Invest Фелипе Де Ла Росы, перспективы ужесточения денежно-кредитной политики ФРС вынуждают инвесторов реструктурировать свои портфели, увеличивая доли акций и активов, торгуемых в долларах США, и одновременно сокращая в основном облигации развивающихся рынков. «Рост ставок нужно всегда рассматривать в контексте того, какими причинами он обусловлен и на каких абсолютных значениях ставки находятся. В настоящий момент он обусловлен «хорошими» причинами (рост экономики, снижение безработицы), что способствует притоку инвестиций в американские акции», — отмечает портфельный менеджер УК «Сбербанк Управление активами» Юрий Морозов. ●

ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЧМ-2018 (МЛРД РУБ.)

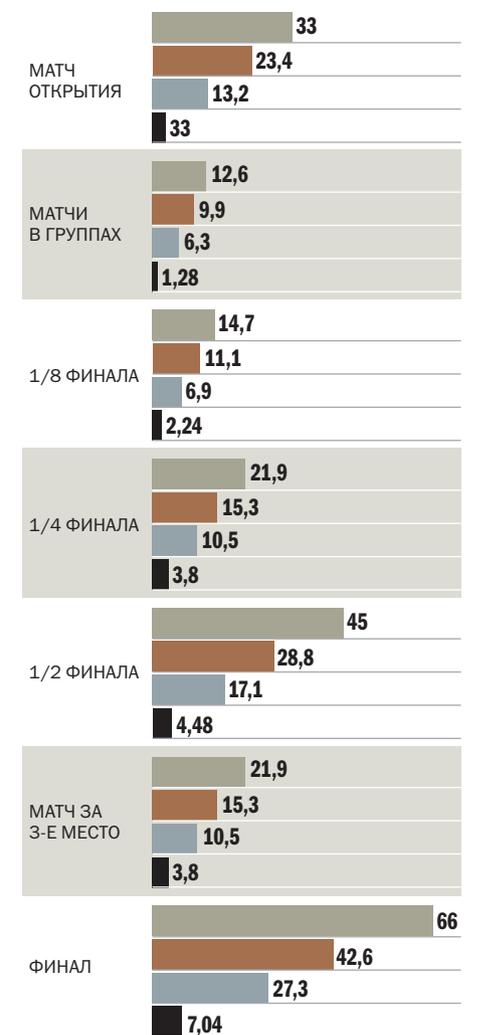
Жилищная и медицинская инфраструктура, энергоснабжение



Источники: Оргкомитет ЧМ-2018, правительство РФ.

ОФИЦИАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ БИЛЕТОВ НА ЧМ-2018 (ТЫС. РУБ.)

Источник: FIFA.



СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ СТАДИОНОВ (СУММА, МЛРД РУБ.)

Источник: оценки СМИ.



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ ПО ГОДАМ (МЛРД РУБ.)

Источник: Оргкомитет «Россия-2018».



ВКЛАД ЧМ В ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАХ В 2018 ГОДУ (%)

Источник: Moody's.

ВКЛАД В ВРП РЕГИОНОВ

Источники: Оргкомитет «Россия-2018», Moody's.

Регион	Суммарное влияние (млрд руб.)	% ВРП*
МОСКВА	251	2
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	139	5
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	73	6
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	71	6
НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	69	6
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	65	20
ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	45	6
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	44	2
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	40	2
РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ	31	16
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	30	2

МАКСИМАЛЬНЫЕ РАЗРЕШЕННЫЕ ЦЕНЫ НА ГОСТИНИЧНЫЕ НОМЕРА



ПОЧЕМ ФУТБОЛ ДЛЯ НАРОДА

Российские власти не поскупились на организацию чемпионата мира по футболу — он удержит титул самого дорогого в истории вплоть до следующего мундиала в Катаре. По оценке организаторов, суммарный вклад мероприятия в экономику страны будет эквивалентен 1% ВВП, однако независимые аналитики считают такой взгляд излишне оптимистичным.



Чемпионат мира по футболу, стартовавший 14 июня в 11 российских городах, станет самым дорогим в истории. По разным оценкам, его стоимость составит \$13–13,2 млрд, что выше затрат на предыдущий мундиаль в Бразилии (\$10,7 млрд, по данным Nordea Market). Впрочем, следующий турнир, который должен пройти в Катаре через четыре года, грозит многократно побить российский рекорд. По словам министра финансов Али Шарифа аль-Имади, власти королевства уже еженедельно тратят на его подготовку \$500 млн, а общие затраты достигнут \$200 млрд.

В утвержденной в 2013 году правительственной программе подготовки российского мундиала была обозначена сумма в 664,11 млрд руб., из них около 336 млрд планировалось выделить из федерального бюджета, свыше 101 млрд — из региональных, а 226 млрд — привлечь из внебюджетных источников. После этого цифра многократно корректиро-

валась, из сметы пропадали объекты (главным образом гостиницы, а также собственный вещательный центр), затраты же на строительство и реконструкцию стадионов только росли. В последней редакции постановления от октября 2017 года зафиксирована сумма 678,06 млрд руб. В официальном же отчете оргкомитета «Россия-2018», представленном в мае этого года, общий размер затрат оценен в 683 млрд руб., или \$13,2 млрд. Из них 265 млрд руб. потрачено на спортивную инфраструктуру, 228 млрд — на транспортную, 74 млрд — на жилищную и медицинскую, еще 116 млрд составили операционные расходы. При этом, по оценке организаторов, совокупное влияние чемпионата на экономику составит 867 млрд руб., или 1% ВВП, — из них 86% (или 746 млрд руб.) обеспечат инвестиции, 14% (121 млрд руб.) — туризм.

Кроме всего прочего подготовка к чемпионату позволила создать допол-

ТЕКСТ Надежда Краснушкина

нительные 220 тыс. рабочих мест, принесла дополнительные 150 млрд руб. доходов в бюджеты всех уровней, способствовала росту трудовых доходов населения на 414 млрд руб. и обеспечила дополнительную выручку малым и средним предпринимателям в 736 млрд руб., утверждает в отчете.

Оптимизм оргкомитета не разделяют в рейтинговом агентстве Moody's. Там считают, что, несмотря на краткосрочный туристический бум, чемпионат длительностью в месяц не способен оказать существенное влияние на российскую экономику, учитывая ее масштаб. Более того, его основные макроэкономические последствия в виде дополнительных расходов на инфраструктуру уже позади, да и они не превышали 1% от общего объема инвестиций в 2013–2017 годах. Moody's в своем исследовании приводит куда более скромные оценки вклада мундиала в ВРП регионов. По оценке экспертов агентства,

максимальный эффект получают Калининградская область и Республика Мордовия, причем исключительно благодаря скромным размерам экономик этих регионов. Если в официальном отчете это влияние оценивается в 20% и 16% ВРП соответственно, то в Moody's уверены, что ни один регион не превысит планку в 3%, а большинству придется довольствоваться 1–2%.

Дороже всего организаторам обошлись строительство и реконструкция 12 стадионов. Самым дешевым проектом (12,7 млрд руб.) оказалась реконструкция стадиона в Екатеринбурге, построенного в 1957 году: его необходимо было расширить, чтобы вместить 25 тыс. зрителей, как предписывают нормативы FIFA, вместо прежних 23 тыс. В результате было принято решение построить временные внешние трибуны по обе стороны арены, которые в дальнейшем планируется разоб- рать. Самой дорогостоящей стройкой

стал стадион на Крестовском острове в Санкт-Петербурге — его итоговая смета достигла 43 млрд руб.

Организаторы рассчитывают, что в период чемпионата Россию посетят 570 тыс. иностранных болельщиков, а 700 тыс. российских любителей футбола обеспечат всплеск внутреннего туризма. При этом каждый иностранец потратит на поездку \$5–8 тыс., полагают в Nordea Market. По оценке оргкомитета, эффект от туризма для ВВП страны в 2018 году составит 121 млрд руб., а для ВРП регионов — дополнительные 88 млрд руб. Кроме того, российские власти рассчитывают, что рост туристического интереса к стране в 2019–2023 годах будет ежегодно приносить 40–70 млрд руб. В Moody's в долгосрочный эффект не верят, но ожидают, что краткосрочный рост выручки получат продуктовые ритейлеры, гостиницы, телеком-компании и транспортная сфера.

Власти между тем приняли ряд мер с целью ограничить желание недобросовестных игроков рынка нажиться за счет туристов. Так, постановлением правительства были утверждены предельные цены на гостиничные номера в регионах-организаторах на время проведения чемпионата. Списки гостиниц-нарушителей регулярно публиковал Ростуризм, а Роспотребнадзор отчитался о 9 млн руб. наложенных штрафов, а система покупки билетов должна была минимизировать шансы их попадания в руки перекупщиков. По оценке Eticket4, 5–7% билетов все-таки оказались в руках спекулянтов, а средний размер наценки составил 200%. Рыдовые владельцы недвижимости тоже попытались заработать на туристах: ставки посуточной аренды в городах, где проходят матчи, взлетели во много раз, однако, по оценке сервиса OneTwoTrip, лишь 44% арендодателей нашли себе гостей. ●



КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УХОДА

ЗАЩИТНЫЙ СПРЕЙ

- Защищает и восстанавливает цвет мелкозернистой, мягкой, гладкой и анилиновой кожи;
- Защищает от проникновения грязи и влаги;
- Бессульфатный крем насыщен маслами, воском и пигментами;
- Предотвращает выгорание и образование трещин.

ecco-shoes.ru



ecco®

КОМУ ДОВЕРИТЬ ПЕНСИЮ

ДОХОДНОСТЬ УК ОКАЗЫВАЕТСЯ ВЫШЕ, ЧЕМ У НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Граждане, родившиеся после 1967 года, могут один раз в год менять управляющего для накопительной части своей пенсии. Миллионы россиян ежегодно переводят свои накопления в негосударственные пенсионные фонды, забывая о возможности передачи управляющим компаниям (УК). А ведь прямой перевод средств УК позволяет избежать расходов на работу частных НПФ и тем самым повысить доходность от инвестирования пенсионных накоплений.



Трудности перевода

Банк России представил результаты управления пенсионными накоплениями, переданными негосударственным пенсионным фондам (НПФ). По оценке регулятора, средневзвешенная доходность от их инвестирования превысила инфляцию (2,5%) и по итогам 2017 года в среднем составила 4,6% до выплаты вознаграждений УК, специализированному депозитарию и фонду. После выплаты вознаграждений средневзвешенная доходность сократилась до 3,8%.

По итогам минувшего года объем пенсионных накоплений в НПФ вырос на 14,3%, до 2,44 трлн руб. Значительное влияние на увеличение объема средств под управлением НПФ оказала переходная кампания в системе обязательного пенсионного страхования. По данным Пенсионного фонда России, по итогам переходной кампании 2016 года из 12 млн заявлений на перевод накопительной части пенсии положительные решения были приняты по 6,5 млн заявлений. Причем 4,7 млн человек перевели свои накопления из ПФР в НПФ, 1,7 млн человек поменяли НПФ, а 79 тыс. человек вернулись из НПФ в ПФР.

Помимо НПФ граждане могут передать свои пенсионные накопления управляющей компании. Однако таких переводов почти в 1 тыс. раз меньше. По итогам 2016 года лишь 9,1 тыс. человек изменили выбор управляющей компании, по итогам 2017 года — всего 4,9 тыс. человек. Общее число граждан, пользующихся услугами управляющих компаний, также невелико — 430 тыс. человек. По словам директора по стратегическому развитию «Альфа-Капитала» Вадима Логинова, особенностью конструкции накопительного элемента обязательной пенсионной системы было то, что застрахованное лицо, выбирая НПФ, становится его клиентом напрямую, а вот выбор УК означает, что его накопления поступают туда обезличенно из ПФР. «Управляющие компании „не видят“ этих людей, не могут предложить им свои сервисы, продукты и т. п. Будущие пенсионеры, размещающие накопления в УК, соответственно, могут рассчитывать на получение информации о своих вложениях только самостоятельно в одностороннем порядке или при посредстве госуслуг», — отмечает господин Логинов.

Частные инвесторы зря недооценивают имеющуюся у них возможность, ведь показатели управляющих компаний выше, чем у НПФ. По данным Банка России, только один НПФ показал по итогам 2017 года двузначный рост доходности (за вычетом вознаграждения УК, специализированному депозитарию и фонду), тогда как среди управляющих такого результата смогли добиться почти два десятка компаний. Самый высокий доход клиентам обеспечили «ТКБ Инвестмент Партнерс» и «Солид Менеджмент», по итогам управления пенсионными накоплениями рост составил 13,5% и 13,2% соответственно.

Это превосходство связано в первую очередь с действующим законодательством, согласно которому НПФ не могут самостоятельно размещать пенсионные накопления. Инвестирование этих средств происходит через УК. «Принимая решение передать свои пенсионные накопления в НПФ, необходимо понимать, что в итоге пенсионные накопления будут управляться через УК», — отмечает директор департамента управления инвестициями УК «Регион Эссет Менеджмент» Андрей Лобанов. По его словам, основное преимущество передачи пенсионных накоплений напрямую в УК заключается в том, что заранее известно имя компании, которой вы доверяете свои накопления.

Консервативный рост

В 2017 году большинство опрошенных «Деньгами» управляющих компаний сделали акцент на консервативных инструментах — облигациях, тогда как доля акций была в начале перио-

да минимальной. «С точки зрения соотношения потенциальной доходности и риска облигации выглядели предпочтительнее акций, поэтому доля акций была нулевой или минимальной», — рассказывает председатель совета директоров компании «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. По словам гендиректора УК «Тринфико» Дмитрия Благова, инвестиции в акции не носили значимого характера в силу высоких рисков такого инструмента в сложившейся в России экономической обстановке.

Осторожность управляющих была оправданна: прошлый год для российского рынка акций оказался крайне неудачным. По итогам 2017 года индекс Московской биржи снизился более чем на 5%. В то же время для облигационного рынка в прошлом году рыночная конъюнктура была очень благоприятная: снижение инфляции и меры Банка России по смягчению денежно-кредитной политики. За прошлый год ЦБ осуществил пять понижений ключевой ставки в целом на 2,75 процентного пункта (п. п.), причем только за осенние месяцы она была снижена дважды суммарно на 0,75 п. п., до 7,75% — минимального значения с июля 2014 года (7%). «Размещая преимущественно в качественные облигации, управляющие компании получили прибавку к купонной доходности, эффективно управляя дюрацией (рост цен облигаций, балансирующий ставки купонов в условиях снижения ставок)», — отмечает Дмитрий Благов. При этом многие компании отдавали пред-

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ НПФ В 2017 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	ЗА 2017 ГОД (% ГОДОВЫХ)
«АЛМАЗНАЯ ОСЕНЬ»	11,16
«ГЕФЕСТ»	9,97
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД	9,81
«АКВИЛОН»	9,71
«ВОЛГА-КАПИТАЛ»	9,66
«ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ»	9,53
«УГМК-ПЕРСПЕКТИВА»	9,19
«ВТБ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД»	9,02
«СОЦИУМ»	8,93
«АЛЬЯНС»	8,83
НПФ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	8,74
НПФ СБЕРБАНКА	8,70
ОБОРОНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОНД ИМ. В. В. ЛИВАНОВА	8,62
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ»	8,59
«ДОВЕРИЕ» (ОРЕНБУРГ)	8,49

По данным ЦБ.



ВИКТОР КОРОТКОВ

быть инвестированы по более высоким ставкам», — отмечает Андрей Лобанов.

Спрос на риск

В 2018 году предпочтения компаний, управляющих пенсионными накоплениями граждан, немного изменились: доля облигаций доминирует, но растет спрос на акции. Это связано с ограниченным потенциалом роста стоимости облигаций на фоне рекордно низкой инфляции и планом ЦБ по дальнейшему снижению ставки. Согласно прогнозам аналитиков, опрошенных «Деньгами», они ждут в текущем году еще одного или двух снижений ставки соответственно до 7% или 6,75%. Более агрессивному снижению ставки будет мешать рост геополитической напряженности в отношениях между США и Россией, а также глобальный рост базовых ставок. По словам аналитиков, сближение дифференциала по ставкам между рублевой и долларовой зонами привело к увеличению рыночной волатильности и требуемой за риск премии. В «Регион Эссет Менеджмент» считают ограниченным потенциал дальнейшего снижения ставок, поэтому пересмотрели риск в долговых портфелях и сместили акцент в сторону ликвидных облигаций с невысокой дюрацией.

Растет интерес управляющих и к акциям. «В этом году мы продолжаем придерживаться идеи, что рынок акций сохраняет потенциал дальнейшего роста, несмотря на периодически возникающие сложности в виде разного рода санкций», — отмечает Владимир Потапов. В российских акциях управляющих привлекают потенциально высокие дивидендные доходности. В настоящее время дивидендная доходность российского фондового рынка является одной из самых высоких по сравнению с другими emerging markets. По данным агентства Bloomberg, дивидендная доходность индекса Московской биржи приближается к 5%. По оценке группы НРК-Р.О.С.Т., с 2014 года объем дивидендов, выплачиваемый компаниями акционерам, увеличился в 1,5 раза и по итогам 2017 года может достигнуть 1,5 трлн руб. «С точки зрения соотношения „потенциальная доходность/риск“ мы видим появление привлекательных объектов для инвестирования на рынке акций. У ряда компаний дивидендная доходность акций соизмерима и даже превысила доходность по традиционным долговым инструментам, таким как облигации или депозиты», — отмечает Андрей Лобанов. ●

почтение ОФЗ. «Госбумаги — наиболее ликвидные облигации и быстрее других долговых инструментов реагируют на изменение монетарной политики ЦБ», — отмечает Андрей Лобанов.

Положительное влияние на показатели управляющих компаний оказало постепенное выбытие длинных депозитов, открытых по низким ставкам в 2013–2014 годах. Наличие таких депозитов заморозило на длительный срок средства, которые могли бы быть размещены в более доходные инструменты после резкого роста ставок в конце 2014 года. «Только по мере погашения таких депозитов средства вновь могли

быть инвестированы по более высоким ставкам», — отмечает Андрей Лобанов.

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ

НАЗВАНИЕ	ПОРТФЕЛЬ	ЗА 2017 ГОД (% ГОДОВЫХ)	ЗА 2015–2017 ГОДЫ (% ГОДОВЫХ)
«ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС»	—	13,49	15,13
«СОЛИД МЕНЕДЖМЕНТ»	—	13,16	12,66
«УРАЛСИБ»	—	12,92	14,59
«АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР»	—	12,72	16,72
«ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	—	12,13	15,54
«ВТБ КАПИТАЛ ПЕНСИОННЫЙ РЕЗЕРВ»	—	11,90	14,71
«ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ»	—	11,63	12,56
«ТРИНФИКО»	ДОЛГОСРОЧНОГО РОСТА	11,59	11,20
«ЛИДЕР»	—	11,32	13,94
«МЕТАЛЛИНВЕСТРАСТ»	—	11,29	13,09
«СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	—	11,27	13,47
НАЦИОНАЛЬНАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	—	11,19	11,00
БФА	—	11,12	11,05
ВЭБ	ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ	11,09	12,85
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	—	10,95	14,50

По данным ПФР.

НАДО ЗНАТЬ

При досрочной смене управляющего вашими пенсионными накоплениями (если ваши деньги находились в ПФР или НПФ менее пяти лет) вы теряете инвестиционный доход.

55 млрд руб. потеряли по итогам прошлого года граждане, решившие сменить управляющих пенсионными накоплениями. При этом только «молчуны», решившие перейти из ПФР в НПФ, лишились 39 млрд руб.

Если, оставаясь в ПФР, вы доверяете пенсионные средства частной управляющей компании, вам придется платить за ее работу.

В случае выбора застрахованным лицом инвестиционного портфеля (управляющей компании, УК) страховщиком по пенсионному обеспечению остается ПФР. ПФР передает в выбранную УК накопления по договору доверительного управления, оставляя за собой ведение лицевых счетов и выплату будущей пенсии. И именно ПФР несет весь спектр ответственности за результаты инвестирования, и его ресурсы несопоставимо больше, чем частных НПФ. Гендиректор УК «Тринфиико» Дмитрий Благов напоминает, что ПФР не изымает 15% инвестиционного дохода на ведение своей деятельности, как это делают НПФ.

При переходе в НПФ (из ПФР или другого НПФ) вы будете оплачивать его работу, включая услуги агента, переманившего вас, и управляющей компании, которую нанимает фонд.

При переводе счета в НПФ право собственности на пенсионные накопления переходит к фонду, фонд определяет инвестиционную стратегию, выбирает управляющие компании, в будущем — выплачивает пенсии. Застрахованное лицо, переводя ПН в НПФ, не имеет возможности выбора стратегии инвестирования.

При инвестировании через любого участника рынка ваши накопления могут как расти в цене, так и снижаться.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ПИФОВ

«Деньги» продолжают выявлять наиболее выгодные финансовые инструменты. 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. По итогам минувшего месяца самыми успешными стали инвестиции в отдельные категории ПИФов. Положительную маржу обеспечила покупка золота, а также размещение средств на депозитах в рублях и долларах. Убыточными стали прямые покупки российских акций, хотя и среди них были исключения.



ПИФы

В июне самую высокую прибыль обеспечили вложения в отраслевые фонды акций, ориентированные на телекоммуникационные компании. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам месяца вложения в такие фонды обеспечили прирост стоимости пая на уровне 4,7–7%. На втором и третьем месте с показателем 0,8–2,2% и 0,3–1,2% закрепились фонды, ориентированные на вложения в еврооблигации и компании электроэнергетики. Покупка таких ПИФов принесла бы частникам доход от 300 руб. до 2,2 тыс. руб.

На фоне стабильного дохода сохраняется высокий интерес частных инвесторов к паевым фондам. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих, за минувший месяц в розничные ПИФы поступило почти 14 млрд руб. Фаворитами среди частных инвесторов по-прежнему остаются фонды облигаций, объем привлеченных средств в минувшем месяце составил 11,6 млрд руб. Однако уже третий месяц подряд растет спрос на фонды акций, в которые поступило почти 2 млрд руб., что в 1,6 раза выше показателя предыдущего месяца. В результате их доля в общем притоке в розничные фонды выросла. Если в январе на фонды акций приходилось 2%, в марте—апреле — около 8%, то в июне она выросла до 14%.

Примечательно, что в минувшем месяце иностранные инвесторы вывели из фондов, ориентированных на российский рынок акций, рекордную величину. По оценкам «Денег», основанным на данных Emerging Portfolio Fund Research, за четыре недели клиенты таких фондов забрали \$674 млн — максимум с осени 2013 года. Иностранные инвесторы обеспокоены сохраняющейся геополитической напряженностью в отношениях между США и Россией, а также темпами повышения ставки ФРС США.

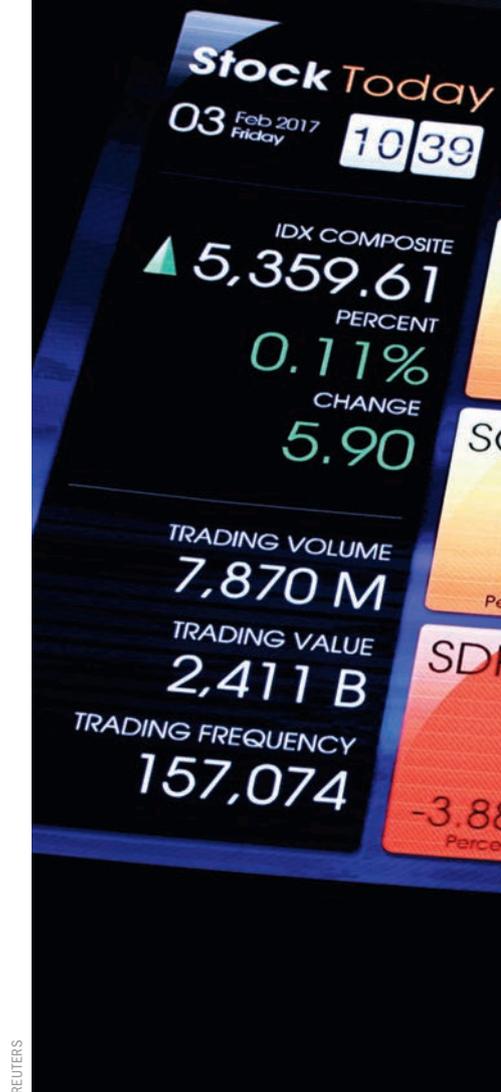
Впрочем, не все инвестиции в ПИФы были прибыльными в минувшем месяце. Каждый третий фонд принес своим пайщикам убыток на уровне 0,6–3,3 тыс. руб. При этом худшую динамику продемонстрировали индексные фонды, потери от инвестирования в которые составили бы 2,2–3,3 тыс. руб. на каждые 100 тыс. руб. инвестиций.

Золото

Спустя месяц в число самых успешных инвестиций вновь вошло золото. По оценке «Денег», вложив 15 мая в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог получить через месяц

2,5 тыс. руб. дохода. Это уже второй случай в этом году, когда вложения в золото приносят максимальный доход. В апреле такие инвестиции принесли 9,4 тыс. руб., а в целом с начала года — более 8,5%.

Высокая доходность вложений в благородный металл только отчасти связана с динамикой цены на золото. С середины мая стоимость металла выросла на 0,8%, до \$1301 за тройскую унцию. Это стало отражением беспокойства инвесторов относительно торговой войны США, в которую вовлекается все больше стран. С 1 июня президент США Дональд Трамп после двухмесячного перерыва ввел защитительные пошлины на импорт стали и алюминия из Европы, Канады и Мексики. Спустя две недели Вашингтон объявил о введении ввозных пошлин в размере 25% на импорт из КНР стоимостью \$50 млрд в год. Эффект был усилен значительным ростом курса доллара на внутреннем рынке (+5,8%), в итоге рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли неплохой доход.



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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	2,41	7,07	11,27	12,14
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-25,82	-18,86	-11,47	8,11
СЛИТКИ	-28,23	-21,58	-15,06	4,5
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,2	7,02	10,91	22,74
КУРС ДОЛЛАРА	1,67	9	-8,78	1,87

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,8+0,6	-0,4+1,6	10-18,2	28-67,8
ЕВРООБЛИГАЦИИ	0,8-2,2	4,6-10	2,3-6,5	12-41,3
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,5+5	-4+16,5	7-59,2	15-83,7
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-2,5-3,3	-1+0,9	14,7-31,8	43-52,7
МЕТАЛЛУРГИЯ	-2,2+3	-0,9+1,3	23-36,1	47-69,3
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-1,3+1,2	-9+2,3	3-24,2	17-61,5
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	4,7-7,3	-2,7+10	11-44,2	17,7-88
НЕФТЬ И ГАЗ	-1,5-2,7	7-7,4	38-42,8	56-72,3
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	0,3-1,2	-2+2,8	12-29,8	21,6-210
ФОНДЫ ФОНДОВ	-1,5+7,4	5,8-16	5,4-37	-4,5-47

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.



Впрочем, эксперты осторожны в прогнозах относительно дальнейших перспектив вложений в золото. По словам аналитика рынка сырьевых ресурсов Julius Baer Карстена Менке, давление на цену металла могут оказывать снижающиеся инфляционные опасения на фоне падения цен на нефть. «Цены на нефть оказывают влияние на котировки золота через реальные процентные ставки, которые снижаются при росте инфляции и наоборот. К тому же инвестиционный спрос на драгоценный металл в последнее время снова начал падать», — отмечает Карстен Менке.

Депозиты

Небольшой доход продолжают приносить банковские вклады. В середине мая средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,08% годовых, что всего на 0,02 процентного пункта ниже показателя месячной давности. За июнь депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 507 руб. Сопоставимую прибыль принес депозит, номинированный в долларах (460 руб.).

Вклады, номинированные в евро, обесценили бы вложения почти на 1,38 тыс. руб. Убыточность таких вкладов связана с ослаблением европейской валюты. За минувший месяц курс евро на Московской бирже снизился на 43 коп., до отметки 73,33 руб./€. Движение курса в значительной степени определялось его поведением на мировом рынке. В июне курс евро обвалился почти на 2%, до \$1,16. В последний раз так стремительно европейская валюта снижалась 24 июня 2016 года, после решения Великобритании выйти из ЕС (Brexit).

Обвал европейской валюты на мировом рынке спровоцировали итоги июньского заседания Европейского ЦБ. Совет управляющих ЕЦБ объявил о намерении сократить объемы выкупа активов с рынка с октября до конца текущего года до €15 млрд в месяц с нынешних €30 млрд. После этого, как ожидается, покупки будут свернуты. К тому же регулятор заявил о планах удерживать ключевые ставки неизменными по крайней мере до лета 2019 года.

В ближайшее время участники рынка ожидают дальнейшего ослабления курса рубля. Этому будет способствовать общее снижение спроса на риски, а также падение цены на нефть. По данным Reuters, в июне стоимость российской нефти Urals снизилась на 6%, до \$72 за баррель. Поддержку рублю до конца месяца будут оказывать крупные российские компании, которые аккумулировали рублевую ликвидность для уплаты налогов в бюджет. По оценкам аналитиков банка «Зенит», в июне выплаты в бюджет составят около 1,7 трлн руб.

Акции

Худшую динамику в минувшем месяце продемонстрировали рекорсмены мая — акции, хотя и среди них были те, что принесли доход. За месяц, закончившийся 15 июня, индекс ММВБ снизился на 4,3%, до отметки 2,237 пункта. При этом российский рынок оказался в общем тренде рынков развивающихся стран. По данным Bloomberg, аутсайдером в июне стал бразильский фондовый индекс, снизившийся за месяц бо-

лее чем на 18%. Среди развитых стран максимальное снижение продемонстрировал итальянский индекс FTSE MIB (8,7%). Снижение глобального спроса на рискованные активы подтверждают данные EPFR по движению средств нерезидентов.

Хуже рынка выглядели акции Сбербанка и «Магнита», стоимость которых упала за месяц почти на 9%, а значит, всего за месяц инвестор мог потерять почти 9 тыс. руб. Обесценению ценных бумаг госбанка способствовали иностранные инвесторы, которые в минувшем месяце агрессивно покидали российский фондовый рынок. «Не исключено некоторое охлаждение спроса со стороны нерезидентов, в портфелях которых бумаги Сбербанка занимают большой вес в сравнении с другими российскими акциями», — отмечает ведущий аналитик компании «Олма» Антон Старцев.

Снижение акций «Магнита» связано с планами по покупке фармацевтического дистрибутора «СИА Групп». Целесообразность подобной сделки вызывает сомнения у инвесторов и спекулянтов. Кроме того, она повлечет увеличение долговой нагрузки «Магнита». «Ранее озвучивались планы создания на базе „Магнита“ нового розничного формата для оказания совместных услуг с банком ВТБ и „Почтой России“». Таким образом, мы наблюдаем попытки решения текущих проблем торговой сети за счет масштабной трансформации устоявшейся схемы ведения бизнеса, которая доказала свою эффективность в период ее становления», — полагают аналитики ИК «Норд-Капитал».

Впрочем, не все российские акции принесли убыток своим покупателям. Инвестировав в акции «Ростелекома», ГК «Норильский никель», «Аэрофлота», инвестор мог заработать за месяц 4,4 тыс. руб., 2,5 тыс. руб. и 1,12 тыс. руб. соответственно. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,51	1,7	7,2	30,97
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,46	8,99	8,51	18,04
ВКЛАД В ЕВРО	-1,38	2,95	12,58	19,28
КУРС ДОЛЛАРА	1,4	9,97	9,16	17,5
КУРС ЕВРО	-0,58	3,76	13,34	19,27

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	-4,26	-3,11	22,74	34,41
СБЕРБАНК	-8,89	-22,14	47,82	187,54
«РОСНЕФТЬ»	-1,68	20,71	25,04	55,86
«ГАЗПРОМ»	-7,31	-2,67	18,71	-6,69
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	2,46	1,23	35,71	14,32
«РУСГИДРО»	-7,01	-7,42	-12,51	20,54
«МАГНИТ»	-8,9	-4,07	-49,96	-59,11
«РОСТЕЛЕКОМ»	4,42	0,26	-3,53	-24,1
АЛРОСА	-2,62	-5,76	7,19	45,33
«АЭРОФЛОТ»	1,85	-12,05	-19,55	257,78

Источники: расчеты «Денег».

ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА, НУЖНО РАБОТАТЬ НАД СЕРВИСОМ

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ КРЕДИТНЫХ КАРТ И КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ АЛЬФА-БАНКА НИКОЛАЙ ВОЛОСЕВИЧ



Какие основные тренды наблюдаются на рынке розничного кредитования сегодня?

— Я бы сказал, уверенный рост. За 2017 год розничный портфель российской банковской системы показал существенный прирост — более 12,7%, достигнув объема в 12,2 трлн руб. Таким образом, мы наблюдаем восстановление банковского сектора после стагнации предыдущих лет. К примеру, за 2016 год совокупный портфель кредитов российских банков физлицам вырос всего на 1,1%. По итогам апреля 2018 года за 12 месяцев рынок розничного кредитования вырос на 17%. При этом Альфа-банк вырос относительно рынка на 55%. И это не случайный рост, а стабильный тренд. Наша команда серьезно сосредоточена на развитии кредитного бизнеса. И мы считаем, что показанный рост — это не предел, видим наш потенциал и понимаем, что можно улучшить для клиента, чтобы его выбор был в пользу Альфа-банка.

— Рынок розничного кредитования в чем-то можно сравнить с рынком розничной торговли: задача — завоевать лояльность клиента. Ритейлеры часто проводят акции, спецпредложения, а банки?

— Действительно, в ритейле классическая практика, когда для стимулирования спроса и потока клиентов проводятся отдельные фокусные рекламные акции, направленные на привлечение трафика. Банковский бизнес в части розничного кредитования не слишком сильно отличается от ритейла. И в настоящий момент Альфа-банк также реализует отдельные акции, направленные на стимулирование спроса на наши продукты. Сейчас проходит чемпионат мира по футболу FIFA 2018, где Альфа-банк выступает официальным спонсором. В рамках поддержки данного мероприятия мы проводим рекламную кампанию по предложению нашим клиентам чемпионской ставки по кредитам наличными 10,99%. Данное предложение ограничено — действует до конца июля. Это одно из уникальных предложений на рынке.

— Кредитные карты традиционно являются сильным направлением розничного бизнеса Альфа-банка. Казалось бы, в этом сегменте все уже придумано, как вы намерены конкурировать за клиентов дальше?

— Рынок кредитных карт достаточно насыщен, здесь просто процентной ставкой не победить. Клиенты сейчас очень требовательны к качеству сервиса, предоставляемого банками, и если мы хотим, а мы хотим на этом рынке стать лидером, то должны ставить перед собой задачу улучшения качества сервисов, предоставляемых клиенту. В первую очередь — развитие удаленных каналов предоставления услуг, внедрение новых digital-технологий.

Мы четко понимаем: чтобы поддерживать дальше высокие темпы роста на этом конкурентном рынке, нужно работать над созданием очень хорошего сервиса. И здесь есть две очень важные составляющие — скорость, простота получения продукта и простота его использования. Например, наши действующие клиенты уже сейчас «в пару кликов» могут получить в мобильном банке именную кредитную карту. И это будет полноценное средство платежа, которым можно расплачиваться с использованием телефона на всех терминалах, имеющих возможность бесконтактной оплаты PayWave или PayPass. То есть на то, чтобы получить полноценную кредитку, уйдет всего минута с момента возникновения желания заказать такую карту. В последующем мы, конечно же, можем доставить физически пластик курьером. И это тоже очень важно, клиенты должны минимально тратить свое личное время на рутинные операции.

При этом сервис должен быть подкреплен еще очень интересным продуктом. На сегодняшний день Альфа-банк предлагает уникальный на рынке честный 100-дневный льготный беспроцентный период (грассе-период), не предоставляемый никаким другим банком. Грейс — период возобновляемый и исчисляется с момента операции по карте.

Мы усиливаем наше предложение новыми опциями, отсутствующими у наших конкурентов. Например, мы предлагаем клиентам возможность снять в льготный период времени до 50 тыс. руб. без комиссии. Что очень удобно клиентам. То есть наш грассе-период действует и в случае покупок, и в случае снятия наличных. Как следствие, мы видим результаты в нашей растущей доле на рынке. Рынок в целом год к году по итогам апреля вырос на 13%, в то время как мы показали рост в сегменте кредитных карт 48%, и это не предел.

— Сейчас на рынке огромный выбор карт с разными опциями, как сделать правильный выбор?

— В принципе карты делятся на две основные категории. Это либо обычный пластик, который позволяет совершать расчеты, либо это карта с дополнительными преимуществами. Таковыми как, например, всем известное понятие «кэшбэк». Когда вы, пользуясь своей картой, ежемесячно на следующий месяц получаете на счет определенный процент от ваших трат. Например, у нас одно тоже из уникальных предложений — мы предлагаем до 10% кэшбэка по нашим как кредитным, так и дебетовым картам. Это по покупкам, совершенным, например, на АЗС, 5% в ресторанах и 1%



ДМИТРИЙ ПЕВЧЕВ

на все остальные покупки. Либо это может быть карта с дополнительными преимуществами совместно с какими-либо крупными компаниями, которая позволяет вам накапливать мили, совершая ежемесячные траты. Поэтому здесь вопрос очень простой — исходить из собственных потребностей: кому-то нужно иметь дополнительный кошелек на непредвиденные нужды (карта с большим грасе-периодом), кто-то много путешествует или просто любит получать бонусы за траты.

— Сейчас очень многие банки реализуют программы рефинансирования, есть ли такие программы в Альфа-банке и насколько они востребованы?

— У нас есть и такая программа. Когда мы запускали рефинансирование кредитов других банков, в целом было опасение, что спрос на продукт будет ограниченным. Дело в том, что тренд серьезного снижения ставок на рынке вслед за ключевой ставкой ЦБ уже прошел, и все, кто хотел, уже успели рефинансировать свои обязательства. Но по факту эти опасения не оправдались, и

на самом деле потенциал рынка достаточно высок. Мы сами видим, что, улучшая процессы, для клиента мы делаем продукт проще, понятнее и удобнее — и это стимулирует рост продаж. Относительно конца прошлого года наши продажи по программе рефинансирования выросли на 80%, и в первую очередь это связано с простотой и удобством продукта. Например, мы заменили ряд справок, сбор которых является утомительным для клиента, в то время как мы сами получаем эти данные из внешних источников.

«Рынок в целом по итогам апреля вырос на 13%, в то время как мы показали рост в сегменте кредитных карт 48%, и это не предел»

— Сколько человек сейчас пользуется рефинансированием, по последним данным?

— Здесь очень хороший пример с точки зрения того, что вообще выбирают реально наши граждане с точки зрения получения кредита. Если в прошлом году на 100 клиентов, обратившихся за крупными кредитами, было порядка 15, кто выбирал рефинансирование, то сейчас это уже более 35 человек. То есть все больше людей понимают, в чем выгода этого предложения, и сейчас оформляют рефинансирова-

ние. И стоит отметить, что сейчас исторически низкая ключевая ставка и необходимо пользоваться моментом, пока доступны такие условия. Потому что надо не забывать, что уже доказано на примере нашей экономики, что кризисы цикличны — есть периоды роста, есть падения, — и сейчас хорошая ситуация, когда нужно пользоваться этим и рефинансировать свои кредиты. Не стоит откладывать это на завтра.

— Вы недавно запустили карту рассрочки — это конкурент традиционным кредитным картам?

— Перед запуском нового продукта мы очень детально анализируем рынок, общаемся с клиентами, оцениваем спрос и потребности. Наши исследования показали, что сейчас выход на рынок рассрочек оправдан. Каких-то сильных угроз со стороны этого продукта для кредитных карт мы не видим, так что это принципиально разные продукты. Рассрочка ориентирована на другой сегмент клиентов. У продукта большой потенциал для дальнейшего роста. И мы будем расширять наше присутствие в том числе и на этом рынке. ●

БАЛАНС ОСАГО

ЦЕНЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ НЕ УДЕРЖАТЬ



Цена полисов автострахования растет ежегодно, но страховщики продолжают жаловаться на убытки и массово покидают рынок. Регуляторы постоянно проводят реформы, которые по идее должны сделать тарифные сетки более логичными и справедливыми. В ближайшее время Центробанк вновь изменит тарифы на ОСАГО. «Деньги» разбирались в причинах и следствиях реформ.



1 июня 2018 года лимит выплат по ДТП, оформленным с использованием европротокола, в регионах России вырос с 50 тыс. до 100 тыс. руб. (в Москве, Санкт-Петербурге и областях он давно составляет 400 тыс. руб.). Водители получили формальную возможность самостоятельно оформить ДТП с помощью специального приложения, даже если стороны не согласны с оценкой обстоятельств аварии.

Почти сразу после этого Центробанк опубликовал проект следующей реформы ОСАГО со сменой базовых тарифов и корректировкой коэффициентов, благодаря чему стоимость полисов может вырасти сразу на 20%. Впрочем, некоторые категории водителей, напротив, получают послабления. Все эти изменения происходят в период обострения проблем в ОСАГО, когда убыточность страхования достигла критической точки. Система готовится к самым серьезным реформам за всю историю своего существования.

Почему страховщики уходят

В Российском союзе автостраховщиков (РСА) утверждают: несмотря на рост цен, ОСАГО остается убыточным. «Средняя выплата продолжает расти, а средняя стоимость договора ОСАГО и объем собранных премий страховщиками в прошлом году впервые ушли в минус», — заявил президент РСА Игорь Юргенс. По данным организации, сейчас средняя стоимость полиса составляет 5,8 тыс. руб. против 6,6 тыс. руб. годом ранее. При этом средняя выплата за год выросла на 15% и достигла 77 тыс. руб. По статистике РСА, коэффициент выплат по ОСАГО

сейчас составляет 118% собранных премий. Соответственно, убытки страховых компаний оцениваются в десятки миллиардов рублей. «Коэффициент убыточности по ОСАГО в 2017 году достиг своего максимума, страховщики получили 15 млрд руб. убытка. Если по Москве в среднем убыточность ОСАГО составляет 95–105%, то по регионам — от 120% и выше», — подсчитал гендиректор Mains Insurance Brokers & Consultants Сергей Худяков.

Директор по страховым рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Басова отмечает общее падение рынка на 5%. Результат связан, на ее взгляд, с общей напряженностью на рынке ОСАГО.

Из-за роста цен многие автовладельцы вообще отказались от покупки ОСАГО, предпочитая изредка платить штрафы. По данным Mains Insurance Brokers & Consultants, в 2017 году число штрафов за езду без полиса ОСАГО выросло на 40%. Дорогие полисы ОСАГО заставили клиентов отказаться и от каско, замечает Дмитрий Белов из «Автоспеццентра»: «Увеличенная сумма выплаты гарантирует ремонт автомобиля без дополнительных разбирательств. Водители стали пренебрегать каско, рассчитывая на свою опытность и невиновность».

«Страховщики жалуются на множество видов мошенничества в этой сфере и практически ничего не могут с этим поделать», — говорит представитель онлайн-агрегатора strahovka.ru Валерий Коляда. «Рынок ОСАГО наводнили подделки, причем речь может идти как о прямом обмане покупателя, так и об открытой реализации нелегитимных бланков, когда клиент сознательно покупает дешевый недействительный полис для сотрудников ГИБДД. Люди идут на подлог, поскольку не могут себе позволить настоящий полис из-за высокой стоимости», — сетует руководитель юридической компании «Главстрахконтроль» Николай Тюрников. В РСА насчитали несколько миллионов подделок и сотни мошеннических сайтов.

Еще одна причина убытков — рост числа страховых мошенничеств. После того как общий лимит выплат был увеличен до 500 тыс. руб., количество преступлений в сфере ОСАГО выросло на 159%, говорят в РСА, ссылаясь на данные Генпрокуратуры. За год мошенники получают от 20 млрд до 40 млрд руб. Самыми проблемными регионами являются Адыгея, Ростов и Волгоград, где средняя выплата достигает 180 тыс. руб. Сразу в 14 регионах средняя выплата превышает 100 тыс. руб.

САМЫЕ УБЫТОЧНЫЕ РЕГИОНЫ ПО ОСАГО (2017 ГОД)

МЕСТО	РЕГИОН	ЧАСТОТА СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ (%)	СРЕДНЯЯ ВЫПЛАТА (РУБ.)
РФ	В СРЕДНЕМ ПО СТРАНЕ	5,5	78 301
1	СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ – АЛАНИЯ	5,1	146 945
2	КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКАЯ РЕСПУБЛИКА	5,9	161 297
3	ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	7	83 525
4	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ	6	98 811
5	АДЫГЕЯ	5,8	162 996
6	АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ	6,5	121 267
7	ИНГУШЕТИЯ	4,6	123 631
8	РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,1	117 964
9	ОРЕНБУРГСКАЯ	5,1	87 611
10	ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	5,3	91 839
11	КАБАДИНО-БАЛКАРСКАЯ РЕСПУБЛИКА	4,8	96 106
12	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	5,1	132 189
13	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,6	77 306
14	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	6,6	88 890
15	АСТРАХАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,9	67 214
16	КАМЧАТСКИЙ КРАЙ	4,5	115 166
17	ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,3	79 289
18	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	5,9	67 106
19	ДАГЕСТАН	7,2	84 819
20	ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ	5,7	69 113

Источник: РСА.

По той же причине страховщики перестали предлагать добровольную страховку гражданской ответственности (ДГО), которую еще несколько лет назад буквально навязывали страхователям. Николай Тюрников подтверждает: почти никто из страховых компаний не работает с добровольной автогражданкой. Например, «Росгосстрах», «РЕСО-Гарантия» и «Ренессанс» вообще не продают полисы ДГО, а «АльфаСтрахование» и «Ингосстрах» готовы оформить расширение ОСАГО только надежным собственным клиентам в комплекте с полисом каско и ограничением ответственности суммой от 500 тыс. до 1,5 млн руб.

Убыточность ОСАГО и деятельность автоюристов, которые через суды принуждают компании выплачивать крупные суммы, заставляет многих страховщиков вовсе отказываться от автогражданки. За два последних года лицензии на ОСАГО сдали «ВТБ Страхование», «Уралсиб», «Альянс», «Интач-страхование», «Бин-страхование», СК «Траст», «Россия», «Росстрах», Русская страховая компания и другие. Еще у 24 компаний в 2017 году лицензии были отозваны принудительно. «Всего с рынка ушло около сотни компаний», — констатирует Валерий Коляда. «Обязательства отказников приходится брать на себя оставшимся игрокам, что не помогает оздоровлению рынка», — добавляет Сергей Худяков.

Что меняют реформы

ОСАГО реформируют каждый год, но проблемы остаются и у компаний, и у их клиентов. За несколько последних лет были введены единая методика расчета суммы выплат и прямое возмещение ущерба, когда пострадавший должен обращаться в свою страховую компанию, а не в компанию виновника. Появился обязательный европротокол для оформления простых ДТП без вызова ГИБДД. Для решения проблем доступности полисов в регионах стра-

ховщиков обязали запустить сервисы онлайн-продаж. Наконец, регуляторы начали постепенный процесс либерализации тарифов, введя коридор базовых ставок.

Полисы при этом дешевле не стали. Управляющий директор департамента автострахования группы «Ренессанс» Сергей Демидов поясняет, что при выборе базового тарифа страховщики чаще всего опираются на уровень убыточности того или иного региона или города. «На практике нижний ценовой диапазон не может обеспечить рентабельность, поэтому страховщики используют верхний порог», — говорит Сергей Худяков. Ведущий юрист Европейской юридической службы Орест Мацала не сомневается, что выбор максимального тарифа абсолютно законен. Причем клиенты, по его словам, возмущаются редко: «Из-за известных проблем с оформлением ОСАГО многие соглашались на любые условия, лишь бы заполучить полис».

Увеличение базовых тарифов ОСАГО последний раз произошло в 2015 году, когда Центробанк поднял ставку на 40–60% и расширил тарифный коридор до значений 3432–4118 руб. Одновременно выросли и лимиты выплат с 120–160 тыс. до 400–500 тыс. руб. Повышение тарифа тогда тоже объяснялось убыточностью бизнеса, напоминает Сергей Худяков. К увеличению затрат страховых компаний привела и единая методика расчета стоимости ремонта, добавляет директор по продажам финансовых услуг ГК «Автоспеццентр» Дмитрий Белов.

Очередную смену тарифов Центробанк планирует, предположительно, с сентября 2018 года, когда вновь будут изменены как базовые ставки, так и коэффициенты. Если сейчас базовая став-

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ОСАГО

	2017	2016
ОБЪЕМ СБОРОВ СТРАХОВЩИКОВ	228 МЛРД РУБ.	236 МЛРД РУБ.
СУММА ВЫПЛАТ	181 МЛРД РУБ.	165 МЛРД РУБ.
ЧАСТОТА СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ	5,50%	5,80%
СРЕДНЯЯ ВЫПЛАТА	78 300 РУБ.	71 800 РУБ.
ДОЛЯ СУДЕБНЫХ ВЫПЛАТ	18,20%	13,80%
ОТНОШЕНИЕ СУДЕБНЫХ РАСХОДОВ К СУММЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО СУДУ	109%	100%
ОТНОШЕНИЕ ВЫПЛАТ К СБОРАМ С УЧЕТОМ СУДЕБНЫХ РАСХОДОВ	95%	91%

Источник: РСА.

ка варьируется от 3432 руб. до 4118 руб., то с сентября коридор станет шире: от 2746 руб. до 4942 руб., то есть при прочих равных стоимость полиса может увеличиться на 20%. Дешевле полисы станут лишь для водителей двухколесной техники и легковых автомобилей юридических лиц, поскольку для них верхняя граница тарифа снижена на величину 10,9% и 5,7% соответственно.

Коэффициенты аварийности (бонус-малус) теперь предлагается привязывать только к водителю и рассчитывать каждый календарный год, а не за время действия предыдущего полиса. Это позволит избежать путаницы в случаях, когда у водителя в базах РСА есть несколько разных коэффициентов по разным автомобилям. 1 января 2019 года им будет присвоен наименьший из имеющихся КБМ. А юрлица получат единый коэффициент для всех автомобилей своего парка.

Зависимость от стажа и возраста тоже планируется сохранить, однако вместо нынешних четырех вариантов появится целая матрица коэффициентов, размер которых будет зависеть от одного из семи диапазонов возраста и восьми — стажа вождения. Для опытных водителей зрелого возраста коэффициенты будут снижены до значения 0,96, для молодых и неопытных, напротив, повышены до 1,87, то есть на 4,5%. Ранее Минфин предлагал привязать бонус-малус к аварийной истории водителя, а также ввести сетку повышающих коэффициентов для злостных нарушителей ПДД.

Как будут расти цены

Старший аналитик инвесткомпания «Альпари» Роман Ткачук считает, что после всех изменений стоимость полиса для начинающих водителей может вырасти уже на 60–80%. Представитель агрегатора strahovka.ru Валерий Коляда предсказывает наибольший рост в «токсичных» регионах, где велики убытки страховщиков.

«Не исключено, что продавать полисы самостоятельно смогут также онлайн-посредники, которые пока имеют право на роль агрегаторов», — считает Валерий Коляда. По его мнению, с их помощью Центробанк надеется решить проблемы с доступностью электронных полисов в регионах. Доля онлайн-продаж быстро растет уже сейчас и в

первом квартале 2018 года превысила 40%, что вчетверо больше показателя 2017 года, приводит цифры Сергей Демидов из «Ренессанс Страхования». Планируемые изменения — еще один шаг к либерализации тарифов ОСАГО, уверяет эксперт. В перспективе вопросами выплат будут заниматься страховщики, а государство перестанет регулировать тарифы. В РСА уверены, что рыночные схемы будут выгодны всем, а тарифы станут более справедливыми. При этом коэффициенты территории, возраста и стажа, ограничения по возрасту, мощности и использованию с прицепом в РСА предлагают отменить, позволив страховщикам самостоятельно договариваться с клиентами.

На примере опыта европейских стран Игорь Юргенс ожидает небольшого повышения цен (на 10–15%) на первом этапе и скорого отката к более низким тарифам как следствие прямой конкуренции страховщиков. Конкурентная борьба за клиента, по мнению президента РСА, приведет к появлению более гибких предложений, особенно для клиентов с хорошей репутацией: «Страховые компании, с одной стороны, смогут предлагать наиболее интересные тарифы для безаварийных и аккуратных клиентов, а тем, кто ездит агрессивно, будут предлагать другие условия», — говорит эксперт. Сергей Худяков тоже ждет более справедливых цен: «После полноценной либерализации рынка желание не переплачивать за ОСАГО заставит водителей ездить более аккуратно с меньшим количеством нарушений».

«Пока же, чтобы привлечь клиентов, компании могут лишь предлагать дополнительные сервисы и услуги, а также развивать мобильные приложения, но ключевым фактором остается простота получения выплат», — считает Сергей Худяков. «После введения прямого урегулирования и натурального возмещения значительная часть клиентов при выборе страховой компании ориентируется в первую очередь на качество урегулирования убытков, отзывы о компании и уровне ее сервиса», — добавляет Сергей Демидов.

«Ставка страховых компаний на добровольное страхование не сработала, — утверждает Роман Ткачук. — Большинство водителей ограничиваются обязательной страховкой. ОСАГО продолжает оставаться основным продуктом автострахования. Для сокращения собственных рисков компании будут и дальше поднимать стоимость ОСАГО». ●

«Ставка страховых компаний на добровольное страхование не сработала»

ДОХОДНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Процентные ставки по вкладам крупнейших банков обновили исторический минимум и слабо привлекают граждан. В результате размещение средств в инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) уже сопоставимо с пополнением депозитов.



Альтернатива депозитам

В минувшем месяце ЦБ зафиксировал новый исторический минимум максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков. По итогам третьей декады мая этот показатель составил 6,27%, опустившись с начала года более чем на 1 процентный пункт (п. п.). Это важный индикатор для всего рынка, поскольку ЦБ рекомендует банкам привлекать средства населения не дороже чем значение этой ставки плюс 2 п. п. По данным АСВ, по итогам первого квартала 79 банков из топ-100 снизили процентные ставки по вкладам, 13 банков повысили, в 15 банках они остались без изменений. Средний уровень ставок (взвешенных по объему вкладов) на 1 апреля по рублевым годовым вкладам в размере 1 млн руб. опустился с начала года на 0,3 п. п., до 6,1% годовых, что более чем вдвое ниже показателя начала 2015 года.

Частные вкладчики, привыкшие к двухзначным доходностям, вынуждены искать альтернативу депозитам. Ею и стали такие инвестиционные продукты, как ИСЖ, ИИС, ПИФы и народные облигации. По оценкам Ассоциации страховщиков жизни и комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС), общий объем страховой премии по итогам первого квартала вырос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 46,0% и составил 101,3 млрд руб., из них на страхование жизни пришлось 90 млрд руб. Основной прирост обеспечило инвестиционное страхование жизни. Взносы в этом сегменте выросли на четверть, до 62,8 млрд руб. Это сопоставимо с квартальным притоком средств на рублевые депозиты банков (67,8 млрд руб., данные АСВ).

Воспользоваться благоприятной рыночной конъюнктурой удалось в первую очередь компаниям, активно использующим агентскую сеть родственных банков. По итогам первого квартала лидерами по привлечению средств граждан стали «Сбербанк страхование жизни» и «АльфаСтрахование жизни». На эти компании приходится почти 50% суммарных привлечений в отрасль — 44,6 млрд руб.

Вчерашние вкладчики осторожно подходят к выбору стратегий для инвестирования, поэтому выбирают в первую очередь консервативные продукты, в основе которых лежат облигации. Такие стратегии можно встретить в ИСЖ, ИДУ, а также в облигационных ПИФах. По соотношению риска и доходности облигации и продукты на их основе ближе всего к депозитам. «Исторически большей популярностью пользуются консервативные стратегии, так как новичков и консервативных инвесторов большинство на рынке», — отмечает старший инвестиционный аналитик СК «Сбербанк страхование жизни» Борис Борзунов.

Растет интерес частных инвесторов и к более рискованным стратегиям на основе акций, товаров. По словам гендиректора «ВТБ Страхование жизни» Максима Пушкарева, среди их клиентов наибольшей популярностью пользуется стратегия «Мировое богатство». Покупателям этого полиса доступен диверсифицированный портфель из разных классов активов: акции, облигации, золото, нефть. «Особенность стратегии состоит в том, что за счет ежемесячной ребалансировки портфеля клиент может зарабатывать как на росте, так и на падении финансовых рынков», — отмечает господин Пушкарев.

Стратегии на основе акций интересны в первую очередь инвесторам, которые уже имеют опыт инвестирования. «Уже многие клиенты попробовали ИСЖ и теперь готовы увеличивать риск», — отмечает Борис Борзунов. — В прошлом году мы увидели существенный

рост доходностей в акционных стратегиях, клиенты видят это и выбирают данные активы»

Светлое будущее

В 2018 году премии по страхованию жизни вырастут на 29%, до 426 млрд руб., а в 2022 году превысят уровень 1 трлн руб., причем в основном это произойдет за счет ИСЖ, полагает агентство АКРА. По оценкам СК «Сбербанк страхование жизни», по итогам 2018 года ИСЖ принесет рынку 300 млрд руб. сборов, а активы граждан, вложенные в ИСЖ, к 2020 году достигнут отметки 1 трлн руб. В ВТБ ожидают увеличения своих сборов в ИСЖ, ИСЖ по сравнению с 2017 годом в полтора раза, до отметки, превышающей 30 млрд руб.

У ИСЖ — огромный потенциал роста, поскольку коэффициент проникновения инвестиционных услуг в России по-прежнему остается низким. «Проникновение инвестиционных и накопительных продуктов страхования жизни в депозитную базу Сбербанка — от 2% до 9% в зависимости от сегмента клиентов, тогда как в развитых странах Запаदा проникновение доходит до 50%. Это хороший потенциал роста», — объясняет Борис Борзунов.

Ключевым фактором дальнейшего перераспределения средств с депозитов в инвестиционные продукты останется снижение ставок в России. Этому будут способствовать планы ЦБ по смягчению денежно-кредитной политики. «В перспективе 9–12 месяцев ЦБ, скорее всего, снизит ключевую ставку

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Геннадий Гуляев;**
Алена Кондюрина
для РБК

АНДРЕЙ П., 47 лет

Впервые с ИСЖ я столкнулся шесть лет назад. После успешного оформления договора по ипотеке специалист Сбербанка предложил попробовать страховой продукт компании Allianz. Первое, что меня привлекло, — это то, что по ИСЖ выгодоприобретателями могут быть мои родные. А уже потом возможность заработать. В итоге приобрел два полиса на семь лет, на одинаковую сумму в долларах США: один полис был ориентирован на акции, другой — на золото. В дальнейшем я изредка обращался к личному кабинету, который показывал неплохой рост акций и снижение стоимости золота. Впервые я посчитал фактический результат продукта только через пять лет, когда стал заполнять декларацию о доходах. Как оказалось, даже по акциям, которые за пять лет выросли более чем в два раза, доход по полису был далек от моих ожиданий и при сохранении тенденции я мог рассчитывать к его закрытию только на 3%. Знакомый специалист мне объяснил,

что это проблема алгоритмической стратегии, которая подвержена эффекту «классической пилы» (когда базовый актив растет не равномерно, а постоянно колеблется. Эта волатильность съедает потенциал доходности. — «Деньги»). Это звучало как приговор, я понял, что больше дохода точно не будет. Но что такое пила, я так и не понял. Впрочем, это не отбило у меня интерес к страхованию жизни, поскольку по-прежнему считаю его нужным продуктом, который должен быть у любого ответственного главы семьи. И я занялся более детальным изучением продуктов. Интересное предложение получил от сотрудников «Сбербанк страхование жизни», которые разработали спецпродукт для таких клиентов, как я, которые покупали «старые» ИСЖ и попали под эту самую «пилу». Предварительные оценки показали, что даже при расторжении имеющегося договора спецстратегия позволит компенсировать потери от этого шага, а также компенсировать тот инвестиционный доход, который мне обещал Allianz, потому что помимо дохода от базового актива (облигации) дает и повышенную гарантию 115%.





на 0,2–0,5%. Этого следует ожидать в случае отсутствия серьезных внешних экономических потрясений, аналогичных событиям конца 2014 — начала 2015 года», — отмечает младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Вячеслав Путиловский.

Предостережен — значит защищен

Бурный рост ИСЖ привлекает к этому сегменту рынка пристальное внимание ЦБ — там опасаются завышенных ожиданий клиентов от доходности, которая по договору не является гарантированной. Владельцы полисов инвестиционного страхования жизни не получают по своим полисам сверхдоходов, отмечал в мае в кулуарах юридического форума в Санкт-Петербурге зампред ЦБ Владимир Чистухин. По оценкам ЦБ, основанным на данных компаний, средняя доходность по полисам инвестиционного страхования жизни в 2017 году находилась в диапазоне от 6% до 9%.

«Одним из ключевых вопросов остается качество раскрытия информации страхователям со стороны кредитных организаций-посредников», — говорится в подготовленном Банком России «Обзоре финансовой стабильности». В целях снижения рисков некорректного информирования страхователей саморегулируемой организацией, объединяющей страховые организации, в соответствии с требованиями

ми, установленными ЦБ, была начата разработка базового стандарта защиты прав получателей финансовых услуг. В настоящее время у ВСС уже практически готовы стандарты по инвестиционному страхованию жизни. Они будут включать минимальные требования к продукту, продавцам и информации, которую страховщик обязан раскрывать. «Клиенту важно представлять, что за продукт он купил и как работает этот продукт, например, что такое текущий инвестиционный доход, прогнозируемый доход на дату завершения договора и какие в продукте есть опции по управлению вложенными средствами», — объясняет Борис Борзунов.

Страховые компании, опрошенные «Деньгами», рассказали о ряде мер, внедренных ими самостоятельно в целях борьбы с мисселингом (некорректная продажа продукта). В частности, страховщики осуществляют послепродажные звонки клиентам для уточнения, правильно ли они поняли ключевые условия договора. «Мы должны убедиться, что продажа была качественной», — отмечает Максим Пушкарев. К тому же компании напоминают клиентам о возможности в течение 14 дней расторгнуть договор без потерь, если они пересмотрели свое решение. «На протяжении последнего года процент расторжений по итогам welcome-call не превышал 2–3%», — рассказывает Борис Борзунов. ●

АНАТОЛИЙ К., 63 года

В конце 2015 года при очередном посещении VIP-офиса клиентский менеджер предложил продукт ИСЖ как инструмент для диверсификации инвестпортфеля. На тот момент у меня уже были депозиты, немного облигаций и остатки по картам. У первых двух ограниченный потенциал доходности, поэтому история с более высокой доходностью меня заинтересовала. Менеджер объяснил, что в договор я могу прописать жену как выгодоприобретателя, и если, не дай бог, что случится, она сразу получит выплату, а не как в случае с другими инвестициями ждать доступа к ним. Поэтому я согласился заключить полис на пять лет стоимостью 3 млн руб. Выбор пал на «глобальный нефтяной сектор», на тот момент цены на нефть были на низких уровнях, а значит, с высокой вероятностью могли вырасти. Менеджер помогал мне отслеживать динамику по полису, и в начале 2017 года я увидел доход 17% и решил зафиксировать результат с помощью опции «фиксация». Тем самым у меня увеличилась страховая сумма, стала не 3 млн руб., а 3,51 млн руб. Результат меня впечатлил, буду наблюдать за дальнейшей динамикой, а еще собираюсь приобрести полис ИСЖ, чтобы адресно передать капитал. У меня трое внуков, хочу им сделать подарок к 18 годам.

АЛЕКСЕЙ РУДЕНКО,

гендиректор
СК «Сбербанк страхование жизни»

— Какие изменения произошли за последние годы с ИСЖ?

— Первые продукты ИСЖ появились в 2010–2011 годах, когда весь рынок страхования жизни в России был в 15 раз меньше, чем сейчас. Ввиду ограниченности доступных на тот момент инструментов в ИСЖ тех лет использовались алгоритмические стратегии, основанные на российских биржевых производных финансовых инструментах. В основном клиентам предлагали стратегии «Индекс РТС» как индикатор всего российского фондового рынка и «Золото», так называемая тихая гавань для инвестора. С ростом рынка началось движение в сторону более широкой диверсификации активов, для структурирования продукта стали привлекаться крупнейшие международные инвестиционные банки, такие как Goldman Sachs, JP Morgan, Morgan Stanley. И на смену алгоритмическим стратегиям в ИСЖ пришли опционы на самые разнообразные виды базовых активов.

— В чем основное преимущество опционной стратегии перед алгоритмической?

— Преимущество опционов перед алгоритмическими стратегиями заключается в возможности рассчитать, каким будет инвестдоход по конкретному полису ИСЖ, если базовый актив вырастет на определенную величину. В ИСЖ с алгоритмическими стратегиями рассчитать доход было нельзя, потому как в итоговом результате учитывалось и то, как именно рос базовый актив, равномерно или с колебаниями. Текущий продукт стал более понятным для клиента.

— На каких клиентов ИСЖ ориентирован?

— ИСЖ — это не депозит с запредельной годовой доходностью. Это среднесрочный (как правило, пятилетний) продукт для начинающих инвесторов, желающих попробовать инвестиции в фондовый рынок, но не готовых рисковать вложенными средствами, поэтому по нему есть стопроцентная защита капитала. В настоящее время наш продукт продается только в премиальных каналах Сбербанка. Минимальный взнос по программам ИСЖ составляет 100 тыс. руб., но средние чеки находятся на уровне 400 тыс. и выше.

В самое ближайшее время мы планируем выйти и в массовый сегмент, там конфигурация новых ИСЖ будет иной. Это будет продукт со стратегиями, учитывающими уровень финансовой подготовки массовых клиентов, с возможностью ежегодных выплат купона. И порог входа будет ниже.

— Какие стратегии доступны клиентам? Как правильно подобрать стратегию, исходя из риск-профилирования?

— В ИСЖ клиенту доступна очень широкая вариативность. Начиная с механизма формирования дохода, заканчивая непосредственно базовыми активами. Так, клиент может участвовать в доходности базового актива (золото, акции, недвижимость и т. п.) с определенным коэффициентом участия, при этом его доход потенциально не ограничен (классический ИСЖ). Либо он может получать доход фиксированного размера при наступлении определенного инвестиционного события — например, в случае, если акции ни одной из компа-



АЛЕНА КОНДОРИНА, ДЛЯРБК

ний в корзине не будут стоить меньше определенного уровня (купонный ИСЖ). Возможны и различные комбинации. Стоит отметить, что разделение по риску стратегий в ИСЖ носит качественно иной характер, чем, например, у ПИФов. И тут важную роль играет сама структура продукта. Во-первых, независимо от стратегии у клиента есть защита капитала. Во-вторых, в продукте есть коэффициент участия, который выравнивает потенциальную доходность для базовых активов, чей риск-профиль отличается.

А для купонных стратегий разница в доходности более наглядна: чем выше планируемый купон и больше число компаний в корзине, тем ниже вероятность получения дохода.

— Что можно порекомендовать инвесторам для снижения риска некорректной покупки инвестпродукта?

— К сожалению или к счастью, на рынке не существует идеального инвестиционного продукта. У любого предложения всегда есть свои сильные и слабые стороны. Какие-то продукты предлагают большую ликвидность, но не обеспечивают защиту капитала, у других продуктов очень привлекательные показатели потенциальной доходности, но реальная вероятность получения такого дохода невелика. И это не подводные камни, которые скрывают от клиентов, просто все продукты обладают различными качествами и ориентированы на разных инвесторов, с разным опытом в инвестировании и с разной склонности к риску. Фактически основной риск клиента при покупке инвестиционного продукта — приобрести продукт, который ориентирован не на такого инвестора, как он. Либо переоценив свой опыт в инвестициях, либо завывсив свой риск-профиль. Поэтому лучший совет для начинающего инвестора — поэтапное усложнение продукта, постепенное наращивание степени риска. Если ранее клиент пользовался только депозитом, то стоит начать знакомство с фондовым рынком с продуктов с защитой капитала, постепенно добавляя более рискованные инструменты. И точно не стоит сразу инвестировать значительную долю своего портфеля в новый инструмент. Это как езда на машине — сразу ехать на гоночный трек, не окончив автошколу, небезопасно, однако постепенное обучение навыку вождения может привести к отличному результату.

КАЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ

КОМУ ВЫГОДНА ИПОТЕКА БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА

Высокий спрос на дешевеющие ипотечные кредиты в прошлом году позволил банкам поставить новые рекорды и вместе с тем вызвал обеспокоенность Банка России. По мнению регулятора, существенное смягчение требований по размеру первоначального взноса может привести к росту рисков для банков. ЦБ ввел ужесточения для сокращения рисков кредитов, однако пока еще на рынке остается немало предложений ипотеки с первоначальным взносом менее 15% и даже без первоначального взноса вообще.



В своем свежем «Обзоре финансовой стабильности» Банк России отметил, что в прошлом году доля выдачи ипотеки с первоначальным взносом менее 20% от суммы кредита выросла с 14% до 42,4%, объем подобных кредитов превысил 800 млрд руб. «Таким образом, около 15% портфеля на 1 апреля 2018 года составляют кредиты с LTV>80% (соотношение «кредит-залог» — «Деньги»), — сообщается в документе регулятора. По мнению регулятора, такой рост стал следствием «последовательного смягчения требований к заемщикам».

В зоне особого внимания

Наращивание предоставления подобных кредитов потребовало ответных мер со стороны регулятора, и с 1 января 2018 года были существенно повышены риск-коэффициенты по ипотеке с первоначальным взносом менее 20%. Для кредитов с первоначальным взносом до 10% коэффициент «риск-вес» увеличился со 150% до 300%, для кредитов с первоначальным взносом 10–20% — со 100% до 150%. Это означает, что выдача таких кредитов будет негативно влиять на нормативы банков.

Выступая в начале июня в Госдуме, глава ЦБ Эльвира Набиуллина подчеркнула: «Мы внимательно следим за ипотекой, потому что во многих странах формируются ипотечные пузыри. И это часто бывает проблемой, и проблемой финансовой стабильности».

Без оглядки на ЦБ

В первом квартале этого года банки активно предлагали ипотечные программы с низким первоначальным взносом или без него. Доля подобных кредитов в общем объеме ипотечной выдачи составила 44%, отмечает в «Обзоре финансовой стабильности». По мнению регулятора, вероятно, часть кредитов была одобрена еще до введения повышенных коэффициентов. Эффективность принятых мер можно будет оценить только по итогам второго квартала, считают в ЦБ.

Не прекратили выдачу таких кредитов банки и во втором квартале. По данным на начало июня видно, что ряд банков по-прежнему предлагают ипотеку с нулевым или минимальным первоначальным взносом. По данным агентства banki.ru, на 5 июня такие продукты были в линейке СМП-банка, Транскапиталбанка, банка «Возрождение», «Россия», БЖФ-банка, НС-банка, банка «Кубань-Кредит». «На кредиты без первоначального взноса всегда есть свой спрос, — объясняют в пресс-службе банка ВТБ. — Но при принятии решения о кредитовании банк всегда оценивает свои риски». В ВТБ первоначальный взнос — не ниже 10%. Как правило, низкий первоначальный взнос предусмотрен для отдельных категорий клиентов, например зарплатных, отмечают в банке.

Судя по открытой информации на сайтах крупнейших игроков ипотечного рынка, по стандартным ипотечным программам минимальный первоначальный взнос у ВТБ, Газпромбанка и банка «Уралсиб» — 10%, у Сбербанка, Россельхозбанка и банка «Возрождение» — 15%, у Абсолют-банка — 20%.

На чужих ошибках

Ипотека без первоначального взноса была особенно популярна в России в 2006–2008 годах. Тогда банки агрессивно наращивали ипотечные портфели, невзирая на риски. Многие потенциальные заемщики хотели купить жилье в кредит, но не имели возможности накопить первоначальный взнос из-за роста цен. В 2007 году в США разразился грандиозный кризис на рынке ипотеки, причиной которого стала рискованная политика банков — выдача кре-

дитов без первоначального взноса. Этот кризис из локального быстро превратился в мировой, обрушив, как лавина, и другие финансовые рынки. Российский рынок ипотеки тогда спасла его незрелость — к тому моменту доля подобных кредитов на балансах банков не была значительной.

Лопнувший ипотечный пузырь на американском рынке, когда значительная часть кредитов ушла в дефолт, заставил российские банки серьезно пересмотреть свою политику рисков и серьезно ужесточить требования к заемщикам. На несколько лет ипотечные программы с первоначальным взносом менее 10–15% в принципе исчезли из продуктовой линейки банков.

Однако с 2016 года именно в ипотечной нише развернулась настоящая конкуренция между российскими банками. Ежегодно объемы выдачи ипотеки превосходили самые смелые ожидания, темпы роста выдачи продолжают увеличиваться до сих пор. По данным Банка России, в январе — апреле 2018 года в стране было выдано 424,7 тыс. кредитов на 831,3 млрд руб. (+63% в количественном и +77% в денежном выражении к четырем месяцам 2017 года). В апреле выдано 125,3 тыс. кредитов на 249,3 млрд руб. (плюс 54% и 67% соответственно).

Этот рост был бы невозможен без серьезной либерализации условий кредитования. Одно из них — существенное снижение минимального взноса по кредиту. Банки стали смягчать требования к заемщикам, в том числе предлагая ипотеку с низким первоначальным взносом или вообще без него. Как следует из данных ЦБ, в 2017 году, по сути, ипотека с взносом менее 20% стала драйвером выданных у многих банков. «Конкуренция за качественного клиента довольно жесткая, и в рамках конкурентной борьбы банки начали активно кредитовать покупку жилья со сниженным или даже с нулевым взносом, — отмечает вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк. — В целом можно констатировать, что требования по стандартной величине первоначального взноса смягчили даже самые консервативные кредитные организации, и если раньше стандартной величиной считался взнос 20–25%, то сейчас это 10–15%».

Наибольший всплеск таких выданных пришелся на конец 2007 года, уточняют эксперты. «Тогда уже было известно о грядущих изменениях, поэтому те, у кого была минимальная сумма на пер-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

воначальный взнос, спешили оформить кредит, поскольку понимали, что в случае промедления потребуются время, чтобы набрать недостающую сумму», — рассказывает глава Абсолют-банка Татьяна Ушкова. «Разумеется, о рисках никто не забывает, поэтому подобные условия банки предлагают чаще всего только на конкретные объекты либо на предложения конкретных застройщиков, в надежности которых уверены», — уточняет Роман Цивинюк.

Размер и его значение

Первоначальный взнос — один из ключевых критериев выбора ипотечного кредита, и, очевидно, что кредиты с низким первоначальным взносом действительно востребованы. По оценкам застройщиков, для более 30–40% потенциальных покупателей жилья в кредит интересны ипотечные программы с низким первоначальным взносом, особенно, когда речь идет о крупных городах, где стоимость жилья очень высока.

Относительно безопасной ипотека без первоначального взноса или с минимальным взносом становится тогда,

когда рынок недвижимости растет и жилье, соответственно, дорожает. В этом случае со временем стоимость жилья может даже перекрыть размер долга заемщика и в случае дефолта банк сможет компенсировать потери за счет взыскания залога.

В случае снижения цен на недвижимость стоимость залога не обеспечивает полную стоимость кредита, а значит, банку могут потребоваться дополнительные резервы. Более того, есть типы недвижимости, по которым высокий первоначальный взнос — это бескомпромиссное требование. «Если клиент покупает элитную недвижимость или апартаменты, ликвидность которых, как правило, ниже, устанавливается более высокий первоначальный взнос: в нашем банке при сумме кредита более 10 млн руб. минимальный размер первоначального взноса составляет 30%, — объясняет Татьяна Ушкова. — В случае покупки коммерческой недвижимости можно получить в кредит сумму в размере 60% от стоимости объекта или 80% при предоставлении дополнительного залогового обеспечения».

Кому это выгодно

Казалось бы, программы с низким первоначальным взносом выгодны заемщику, так как позволяют решить квартирный вопрос как можно быстрее. Но риски вполне реальны, причем как для кредитора, так и для заемщика, предупреждают эксперты. «Такие кредиты могут показаться доступнее, однако на самом деле ипотечный платеж по ним выше — как за счет большего размера кредита, так и за счет повышенной ставки, — указывают в агентстве „ДОМ.РФ“. — Ведь платежная нагрузка на заемщика является гораздо более значительной, чем по кредитам с первоначальным взносом 20% и выше».

По статистике ЦБ, существует прямая зависимость между размером первоначального взноса и риском возникновения просрочки по ипотеке. По данным ЦБ, вероятность возникновения просроченной задолженности по ипотеке в течение месяца по кредитам с первоначальным взносом до 10% более чем в два раза выше (составляет порядка 2%), чем по кредитам с первоначальным взносом в 20–30% (вероятность менее 1%). По оценкам «ДОМ.РФ», у кредитов с первоначальным взносом менее 20% шанс выйти на просрочку в первые два года выплаты кредита почти в два раза выше, чем у кредитов с первоначальным взносом 20–40%, и в шесть раз выше по сравнению с кредитами с первоначальным взносом более 50%. По действующему законодательству кредиты с первоначальным взносом менее 20% не могут быть секьюритизированы.

Накопить первоначальный взнос как минимум в размере 20% от стоимости жилья — это своего рода воспита-

тельная мера для заемщика. По мнению Татьяны Ушковой, важно, чтобы клиент вносил при покупке недвижимости определенный объем собственных средств. «Во-первых, в период накопления он сможет оценить свои возможности, привыкнуть к тому, что ежемесячно часть своих доходов он будет направлять в „копилку“, а затем в банк, — объясняет она. — Во-вторых, внесение собственных средств мотивирует клиента сохранить актив и свои вложения в него».

«Последние несколько лет цены на недвижимость планомерно снижались. Поэтому размер первоначального взноса в размере 20%, мы считаем, является оптимальным „резервным“ запасом, который может защитить от колебаний стоимости недвижимости и необходимости ее реализации в случае возникновения стрессовой ситуации как на рынке недвижимости, так и на рынке труда», — уточняет госпожа Ушкова.

Впрочем, не все участники рынка разделяют подобные опасения. «Это стереотип из прошлого, основанный на чистой психологии: если человек сам серьезно не вложился в квартиру, а купил ее полностью на деньги банка, он может более легкомысленно относиться к обслуживанию этого кредита, — считает Роман Цивинюк. — Мы выдаем ипотеку без первоначального взноса и на примере своего портфеля видим, что платежная дисциплина клиентов с ипотекой с нулевым взносом ничем не отличается от поведения клиентов, внесших стандартный взнос».

Будущее нулевого взноса

И все-таки доля таких кредитов будет снижаться, прогнозируют игроки рынка. По мнению экспертов «ДОМ.РФ», эффект от введенных Банком России повышенных коэффициентов особенно отразится на небольших и средних банках, не имеющих избытка капитала. «В случае если Банк России пойдет на дальнейшее повышение коэффициента „риск-вес“ по кредитам с первоначальным взносом от 10% до 20%, их выдачу прекратят и банки первого эшелона», — уверены в агентстве. «Финансовый результат и качество портфеля — приоритет для всех крупнейших игроков розничного кредитования, — считает и глава Frank Research Юрий Грибанов. — Никто не борется за долю рынка любой ценой, как это было в нулевых». ●

УСЛОВИЯ ПО ИПОТЕКЕ С МИНИМАЛЬНЫМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ

БАНК	МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СУММА КРЕДИТА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ
ТРАНСКАПИТАЛБАНК	0%	7–11,4%	ДО 20 МЛН РУБ.	ДО 25 ЛЕТ
НС-БАНК	0%	ОТ 7%	ДО 3,5 МЛН РУБ.	ДО 25 ЛЕТ
СМП-БАНК	0%	14%	ДО 15 МЛН РУБ.	ДО 25 ЛЕТ
«КУБАНЬ КРЕДИТ»	0%	7,7–10,75%	ДО 7 МЛН РУБ.	ДО 30 ЛЕТ
«РОССИЯ»	0%	12,5–12,7%	ДО 15 МЛН РУБ.	ДО 25 ЛЕТ
РНКБ	8%	8%	ДО 4,5 МЛН РУБ.	8 ЛЕТ
«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	10%	9,2–9,8%	ДО 30 МЛН РУБ.	ДО 30 ЛЕТ
ПРОМСВЯЗЬБАНК	10%	9,4–9,9%	ДО 30 МЛН РУБ.	ДО 30 ЛЕТ
ГАЗПРОМБАНК	10%	9%	ОТ 500 ТЫС. РУБ.	ДО 25 ЛЕТ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	10%	10,25–11,25%	ДО 30 МЛН РУБ.	ДО 25 ЛЕТ

Источник: данные сайта banki.ru.



ИМЕЮТ ПРАВО

КТО МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ЛЬГОТЫ ПО ИПОТЕКЕ



Ипотека — это долго и дорого, поэтому любая возможность сэкономить будет ощутимо полезна для семейного бюджета. «Деньги» напоминают, кому положены льготы по закону, а кто из заемщиков может рассчитывать на рыночные скидки.

2018 года действует ипотечная программа по ставке 6% годовых для тех семей, где после 1 января родился второй или третий ребенок. Правда, льготная ставка действует не на весь срок кредитования. При рождении второго ребенка — три года, третьего — пять лет. Сейчас средневзвешенная ставка по ипотеке — 9,6% годовых. Размер первоначального взноса по этой программе — 20%.

Во многих регионах (сейчас 13 участников, актуальный список можно посмотреть на сайте агентства «ДОМ.РФ») определенные категории граждан (врачи, учителя, многодетные семьи и т. д.) могут получить ипотеку по ставке от 5,5% годовых.

В Московской области действуют специальные ипотечные программы для врачей, учителей и молодых ученых. По условиям программы заемщик вносит 50-процентный первоначальный взнос, а остальную часть (в виде платежей банку) компенсирует бюджет области. Заемщик платит десять лет только проценты по кредиту.

Впрочем, даже если вам не повезло быть врачом или ученым, шанс на скидку все равно есть. Практически все банки дают скидки своим зарплатным клиентам. В условиях отмены зарплатного «рабства» можно заранее озаботиться переводом своей зарплаты к банку — бу-

дущему кредитору. Скидка от базовой ставки по ипотеке в среднем составляет от 0,5 до 1 процентного пункта (п. п.).

Аналогичную скидку могут получить постоянные клиенты банка (например, разместившие вклад или пользующиеся другими услугами). Также банки предоставляют скидки в размере до 0,5 п. п. клиентам, ранее погасившим ипотеку, а также тем клиентам, кто оперативно выходит на сделку (до 0,25 п. п.).

У некоторых банков предусмотрены льготные условия для семей, использующих материнский капитал, — это может быть более низкая ставка или меньший первоначальный взнос. Кроме того, банки часто предоставляют скидки на покупку залоговой недвижимости (той, что перешла банку в счет непогашенной ипотеки) — до 1 п. п.

Еще один вариант — покупка недвижимости у застройщика, кредитующегося в том же банке. В этом случае можно получить скидку от базовой ставки сразу до 5 п. п.: разницу с рыночной ставки субсидирует сам застройщик. Причина проста: банк и застройщик заинтересованы в быстрой реализации квартир для погашения кредита. Кроме спецпрограмм с застройщиками существует возможность получить скидку у застройщиков или риэлторов партнеров банка. В этом случае скидку предоставляет сам банк — до 0,5 п. п.

Некоторые банки поощряют клиентов за ответственное поведение. Так можно получить скидку до 1,5 п. п. в случае единовременного платежа в размере от 1% до 4% от суммы кредита или же оформив страховку от финансовых рисков. Стоимость такой страховки — от 0,3% до 2% от суммы кредита, а банк в этом случае может снизить ставку на 0,25–1 п. п. ●

СКИДКИ И ЛЬГОТЫ ПО ИПОТЕКЕ

КОМУ ПОЛОЖЕНА СКИДКА	ЛЬГОТЫ	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ
СЕМЬЯ С ДЕТЬМИ, РОЖДЕННЫМИ ПОСЛЕ 1 ЯНВАРЯ 2018 ГОДА	СТАВКА 6% В ТЕЧЕНИЕ 3 ЛЕТ ПРИ РОЖДЕНИИ ВТОРОГО, 5 ЛЕТ — ПРИ РОЖДЕНИИ ТРЕТЬЕГО РЕБЕНКА	6%	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС 20%
ВРАЧИ, УЧИТЕЛЯ, МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ (ТОЛЬКО ДЛЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	ОПЛАТА 50% СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ	8,5–8,75%	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС 50%. КРЕДИТ НА 10 ЛЕТ
ВРАЧИ, УЧИТЕЛЯ, РАБОТНИКИ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ, ВОЕННОСЛУЖАЩИЕ И ДР.	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА	5,50%	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА
ЗАРПЛАТНЫЕ КЛИЕНТЫ (ИЛИ ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ БАНКА, ВКЛАДЧИКИ)	СКИДКА ОТ БАЗОВОЙ СТАВКИ 0,5–1 П. П.	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЫБРАННОЙ ПРОГРАММЫ БАНКА	-
ПОКУПКА КВАРТИРЫ У ЗАСТРОЙЩИКОВ БАНКА ИЛИ РИЭЛТОРОВ—ПАРТНЕРОВ БАНКА	СКИДКА ОТ СТАНДАРТНОЙ СТАВКИ ДО 5 П. П.	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ	-
МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ	СКИДКА ПО СТАВКЕ ИЛИ БОЛЕЕ НИЗКИЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ	-
ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ ИЛИ ОФОРМЛЕНИЕ СТРАХОВКИ ОТ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	ДО 1–1,5 П. П.	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОГРАММЫ	-

Данные банков, «ДОМ.Р».

ТЕКСТ **Юлия Локшина**
ФОТО **Константин Лемешев/ТАСС**

«У БИОМЕТРИИ ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ РЫНКУ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОРЫВА»

ДИРЕКТОР ПО БИЗНЕС-РАЗВИТИЮ НАПРАВЛЕНИЯ БИОМЕТРИЧЕСКИХ СИСТЕМ ГРУППЫ ЦРТ АНДРЕЙ ХРУЛЕВ — О ТОМ, КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ БИОМЕТРИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ

1 июля в России заработает единая биометрическая система (ЕБС), которая позволит вывести дистанционное банковское обслуживание на новый уровень. Ключевое ее ноу-хау — межбанковское взаимодействие. Раньше клиент, желая получить услуги в банке, где никогда прежде не обслуживался, должен был посетить его и предоставить паспорт. Теперь же свою личность можно будет подтвердить удаленно — голосом или в видеочате — и приходить никуда не потребуется. Прощайте, очереди в отделениях!



системы есть все шансы, чтобы открыть рынку возможности для качественного прорыва. Но банкам важно при ее внедрении учесть ряд особенностей.

Во-первых, процесс сбора биометрических данных клиентов лучше максимально автоматизировать. Требования к образцам, которые будут пригодны для дальнейшего использования, очень высоки. Пригодность для идентификации фотографии, например, оценивают по 20 критериям. Там, где человек пропустит ошибку, система обязательно обнаружит шероховатость.

Представьте: клиент наговаривает последовательность цифр от одного до десяти. Первый раз произносит «один», а на второй или третий — из-за волнения начинает с «раз». Машина обязательно «услышит» ошибку, а вот оператор может пропустить и отправить в единую базу бракованную запись, по которой идентифицировать человека невозможно.

Очень распространенная проблема при сборе биометрических образцов — банальные засвеченные портреты, когда клиента снимают на фоне открытого окна или другого источника света.

Мы работали над внедрением похожих по масштабу проектов в Мексике и в Эквадоре, в крупных российских компаниях, и наш опыт показывает: операторов всегда лучше подстраховать системой защиты от ошибок.

Второй важный момент — правильно подобранное оборудование. У каждого банка есть большие отделения, а есть «легкие» офисы. В одном может быть мало народу и относительно нешумно, в другом — много помех для записи. Создавать в банке звукозаписывающую студию — дорого и непрактично. Нужен грамотный баланс между качеством и затратами. Например, на помощь может прийти направленный микрофон, который воспринимает только голос, не реагируя на внешний шум. Техническую инфраструктуру для сбора данных стоит собирать, привлекая внешних консультантов.

И наконец, третье важное обстоятельство. Собранные для ЕБС биометрические данные своих клиентов стоит дублировать и на внутренних серверах. Иначе придется платить за каждое использование образца, даже если речь идет о собственных клиентах. Сейчас это 200 руб. за транзакцию, а у крупного банка их миллионы.

Конечно, без запросов к ЕБС не обойтись, когда речь идет о клиентах других банков, но заплатить за чужого клиента 200 руб. — расход оправданный.

Как показывает наше общение с банками, эти советы могут быть актуальны и для тех, кто уже давно работает над внедрением системы, и для тех, кто только встал на этот путь. Надеюсь, наш опыт поможет войти в биометрическое будущее с максимальной эффективностью. ●



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Группа ЦРТ — российский разработчик инновационных систем в сфере лицевой и голосовой биометрии, записи, распознавания и речевой аналитики. Компания обладает компетенциями в области разработки решений, использующих нейронные сети и технологию машинного обучения. Финансовые организации и контактные центры, телекоммуникационные и транспортно-логистические компании, предприятия промышленности и энергетики используют продукты и решения компании для оптимизации бизнес-процессов, автоматизации обслуживания клиентов, повышения уровня безопасности и обеспечения аналитической информацией. Среди ключевых клиентов ЦРТ — «Ростелеком», Сбербанк, ВТБ 24, «Билайн», РЖД, Петербургский и Московский метрополитены.

АРЕНДАТОРОВ НЕ ВЫТАЩИТЬ ИЗ ЦЕНТРА

ПОЧЕМУ ТЕ, КТО ИЩЕТ ОФИСЫ, ПРЕДПОЧИТАЮТ РАЗМЕЩАТЬСЯ ВНУТРИ САДОВОГО КОЛЬЦА

Растущая среди офисных арендаторов популярность Московского международного делового центра «Москва-Сити» до сих пор отстает от показателей спроса на бизнес-центры в центральном деловом районе Москвы, в котором наиболее востребованы Павелецкий и Белорусский. До прямой конкуренции им еще далеко — за 13 лет активного строительства офисов в столице в центре построили больше бизнес-центров, чем в «Москва-Сити», количество сделок здесь за тот же период в три раза выше, чем в официально признанном деловом квартале. Ситуация стала меняться только четыре года назад: за это время в «Москва-Сити» было заключено в четыре раза больше сделок.



елающие снять офис в Москве могут выбирать из 18,6 млн кв. м. При этом более 90% запросов от потенциальных арендаторов приходится на четыре района: «Москва-Сити», Белорусский, Павелецкий и Ленинградский, совокупный объем предложения в которых не превышает 15% от общей площади офисов в столице. «Арендаторы, которые приходят к нам в поиске офиса, хотят располагаться именно в этих районах либо, если географическая привязка не важна, стремятся разместиться в центре бизнес-активности, что вновь возвращает нас в эти районы», — объясняет руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL Елизавета Голышева.

Центральный деловой район — это территория, которая существует в любом крупном городе мира. Это зона концентрации деловой активности, место, где расположена основная часть офисов компаний. По мере развития города границы центрального делового района меняются. «В девяностые начинающие бизнесмены говорили, что в России бизнес можно делать только внутри Садового кольца. Неудивительно, что центральный деловой район в Москве всегда ассоциировался с территорией внутри Садового кольца», — вспоминает руководитель департамента исследований и аналитики по Восточной Европе компании Cushman & Wakefield Денис Соколов.

В Москве формирование качественного офисного предложения началось во второй половине девяностых — в 1996 году турецкая Enka построила и ввела в эксплуатацию первую башню Riverside Towers рядом со станцией метро «Павелецкая». Тогда город испытывал колоссальные потребности в нормальных офисных помещениях: административные здания, построенные в советские времена, не удовлетворяли требованиям качества и не могли обе-

спечить синергию от объединения корпоративных офисов. Офисные кластеры разрастались там, где были доступны подходящие по площади земельные участки (в первую очередь в составе промзон), расположенные в пешей доступности от метро. «В первую очередь район возле станции метро «Павелецкая», — вспоминает Денис Соколов, добавляя, что первые несколько крупных бизнес-центров фактически создали этот рынок, изменив деловой имидж города. По его словам, офисная башня рядом с «Павелецкой» оставалась символом корпоративности в стране вплоть до того, как линию горизонта города заняли небоскребы «Москва-Сити», что произошло уже к середине нулевых. «Остальные качественные бизнес-центры в районе «Павелецкой» — «Лайт Хаус», «Вивальди», «Аквармарин» — строились уже в 2010-х годах», — говорит директор отдела корпоративных клиентов департамента офисной недвижимости компании Knight Frank Мария Зимица. Сейчас Павелецкий — это часть центрального делового района Москвы.

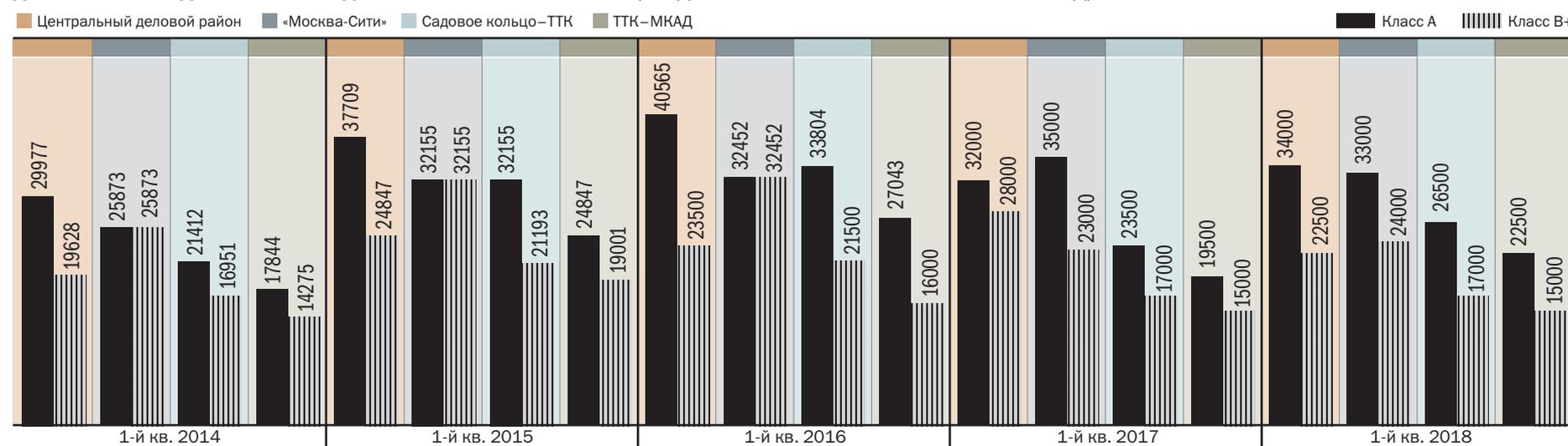
С географической точки зрения Белорусский офисный район не относится к центральному, так как лежит за пределами Садового кольца. Но для арендаторов эта локация по транспортным характеристикам и удобству не уступала Павелецкому, единодушны консультанты. «Именно деловой кластер у метро «Белорусская» размыл представление о центральном деловом районе Москвы», — убежден господин Соколов.

Современные офисы здесь появились после 2008 года, который стал годом роста ставок аренды в офисах. Тогда стали строиться «Белая площадь», «Белые сады», «Четыре ветра». Чуть ранее, в 2005 году была построена «Капитал Пла-

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

ДИНАМИКА АРЕНДНЫХ СТАВОК В ДЕЛОВЫХ РАЙОНАХ МОСКВЫ (СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В РУБЛЯХ ЗА 1 КВ. М В ГОД)

Данные JLL.





КОНСТАНТИН КОКОШИН

за», которую затем переименовали в White Stone. Но первый офисный центр, «Чайка Плаза V», появился в 1999 году. Сейчас знаковым в районе считается Белый квартал — комплекс зданий «Белые сады» и «Белая площадь» совокупной площадью почти 200 тыс. кв. м. Своеобразным продолжением Белорусского района стал Ленинградский — это зона от площади Белорусского вокзала вдоль Ленинградского проспекта, затем Ленинградское шоссе до МКАД. Старт его развитию дала первая очередь офисного комплекса Metropolis, введенная в эксплуатацию в 2008 году.

Городские власти, с одной стороны, шли в ногу со временем в вопросе развития деловой среды — идея сформировать бизнес-квартал, который позже стал называться «Москва-Сити», появилась еще в 1991 году. С другой — реализация этой идеи запаздывала. На текущий момент более или менее активное строительство в «Москва-Сити» продол-

жается 15 лет, и срок завершения квартала все время переносится. Сейчас на территории ММДЦ 12 действующих небоскребов. Здесь больше офисов, чем в других деловых районах столицы, их общая площадь — 1,15 млн кв. м.

Медленно слабеющая популярность

В Cushman & Wakefield подсчитали: несмотря на то что «Москва-Сити» на протяжении более чем десяти лет является важным поставщиком новых офисов, этот квартал — особенный, но стоит особняком. «Арендаторы до сих пор делятся на тех, кто считает „Москва-Сити“ идеальным местом для офиса, и тех, кто принципиально его не рассматривает», — говорит Денис Соколов. В 2005–2018 годах в «Москва-Сити» построили 1,1 млн кв. м, в центральном деловом районе — 1,4 млн кв. м. Разница в масштабах огромного города небольшая, но по числу сделок «Москва-Сити» от-

стает более существенно — в центральном деловом районе за этот же период их было в три раза больше (по объему площадей): 2,9 млн кв. м против 1,1 млн кв. м. Расстановка сил стала постепенно меняться только четыре года назад, и с тех пор в «Москва-Сити» было заключено в четыре раза больше сделок, чем в центральном деловом районе, за тот же период (четыре года).

Смещение спроса началось в том числе благодаря усилиям городских властей, которые за прошедшие пять лет активно работали над изменением облика города. «Центр города перестал быть только деловым районом и стал переопределяться в туристическую зону», — отмечает господин Соколов, добавляя, что на этом фоне деловая активность смещается в сторону периферии, в частности Третьего транспортного кольца. По его словам, близость к Кремлю не для всех является преимуществом. «Многих арендаторов больше ин-

тересуют качество строительства, соседство, транспортная доступность, развитая инфраструктура и архитектурные достоинства здания», — объясняет Денис Соколов, перечисляя новые кластеры, сформировавшиеся под влиянием смены предпочтений: рядом с метро «Войковская», «Тульская», «Кутузовская».

В процессе децентрализации московского офисного рынка формируется спрос на бизнес-центры в Новой Москве, считает директор отдела офисных помещений CBRE Виктория Задорина. «Арендаторов привлекает возможность арендовать качественные офисы большой площади по более низким ставкам аренды», — подчеркивает она.

Благодаря децентрализации и росту готовности офисов в «Москва-Сити» вакансия здесь упала в четыре раза — с 44% в 2014 году до 11% в начале этого года. Ставки аренды сопоставимы с другим дорогим районом, Белорусским, и находятся на уровне 43 тыс. руб. за 1 кв. м в год (данные JLL). К концу 2018 года доля свободных площадей в ММДЦ может снизиться до 9%, не исключают в Knight Frank. Это гораздо ниже, чем в среднем по рынку, для которого по итогам первого квартала этого года уровень вакансии был 13,1% (данные JLL). В Павелецком районе уровень вакансии тоже ниже, чем в среднем по рынку, а в Белорусском немного выше, но значение близко к среднему для класса А показателю — 14,8% (в целом по сегменту 14%). По словам Елизаветы Гольшевой, с учетом растущего спроса на офисы в Москве объем свободных площадей в популярных деловых районах продолжит падать. «На этом фоне мы ждем роста арендных ставок», — констатирует она, отмечая, что ставки будут меняться по-разному, в зависимости от объема предложения в конкретной локации. Так, значительный объем площадей, в том числе запланированный в будущих проектах, будет сдерживать динамику в Ленинградском деловом районе; в Белорусском деловом районе ставки уже сейчас выше цен во многих других локациях и будут держаться на высоком уровне; в Павелецком деловом районе ставки будут расти на фоне достаточно низкой вакансии — нехватки свободных площадей в существующих объектах и отсутствия ввода — при значительном спросе на эту зону. Текущие ставки в Павелецком районе — 28–34 тыс. руб. за 1 кв. м в год, в Белорусском — 31–43 тыс. руб. за 1 кв. м в год, в Ленинградском — 23–35 тыс. руб. ●

МОБИЛЬНЫЙ ДОКТОР

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОЗВРАЩАЮТ ВРАЧЕЙ ДОМОЙ



Один из главных трендов медицины последних лет — активное применение цифровых технологий.

С их помощью обрабатываются анализы, ставятся диагнозы, делаются прогнозы эффективности лечения. Пациенты получают больший доступ к лечащим врачам, а врачи — к своим пациентам. В совокупности эти технологии позволят сделать процесс лечения более эффективным и удобным для всех его участников.

Всегда на связи

Наверное, нет ни одного человека, кто испытывал бы положительные эмоции от мысли, что нужно навестить врача. Бесконечные пробки на дорогах, безумные толпы в общественном транспорте, очередь больных в регистратуру, затем — судорожные поиски медицинской карты, мучительное согласование даты приема... и это далеко не все радости на пути к доктору. На помощь здесь идут новые технологии — сегодня все больше показаний, связанных со здоровьем, можно снимать при помощи специальных гаджетов. Но без консультации со специалистом не обойтись, как ни крути.

Одним из перспективных направлений организации связи между врачом и пациентом становится телемедицина, которая позволяет им обмениваться текстовыми или видеосообщениями в режиме реального времени. С помощью телемедицинских технологий также уже можно послать врачу результаты анализов или получить рецепт на препарат.

Новые технологии вдохнули новую жизнь в другую традицию — вызов врача на дом, в контексте истории здравоохранения ее вряд ли можно назвать революционной. Изначально визиты на дом составляли существенную часть врачебной практики — по данным Ассоциации педиатров США, в 1930 году около 40% осмотров пациентов происходило вне клиник. К 1980 году этот показатель, впрочем, снизился до 1%. Именно в этот момент в большинстве стран расходы на социальные статьи бюджета сокращались, в том числе урезали и траты на здравоохранение, а вызовы на дом достаточно затратная услуга. Именно поэтому для большинства пациентов XXI века нормой стал самостоятельный визит в клинику.

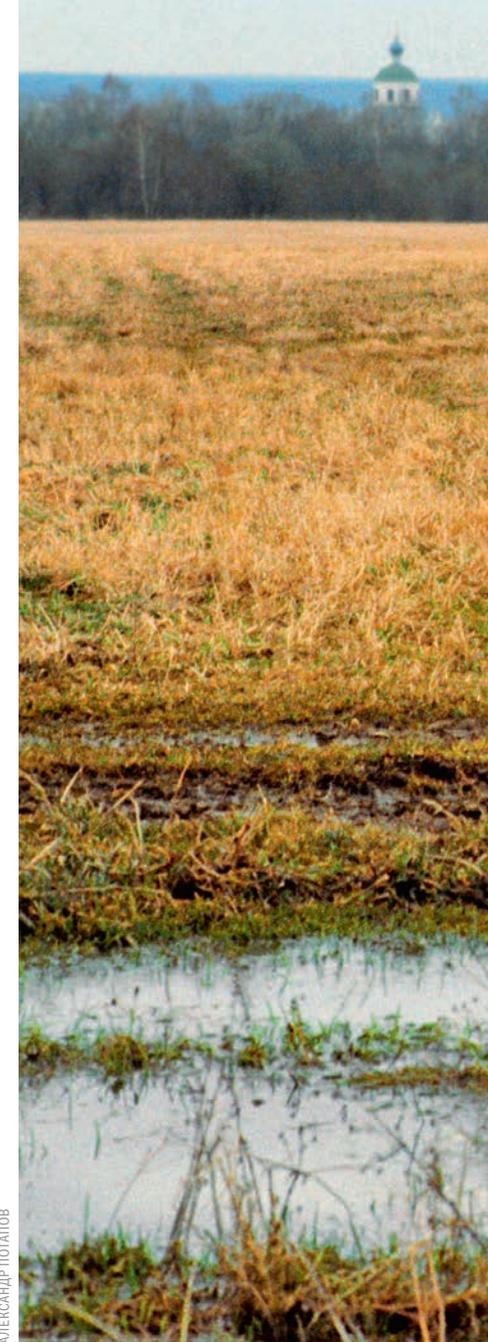
Идея, что врач должен посещать больного, а не больной врача, несколько лет назад вдохновила последователей экономики совместного потребления. За основу взяли идею Uber. Так же как и в случае с такси, современные мобильные технологии позволяют обрабатывать множество вызовов клиентов одновременно, определять их местонахождение и подбирать для заказа ближайшего доступного специалиста, готового принять вызов. Одним из первых стартапов, предложивших такую услугу, стала американская компания Medicast, которая появилась в Южной Флориде в 2013 году. Ее клиентам предоставляется возможность 24 часа в сутки вызвать врача на дом по телефону или с помощью мобильного приложения, время ожидания — от 30 минут. Оплатить визит врача можно как разово, так и в рамках годовой подписки.

В 2014 году аналогичный сервис появился в Нью-Йорке, где подобные услуги стала предлагать компания Pager, в число владельцев которой входят основатели Uber. По данным Pager, его основные клиенты — молодые матери, которые не могут отвезти одного ребенка к врачу и оставить остальных дома. Большой популярностью пользуются также рутинные проверки уровня холестерина, давления, сахара в крови.

Российский опыт

Пару лет назад аналогичные компании появились и в России. Одним из первых услуги по вызову врача на дом предложил стартап DOC+, который был основан в Москве осенью 2015 года. Сооснователь DOC+ Руслан Зайдулин, впрочем, подчеркивает, что сходство с Uber для них поверхностное, так как DOC+ является лицензированной клиникой и все врачи — штатные сотрудники компании.

Сервис позволяет вызвать врача на дом: тот проведет с пациентом не менее 30 минут, сделает тщательный осмотр, назначит лечение и даст объяснения, а при необходимости выпишет больничный лист. Сейчас DOC+ работает в Москве и Санкт-Петербурге. В штате компании более 300 специалистов (терапевты, педиатры, неврологи, отоларингологи, медсестры),



АЛЕКСАНДР ПОТАПОВ

минимальная стоимость вызова врача (терапевта) — 2,3 тыс. руб. в Москве и 2 тыс. руб. в Санкт-Петербурге, медсестры — 1,2 тыс. руб. и 800 руб. соответственно. Профильные специалисты дороже — например, за выезд лора или невролога придется отдать 3 тыс. руб.

С момента основания, по словам господина Зайдулина, сервис выполнил уже более 100 тыс. вызовов, причем средний рейтинг для консультаций — 4,9 из 5 возможных баллов. Впрочем, по его словам, вызов врача был лишь «точкой входа». «Сейчас DOC+ — это мобильная клиника (по аналогии с мобильным банком), с помощью которой можно решить любой вопрос. Уже сейчас через него можно получить медицинскую услугу не только на дому, но и онлайн в формате телемедицинской консультации, а также в клинике-партнере, сделать букинг лекарств в ближайшей аптеке, сдать анализы, а все данные о каждом обращении будут храниться в удобной электронной медицинской карте», — поясняет господин Зайдулин. По его словам, сейчас среди проектов, над которыми ведет работу компания, есть система автоматической проверки качества медицинской документации и поддержки принятых решений, NLP-движок для структурирования любой текстовой медицинской информации, алгоритмы для выявления групп риска хронич-



ДЕНЬГИ В ЗДОРОВЬЕ

Прошлый, 2017 год, по оценкам аналитической компании Mercor Capital Group, оказался рекордным для цифрового здравоохранения во всем мире. Объем финансирования с помощью венчурных фондов достиг \$7,2 млрд при общем числе сделок 778. По сравнению с 2016 годом объем финансирования отрасли вырос на 42%. В целом же корпоративные вложения в компании, занимающиеся IT-технологиями в здравоохранении, включая кредитные средства и финансирование за счет средств открытого рынка, достигли в 2017 году планки в \$8,2 млрд, что на 47% больше, чем в 2016 году (\$5,6 млрд). Начиная с 2010 года сектор цифровой медицины аккумулировал уже \$26 млрд венчурного финансирования (3450 сделок) и почти \$8,6 млрд из других источников (включая IPO).

Большая часть финансирования, привлеченного компаниями в прошлом году по всему миру, шла на разработки, ориентированные на потребительский рынок (\$4,2 млрд инвестиций, что на 21% больше, чем год назад). Компании, создающие решения для медицинских организаций, в прошлом году получили финансирование почти в \$3 млрд, что почти вдвое больше, чем в 2016 году (\$1,6 млрд). Больше всего денег в 2017 году потрачено на проекты, связанные с аналитикой данных (\$1,1 млрд), mHealth-приложениями (\$759 млн), системами расширения опыта пациентов (\$708 млн), телемедициной (\$624 млн), бронированием визитов к врачам (\$516 млн) и системами поддержки клинических решений (\$514 млн).

В таком случае в России возникнет запрос на десятки тысяч вызовов ежедневно, что даст возможность для роста для уже существующих сервисов или создания новых. С другой стороны, платежеспособность такого спроса может остаться невысокой — пока доходы населения, несмотря на начавшийся рост зарплат, стагнируют, и может потребоваться до пяти лет, чтобы у россиян появилась возможность направить на свое здоровье дополнительные средства. А потенциал снижения цен на услуги в этом сегменте невелик — стоимость очного приема в частной клинике в Москве в среднем составляет 1,5–2,5 тыс. руб., и стоимость вызова на дом, в которую входят гонорар врача, транспортные расходы и прибыль агрегатора, вряд ли можно снизить до этого показателя. ●

ческих заболеваний и маршрутизации пациентов. «Недавно мы запустили чат-бота для автоматического сбора анамнеза, который запускается перед телемедицинской консультацией», — отмечает он.

До DOC+ на российском рынке уже были сервисы для поиска клиник и онлайн-записи к врачу, например DocDoc и MedBooking (проект закрылся в 2017 году). Для них заработком была абонентская плата, которую клиники платили за размещение в каталоге сервиса. И в том, и в другом сервисе есть возможность вызова врача на дом, однако она доступна не для всех специалистов, и число таких заказов не превышает 10–15% от общего числа.

Вслед за DOC+ на российском рынке появилось еще несколько стартапов, специализирующихся на подобных услугах, — DailyDoc, «Доктор 24», «Врачрядом». «Доктор 24» работает в Москве и Санкт-Петербурге, остальные — на территории Москвы и Московской области. «Доктор 24» и «Врачрядом» обещают приехать в течение 90 минут, для DailyDoc время на дорогу — два часа. Все три сервиса предлагают вызвать на дом врача, медсестру или взять анализы, однако встреча с профильным специалистом на дому, помимо терапевта и педиатра, возможна только у «Врачрядом». Остальные предлагают в случае такой необходимости обращаться в

клинику-партнера, при заказе через систему сервиса на прием будет скидка в 10–15%. Стоимость вызова специалиста у сервиса «Врачрядом» будет от 5 тыс. руб., в перечне, помимо остальных, есть онкологи, хирурги и ортопеды. Самый бюджетный вариант для вызова базового специалиста — «Врачрядом» (2,1 тыс. руб.), «Доктор 24» обойдется уже в 2,2 тыс. руб., а DailyDoc — в 3,95 тыс. руб. У всех трех сервисов есть опция вызова через сайт, по телефону или с помощью мобильного приложения.

Вызов за деньги и без

Хотя пока рынок услуг по вызову врача на дом невелик, очевидно, что в перспективе число таких стартапов будет расти. Помимо того что мировой тренд в здравоохранении — рост доступности помощи и ее удобства для пациента, в России к этим факторам прибавится и сокращение доступа к

приходящим врачам в рамках государственного здравоохранения.

Идея запретить или ограничить такие вызовы в системе ОМС не раз высказывалась различными чиновниками в сфере соцзащиты населения. Их интерес к этой услуге неудивителен — по подсчетам Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) при Минфине, в год на вызовы врачей государство тратит около 8 млрд руб., что составляет 0,6–0,8% от суммы всех расходов на систему здравоохранения в стране. Тот же НИФИ два года назад представлял программу оптимизации отрасли, и отказ от бесплатных вызовов был в ней одним из пунктов. Очевидно, что после выборов президента новое правительство может вернуться к теме оптимизации и идея сокращения опции приходящего врача (полностью или до определенного числа раз в год на человека) или введение платы за нее может стать популярной вновь.

«Недавно мы запустили чат-бота для автоматического сбора анамнеза, который запускается перед телемедицинской консультацией»

«В SHISEIDO СОЧЕТАЮТСЯ ТРАДИЦИИ, НАУЧНЫЙ ПОДХОД И ИСКУССТВО»

Shiseido — косметическая компания мирового уровня с японскими корнями. О том, как инновации дополняют сегодня японские традиции, что удалось сделать за последние три года и какие задачи ставит перед руководством компании новая стратегия, рассказали «Деньгам» президент Shiseido Group Масахико Уотани и главный исполнительный директор Shiseido EMEA Франк Марилли.



Вы возглавляете компанию три года. Что изменилось за этот срок?

Масахико Уотани: Когда я взглянул на компанию Shiseido три года назад, то понял, что есть много областей, в которых мы могли бы измениться и стать лучше, сохраняя при этом основополагающие ценности.

Например, с самого начала частью моих амбиций было укрепление бренда. Я верю, что бренд компании — очень важный актив, который является символом связи с потребителями. Если влияние бренда велико, потребители будут продолжать покупать и пользоваться этой продукцией.

И я очень рад, что сейчас в нашей компании это понимают. Мы усердно работали на протяжении последних трех лет. Я с уверенностью могу сказать, что в результате взаимодействия всех элементов бренд компании продолжает развиваться в отношении узнаваемости, коммуникации, потому что мы инвестируем в рекламу, продвижение, мерчандайзинг, а также в человеческие ресурсы в целом.

— При всей своей традиционности Shiseido технологическая компания, не так ли?

М. У.: Технологии лежат в основе нашей компании. В Shiseido сочетаются научный подход и искусство. У нас принято каждый раз начинать с самых азов, включая научные исследования.

Новейшие цифровые технологии еще больше расширили наши исследовательские возможности, значительно расширились возможности коммуникации с клиентами, способы реализации нашей продукции, появились и новые возможности в области исследований.

Вместе с тем, Shiseido — очень традиционная компания. Ее история насчитывает 146 лет. В 1872 году ее основал молодой японский паренек Аринобу Фукухара, когда ему было всего 24 года. По его мнению, Shiseido еще тогда олицетворяла «фармацевтическую компанию западного типа, которая продавала лекарственные препараты из Европы и США». Он начал свой бизнес спустя всего пять лет с момента, когда Япония открылась миру. Таким образом, хотя с самого начала это была японская компания, сильная своими традициями и историей, ей предстояло стать мировой, сочетающей в себе черты Японии, Запада и остального мира. И на протяжении последних 40 лет рост компании Shiseido был обусловлен именно сочетанием японского происхождения и ценностей с культурой западного мира.

Сейчас 50% деятельности компании происходит уже за пределами Японии. Половина наших сотрудников работают за рубежом. Мы совмещаем полезные японские и общемировые ценности. Это основополагающий момент.

— Японские косметические компании (JBC — Japanese Beauty) становятся самым обсуждаемым трендом в мире, особенно в индустрии красоты. В чем секрет?

М. У.: Я считаю, что самобытность — один из ключевых факторов успеха JBC. Отличительная черта японской культуры — это особое отношение к природе и естественности. Несмотря на то что в своей косметике мы используем множество различных элементов, мы всегда стремимся к тому, чтобы, применяя ее, наши клиенты сохраняли естественную красоту.

Важную роль играет высокое качество продукции, разработка дизайна упаковок. Люди по-настоящему хотят, чтобы товары выглядели презентабельно. Это искусство. Внимание к деталям тоже часть нашей японской культуры.

Еще очень важна безопасность. Японская косметика пользуется спросом в странах вроде Китая благодаря своей безопасности.

Культура Японии состоит из множества различных элементов, и они составляют основу японской индустрии красоты. Но нет смысла рассказывать о ценностях нашей индустрии японским потребителям, они и так все это знают. Поэтому мы ведем коммуникацию с потребителями по всему миру.

— Если вернуться к бизнесу, недавно вы завершили реализацию трехлетней стратегии. Насколько успешно?

М. У.: Это был хороший период в нашей компании. Мы старались придерживаться первоначального плана, чтобы добиться максимальной прибыли. Разобрались со всеми пробле-

мами, которые возникали у нас поначалу, например с выходом на китайский рынок. Мы также вложили большие средства в развитие маркетинга, человеческих ресурсов; в развитие компании как в Японии, так и по всему миру. Мы сфокусировались на мировых брендах. Мы подписали соглашение о сотрудничестве с Dolce & Gabbana.

Подобные бренды очень популярны, в них сосредоточены большие инвестиции. Поэтому мы очень рады тому, что они растут и развиваются.

— Насколько успешными были эти три года для развития компании в Европе?

Франк Марилли: Мы укрепили позиции своих брендов в разных странах, на разных рынках. Так, например, у нас есть представительство в России, и мы ведем нашу деятельность там довольно успешно.

Компания Shiseido имеет различную степень узнаваемости и различные преимущества на мировых рынках. Она занимает очень хорошие позиции на рынках России, Германии, Италии. Но мы слабее на рынках Великобритании и Франции. Мы работаем над тем, чтобы максимально приблизить свой бренд к потребителю: инвестируем в розничные магазины, обучение наших косметологов, а также в рекламу и продвижение товара.

У нас появились партнеры, которые по-разному позиционируют себя в различных мировых регионах. Например, наш договор о праве выпускать продукцию под маркой Dolce & Gabbana был действительно большим шагом вперед — нам открылись новые возможности. У Dolce & Gabbana достаточно сильные позиции в США, чего нельзя сказать о Европе. Здесь нам предстоит разобраться еще с множеством нюансов.

— Какие страны вне Европы кажутся вам наиболее перспективными для продвижения продукции Shiseido Group?

М. У.: Ввиду того что Shiseido — это международная компания, мы посто-

Shiseido — японский производитель косметики, парфюмерии и средств по уходу за волосами. Входит в пятерку крупнейших косметических компаний в мире. Основана в 1842 году. Помимо собственного бренда, компания выпускает на рынок продукцию под дочерними брендами, пользующимися не меньшей популярностью, среди них Aqua Label, Bénéfique, D'ici là, Elixir Supérieur, Integrate, IPSA, Maquillage, Tsubaki, Uno, Dolce & Gabbana.

ТЕКСТ **Ксения Дементьева**
ФОТО **Shiseido EMEA Group**



SHISEIDO EMEA GROUP

ФРАНК МАРИЛЛИ



Главный исполнительный директор Shiseido EMEA. До прихода в Shiseido Group Франк Марилли занимал должность управляющего директора подразделения Europe Fragrance & Beauty Chanel. Ранее занимал различные руководящие должности в Unilever Group. Господин Марилли курирует всю деятельность компании в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка).

янно растем, в частности на азиатских рынках и в Китае. Это те амбиции, которые мы поддерживаем. Мы собираемся выпускать парфюмерию от лица бренда Dolce & Gabbana. Также мы запускаем новую линию косметики. В итоге на европейском и американском рынках мы будем торговать парфюмерией. К счастью, там имеется на это спрос.

Китайский рынок — это наше развивающееся направление, пока не очень крупное. Нам удастся наладить контакт с китайскими потребителями. Я считаю, что этот рынок будет расти и раз-

МАСАХИКО УОТАНИ



Президент и главный исполнительный директор компании Shiseido. Присоединился к Shiseido в апреле 2014 года. Имеет более чем 30-летний опыт работы в области маркетинга и менеджмента как в японских, так и в глобальных компаниях. Господин Уотани также является вице-президентом Ассоциации косметической промышленности Японии, директором Японской федерации бизнеса, директором Японской ассоциации маркетинга.

виваться, а также, несомненно, Средний Восток. Мы уже вовсю торгуем там парфюмерией.

Ф. М.: Я хотел бы добавить, что мы сторонники постепенного расширения бизнеса. Мы не можем вкладывать деньги во все сразу. Мы должны основываться на нашей узнаваемости и преимуществах на том или ином рынке.

Это не значит, что мы не рассматриваем, например, африканский регион. В общем — смысла нет, но там должны быть отдельные рынки, которые мы можем занять. Безусловно, одной из та-

ких ниш является ЮАР. Там есть хорошие условия для распространения нашей продукции.

На сегодняшний день мы должны укрепить наши слабые стороны. Это касается рекламы и продвижения товара, а также розничной сети. Но мы также понимаем, что есть регионы, где есть потенциал к росту.

— Недавно вы утвердили новую стратегию до 2020 года. Какие вызовы она ставит перед компанией?

Ф. М.: Одна из важных задач — структура организации. Все сотрудники должны занимать правильные позиции.

Инвестирование в бренд. Мы работаем над техническим обеспечением нашего бизнеса. CRM, электронный бизнес. Мы пытаемся ухватиться за тренд электронной коммерции. Это позволяет напрямую контактировать с потребителем. Безусловно, мы также можем улучшить наши партнерские отношения в сфере продаж.

М. У.: Я хотел бы добавить, что на протяжении последних трех лет я постоянно повторял, что нам нужно задать себе верхний показатель прибыли. Shiseido переживала очень досадные периоды упадка качества сервиса. Ухудшение сервиса влечет за собой проблемы. Мы должны подстраиваться под наших клиентов, чтобы иметь прибыль.

В настоящее время я пытаюсь изменить это положение. На протяжении последних трех лет мы увеличивали

вложения в маркетинг. Наш средний объем инвестиций вырос на \$1,1 млрд, или €800 тыс. После этого мы заметили, как растет наша верхняя отметка прибыли. В итоге она выросла на 16%, притом что цена на продукцию не изменилась. Поэтому мы собираемся продолжать инвестировать. В рамках стратегии-2020 к тем средствам, которые мы уже вкладываем, мы собираемся добавить еще \$1 млрд на маркетинг. И ожидаем, что верхние значения продолжат расти. Очевидно, мы будем вкладывать не только в развитие маркетинга, но именно это направление требует крупных вложений.

— Конкуренция в индустрии красоты очень высока. Кто ваши основные конкуренты?

М. У.: Все подряд. У нас есть своего рода прямые конкуренты в нашей основной сфере. Основные мировые компании из индустрии красоты являются сильными конкурентами. Что касается товаров массового спроса, наши конкуренты — это японская компания Као или Procter & Gamble. Но мы не конкурируем с ними напрямую.

Нашими прямыми конкурентами можно считать все компании. Это своего рода борьба за потребительскую аудиторию. В основном наша целевая аудитория — это женщины, потому что им важен их внешний вид, они также следят за тенденциями в индустрии моды. ●

В ОТПУСК НА КРАЙ СВЕТА

ТУРИСТЫ ВЫБИРАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ ЭКЗОТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Повысившаяся доступность дальнемагистральных направлений стимулирует россиян выбирать для обычного пляжного отдыха все более экзотические страны. За три года доля тех, кто вместо привычной Турции или Греции выбирается в Доминиканскую Республику или Вьетнам, выросла более чем вдвое. Самостоятельные же туристы в поисках экзотики заходят значительно дальше, предпочитая Японию, Танзанию и Ямайку.



Если в 2016 году продажи туров по дальнемагистральным направлениям в России выросли на 288%, то по итогам 2017 года скачок составил 535%, утверждают аналитики Level.Travel. Аналогичная динамика, по словам гендиректора сервиса Дмитрия Малютина, сохраняется и в этом году. Еще более наглядную картину показывают данные Travelata.ru. Из расчетов сервиса следует, что если по итогам 2015 года доля дальнемагистральных направлений в общей структуре проданных туров составила 8,88%, то уже по итогам 2017 года этот показатель оценивался в 19,01%.

Кризисный спрос

Начало резкого роста интереса организованных российских туристов к поездкам в дальние страны пришлось на пик кризиса — конец 2015—начало 2016 года. Правда, его причиной, по всей видимости, послужил в первую очередь рост геополитической напряженности. В конце октября 2015 года в небе над Синайским полуостровом потерпел крушение пассажирский самолет «Когалымавиа», следовавший из Шарм-эш-Шейха в Санкт-Петербург. После того как основной причиной гибели 224 человек был назван теракт, прямое авиасообщение между Россией и Египтом было прервано, а на продажи туров наложен мораторий. Месяц спустя, в конце ноября 2015 года, недалеко от турецко-сирийской границы был сбит турецкими ВВС российский военный самолет Су-24. Инцидент стал началом кризиса в отноше-

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Андрей Луковский, Эдди Опп**

ниях двух стран, реакцией российских властей на который был объявленный в декабре того же года мораторий на продажу туров в Турцию. Для туристического сообщества это стало неприятным сюрпризом: по итогам 2014 года в Турцию и Египет, согласно данным Погранслужбы ФСБ, суммарно съездили 5,84 млн россиян, или 33% от общего числа российских путешественников, которые в принципе выбрались за границу. Около 80% из них составили именно организованные туристы.

Стремясь оперативно найти альтернативные направления пляжного отдыха в зимнее время года, туроператоры стали активнее развивать бюджетные дальнемагистральные направления — Таиланд, Индию и Вьетнам, которые резко вошли в топ наиболее востребованных стран для поездок. «Они находятся в кардинально противоположных условиях: когда в России наступает климатическая зима, ниже экватора, напротив, можно купаться и загорать при достаточно благоприятной температуре», — объясняет основатель онлайн-сервиса Travelata Алексей Зарецкий. В 2016 году к перечню южноазиатских направлений стали добавляться страны Латинской Америки. Самый яркий пример — Доминиканская Республика. По данным Минтуризма страны, в 2016 году Доминиканскую Республику посетили 132,6 тыс. туристов из России, почти в два раза больше, чем годом ранее, а по итогам 2017 года дополнительный прирост составил 112%. Положительную динамику отмечают и сами туроператоры. Так, в пресс-службе «Библио-Глобуса» рассказывают, что спрос на туры в Таиланд в период с 2015 по 2018 год увеличился в четыре раза, в Индонезию — в полтора, в Доминиканскую Республику — на 67%.

Секрет успеха

Тем временем кризис направлений на рынке организованного туризма практически миновал: еще в конце лета 2016 года был снят мораторий на чартерные рейсы и продажу туров в Турцию, а в начале этого года возобновились регулярные прямые рейсы в Египет. Тем не менее карта спроса организованных путешественников продолжает оставаться обширной, а их интерес к дальнемагистральным направлениям лишь увеличивается. Основным секретом их успеха оказалось снижение цен на готовые туры, произошедшее за счет организации туроператорами дополнительных чартерных про-



АНДРЕЙ ЛУКОВСКИЙ



ЭДДИ ОПИ

грамм, и рост конкуренции на новых направлениях. Например, как следует из данных Travelata.ru, за последние три года средний чек при бронировании тура в Таиланд снизился на 26% (до 82,6 тыс. руб.), в Доминиканскую Республику — на 27% (до 136 тыс. руб.), в Индонезию — на 32% (до 135 тыс. руб.), во Вьетнам — на 42% (до 78 тыс. руб.).

«Туроператорам даже в период кризиса удалось сформировать хорошие предложения, а учитывая, что качество сервиса на курортах Азии и Латинской Америки достаточно высокое, туристы в массе получили положительные впечатления», — рассуждает Алексей Зарецкий. — И многим такой отдых теперь нравится намного больше, чем близкая нам уже по духу Турция». По его словам, если в Азию летят все категории туристов, даже семьи с детьми, то в Латинскую Америку предпочитают отправляться скорее пары и одинокие путешественники обоих полов с достатком выше среднего.

В то время как средняя стоимость туров по дальнемагистральным направле-

ниям снизилась, цена на отдых в курортных странах, предполагающих менее длительный перелет, практически не изменилась. По расчетам Level.Travel, средний чек на покупку тура в Турцию сейчас составляет 69,2 тыс. руб., что практически соответствует уровню 2015 года и превышает показатель прошлого года почти на 5%. Туры в Грецию покупают по средней стоимости 55,6 тыс. руб., последние три года этот показатель демонстрирует лишь незначительные колебания. Впрочем, средняя цена на тур в отдаленную страну все еще продолжает оставаться в 2–2,5 раза выше, чем на путешествие в Турцию или Грецию. На этом фоне в «Библио-Глобусе» полагают, что поддерживать спрос на экзотические страны сможет и постепенный рост благосостояния туристов.

Другие приоритеты

Тенденции на рынке самостоятельных бронирований значительно отличаются от организованного сегмента, ведь стоимость регулярных перелетов на дальнемагистральные пляжные направления

существенной динамики за аналогичный период не показала. По данным Momondo, интерес к перелетам в Таиланд среди россиян в этом году сократился на 4%, в Индонезию — на 16%, а во Вьетнам — на 23%. Но, как следует из расчетов поисковика, эта тенденция говорит о стремлении туристов не вернуться на традиционные курорты, а, напротив, разнообразить карту путешествий за счет стран, которые пока плохо представлены на организованном рынке.

По данным Momondo, взрывной рост интереса в этом году показывают Япония — число поисковых запросов на билеты в страну выросло на 48%, Танзания — плюс 56%, ЮАР — 67%, Ямайка — 64%, Канада — 23%. Аналогичные тенденции прослеживаются в данных Skyscanner. По расчетам сервиса, за два года популярность полетов в Таиланд снизилась на 6%, во Вьетнам — на 26%, в Шри-Ланку — на 46%, Индию — на 21%. Интерес туристов к полетам в Японию, Сингапур, Марокко, Малайзию, Мексику, Танзанию, ЮАР и на остров Гуам, наоборот, растет на фоне снижения

средней цены перелета, рассказывает менеджер по развитию Skyscanner в России Дмитрий Хаванский. По его словам, география полетов на эти направления значительно расширилась: например, на Гуам были запущены прямые рейсы из Владивостока, а в Токио — из Владивостока и Новосибирска.

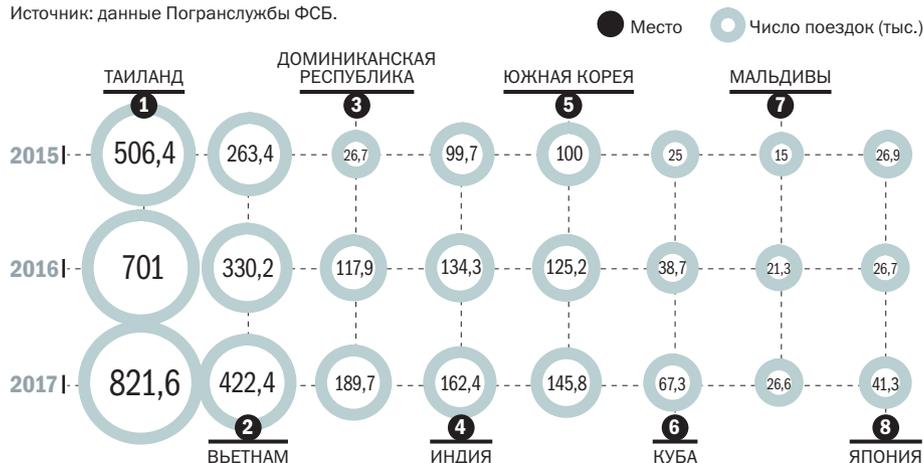
Возможности для развития

Несмотря на то что география полетов организованных и тем более самостоятельных российских туристов за последние годы значительно расширилась, многие направления для них пока остаются не очень доступными. Дмитрий Хаванский рассказывает, что речь в первую очередь идет об Австралии, Океании, странах Африки, Карибского бассейна, части государств Латинской Америки. «Многие из этих стран, такие как Перу, Коста-Рика, Багамские острова, Новая Зеландия, очень привлекательны с точки зрения туризма, но цена перелета в них из России слишком высока, снижение стоимости приведет к резкому росту популярности», — рассуждает он.

На организованном рынке ситуация противоположная — страны, к которым самостоятельные путешественники уже растеряли интерес, здесь лишь набирают популярность. Одним из таких примеров гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин называет Шри-Ланку, куда туры начали активно продаваться только минувшей зимой. Алексей Зарецкий к перечню перспективных для пакетного туризма дальнемагистральных направлений добавляет Маврикий и Сейшелы. По его мнению, в случае организации туроператорами прямых перелетов в эти страны их популярность могла бы резко возрасти. ●

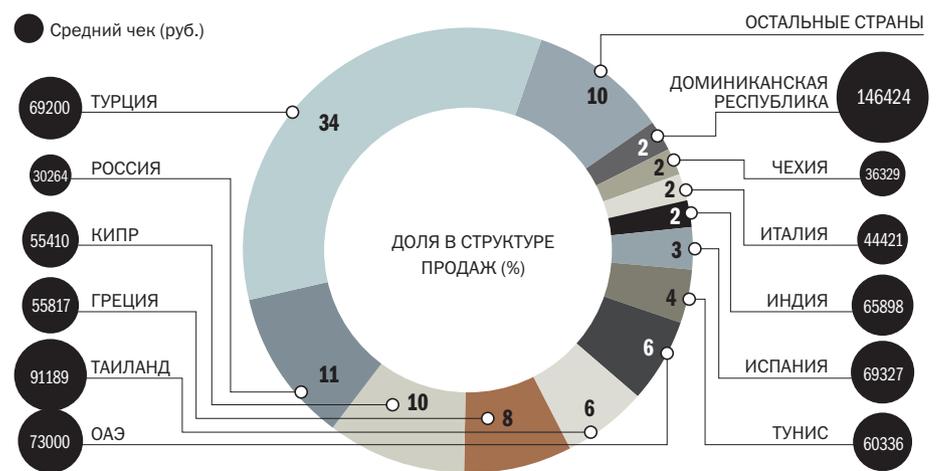
ДИНАМИКА ВЫЕЗДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА ПО ПОПУЛЯРНЫМ ДАЛЬНЕМАГИСТРАЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.



СПРОС НА ОРГАНИЗОВАННЫЕ ТУРЫ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА

Источник: данные Level.Travel.



ЛЕТАТЬ НАЛЕГКЕ

КАК СЭКОНОМИТЬ НА БАГАЖЕ



Перелеты без багажа позволяют экономить на авиабилетах — от 10% до 45% их стоимости. «Деньги» подсчитали, сколько вещей можно взять с собой без риска переплатить.

Покупка авиабилетов, не включающих в стоимость провоз багажа, становится все более распространенным способом экономии на отдыхе. А возможностей для этого все больше благодаря появлению у многих авиакомпаний специальных лоукост-тарифов. Если в 2016 году, по данным Ozon.travel, без багажа продавалось лишь 24% авиабилетов, то к 2018 году этот показатель вырос до 36%. По данным Biletix, этот показатель за тот же период вырос с 20% до 29%. Клиенты же OneTwoTrip 75–80% авиабилетов сейчас покупают по безбагажному тарифу.

Секрет популярности этих тарифов прост: дешевизна. Руководитель авианаправления OneTwoTrip Леонид Рябоштан говорит, что наценка «за багаж» в зависимости от выбранного направления обычно составляет 10–35%. А данные Biletix указывают, что зачастую

можно добиться и более ощутимой разницы. Например, по расчетам сервиса, перелет по маршруту Москва—Стамбул—Москва при покупке места с багажом в этом году в среднем обходится в 13,97 тыс. руб. Путешествие по тому же маршруту при выборе безбагажного тарифа будет стоить 8,47 тыс. руб., то есть на 40% дешевле. Скажем, слетать из Москвы в Тиват и обратно без багажа можно на 45% дешевле — за 6,9 тыс. руб. Точно так же можно сэкономить при путешествии из Москвы в Сочи, Екатеринбург и Самару.

Леонид Рябоштан уверен: именно распространение безбагажных тарифов стало одним из ключевых факторов значительного повышения доступности воздушных перевозок в 2016–2017 годах. Он считает, что сейчас рост этого сегмента остановился и возобновить его сможет лишь появление аналогичных опций у какой-либо еще из крупных авиакомпаний. Впрочем, по мнению Ozon.travel, сейчас есть все основания рассчитывать, что это произойдет: безбагажные тарифы оказались очень удобной опцией для пассажиров, летающих на переговоры, в краткосрочные поездки. Немало путешественников в поездках просто довольствуются небольшим количеством вещей. Как показывают расчеты компании, 80% проданных билетов с тарифом без багажа приходится на внутренние перелеты. ●

МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР РУЧНОЙ КЛАДИ У АВИАКОМПАНИЙ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ БЕЗБАГАЖНЫЕ ТАРИФЫ

ПЕРЕВОЗЧИК	РАЗМЕР (СМ)	МАКСИМАЛЬНЫЙ ВЕС (КГ)	ДОПОЛНИТЕЛЬНО
«ПОБЕДА»	36*30*27	НЕ ОГРАНИЧЕН	
S7	50*40*20	10	
«ЮТЭЙР»	55*40*20	10	
WIZZ AIR	55*40*23	10	
VUELING	55*40*20	10	
SAS	55*40*23	8	
BRUSSELS AIRLINES	55*40*23	12	СУМКА 40*30*10
BRITISH AIRWAYS	56*45*25	23	СУМКА 40*30*15
FINNAIR	56*45*25	10	СУМКА 40*30*15
AIR BALTIC	55*40*20	8	СУМКА 40*30*10
ALITALIA	55*35*25	8	НОУТБУК, ДАМСКАЯ СУМКА, ПОРТФЕЛЬ
ADRIA	55*40*20	8	
FLYDUBAI	55*38*20	7	
FLYONE	43*32*25	8	
AEGEAN	56*45*25	8	НОУТБУК, ДАМСКАЯ СУМКА, ПОРТФЕЛЬ
AIR MOLDOVA	50*40*25	8	ПАЛЬТО, ЗОНТ, ФОТОАППАРАТ, КНИГА, ДАМСКАЯ СУМКА, ПОРТФЕЛЬ
AIR ARABIA	55*40*20	10	
LUFTHANSA	55*40*23	8	СУМКА 40*30*10, ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ПЕРЕДВИЖЕНИЯ
LOT	55*40*23	8	СУМКА 40*35*12
SWISS	55*40*23	8	40*30*10, МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДЕТСКОЕ КРЕСЛО
TAP PORTUGAL	55*40*20	8	СУМКА 40*30*15 (2 КГ)

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Эмин Джафаров**

Источник: данные авиакомпаний.



Таким видел Савву Мамонтова
Михаил Врубель

того времени соответствует примерно 115,6 современного фунта. Следовательно, 1 рубль 1862 года равен примерно £18,5. В марте 2018 года один фунт стерлингов соответствовал примерно 78–79 рублям. Таким образом, 1 рубль 1862 года равен примерно 1443–1461 современному рублю. Возьмем для удобства круглую цифру — 1450 рублей. Получается, что Мамонтов-отец рассчитывал, что доход от железнодорожной ветки Москва—Сергиев Посад составит примерно 1 млрд современных рублей в год.

С точки зрения основного потребителя, паломника, желавшего попасть в Троице-Сергиеву лавру, железная дорога была вполне выгодна. Пеший путь из Москвы в лавру — это два—четыре дня. Тариф на проезд в почтово-пассажирском экипаже составлял от 2,5 до 4 копеек за версту, в зависимости от места в карете. Ехать нужно было 70 верст (74 километра). То есть за самое плохое место в экипаже приходилось платить 1 рубль, а еще 6 копеек полагалось дать ямщику на водку. Билет в вагон III класса стоил 80 копеек. Был еще один вариант — крестьянская телега. Жители Сергиева Посада занимались подобным извозом, брали по 40–50 копеек с седока. Но желающих доехать с комфортом за полтора часа на чугунке оказалось гораздо больше, чем тех, кто предпочитал трястись по грязному осенью или пыльному летом шоссе в телеге семь часов, а то и более. Железная дорога победила.

Уже при сыне, Савве Ивановиче Мамонтове, железнодорожные пути в 1870 году были доведены до Ярославля. Еще через два года — до Вологды. В конце века дорога дошла до Архангельска, а компания стала называться «Общество Московско-Ярославско-Архангельской железной дороги». Бессменным председателем правления общества был Савва Иванович Мамонтов.

В 1875 году Министерство путей сообщения приняло решение построить Донецкую каменноугольную дорогу, предназначенную преимущественно для транспортировки угля. Мамонтов получил концессию на постройку этой дороги, несмотря на то что запросил самую высокую цену. Торжественное открытие дороги состоялось в декабре 1878 года. Строительство новых веток продолжалось и в последующие годы. В 1882 году она была соединена с морем — с портом Мариуполь. Увы, дорога оказалась мало доходной.

ОЛИГАРХ ИЗ АБРАМЦЕВО

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ И НА ЧТО ТРАТИЛ САВВА МАМОНТОВ

100 лет назад скончался российский предприниматель и меценат Савва Мамонтов. В конце XIX века он был одним из богатейших людей Российской Империи. Чтобы понять масштабы этого богатства, посмотрим, сколько стоит или могло бы стоить сейчас то, что ему принадлежало.

Железные дороги

Самым ценным активом деловой империи Саввы Мамонтова были акции железных дорог, доставшиеся ему по наследству от отца. Московский купец Иван Федорович Мамонтов был главным акционером «Общества Московско-Троицкой железной дороги», связывавшей торговую столицу империи Москву с ее духовной столицей Сергиевым Посадом.

Ярославское шоссе было одной из самых оживленных трасс России. По подсчетам Мамонтова-старшего, по нему за год проходило пешком около полумиллиона человек. Лошади перевозили еще 150 тыс. человек и 4 млн пудов грузов. Иван Федорович Мамонтов подсчитал, что доход железной дороги должен был составлять до 730 тыс. рублей в год.

Попробуем перевести рубли тех лет в современные. Открытие первого участка дороги было отмечено звоном колоколов в Троице-Сергиевой лавре 18 августа 1862 года. В 1862 году за один фунт стерлингов давали 6,25 рубля. Согласно калькулятору инфляции Банка Англии, 1 фунт



ТЕКСТ Алексей Алексеев
ФОТО Heritage Images / Fine Art Images / DIOMEDIA, РИА Новости, Дмитрий Коробейников / РИА Новости, Сергей Метелица / ТАСС, Fine Art Images / DIOMEDIA



РИА НОВОСТИ

А Мамонтов уже загорелся новой идеей — железной дороги от Санкт-Петербурга до Вятки.

Заводы

В 1889 году во главе департамента железнодорожных дел при Министерстве финансов стал Сергей Юльевич Витте. Витте имел почти 20-летний опыт работы в железнодорожном деле. Он был хорошо знаком с Мамонтовым и даже считался его другом. По совету Витте Мамонтов приобрел недавно обанкротившийся Невский судостроительный и механический завод. Это крупнейший производитель паровозов в России, выполнявший также военные заказы. Десятилетия спустя Савва Иванович пожаловался художнику Константину Коровину: «Мне навязали Невский механический завод, а заказы дают, торгуясь так, что нельзя исполнить». Убытки от завода Мамонтов, вероятно, намеревался компенсировать за счет будущих концессий, с которыми ему мог помочь друг Витте.

Еще одной проблемой завода был, выражаясь современным языком, отвратительный менеджмент. В Рождество 1894 года из-за задержки с выдачей зарплаты на заводе вспыхнули беспорядки. Была разгромлена и разграблена заводская лавка, подожжен дом управляющего. Первую в своей карье-

ре листовку, обращенную к рабочим завода, написал молодой революционер Владимир Ульянов.

Для снабжения Невского завода сырьем Мамонтов приобрел, также по совету Витте, Николаевский и Новониколаевский металлургические заводы в Иркутской губернии. Для управления заводами было создано акционерное «Общество Восточно-Сибирских чугуноплавильных, железоделательных, механических и рельсопрокатных заводов». Свой чугун, свое железо, свои рельсы. В перспективе мог быть создан крупный концерн. Нужны были железнодорожные концессии и деньги.

И с тем и с другим в принципе мог помочь Витте, который в 1892 году, побыв несколько месяцев министром путей сообщения, был назначен министром финансов.

«Мы с женой решили обзавестись собственной усадебкой. Масштабы, которым мы радовались, были весьма скромными!»

Если с чем Витте и помог, так это выкупил у Мамонтова в казну Донецкую дорогу.

Недвижимость

До нашего времени дошел, хотя и в сильно изменившемся виде, особняк Саввы Мамонтова на Садовой-Спасской улице в Москве (современный адрес — Садовая-Спаская, 6, стр. 2). Самый первый дом, стоявший на этом месте, Иван Федорович Мамонтов подарил своему сыну в качестве свадебного подарка. В 1865 году Савва Мамонтов женился на Елизавете Сапожниковой, дочери крупного московского торговца шелком. У супругов было пятеро детей, названных так, чтобы из первых букв их имен складывалось имя отца, — Сергей, Андрей, Всеволод, Вера, Александра.

Илья Репин называл усадьбу Мамонтова Абрамцево «лучшей в мире дачей»

В начале 1890-х годов перестройкой дома занимался Михаил Врубель. Построенный по его проекту флигель в римско-византийском стиле был украшен майоликой. После революции ее демонтировали и передали в музей в Абрамцево и в музей декоративно-прикладного искусства.

Дом надстраивался и перестраивался еще несколько раз. От того дома, в котором жил Савва Мамонтов, остались только часть стен и флигель, а также два майоликовых камина и две печи, сделанные по эскизам Врубеля. В октябре прошлого года московские власти объявили конкурс на реставрацию этого исторического здания.

Кроме камина и печей, от интерьеров времен Мамонтова не осталось ничего. Внутреннюю обстановку особняка можно представить благодаря воспоминаниям архитектора И. Е. Бондаренко и других гостей особняка. Большую часть первого этажа занимала огромная столовая с выписанным из Италии мозаичным полом, громадным каминном, большим окном с цветными стеклами, длинным обеденным столом. У входа висел старинный флорентийский колокол.



ДМИТРИЙ КОРОБЕИНОВ / РИА НОВОСТИ

Мамонтов несколько раз бывал в Италии, там же он познакомился со своей женой. На стенах — картины Васнецова. «Битва скифов», «Ковер-самолет», «Иван-царевич и серый волк». На втором этаже, рядом с лестницей — кабинет хозяина дома. «К кабинету примыкал небольшой зал с простыми гладкими стенами, окрашенными в темно-красный тон, а в глубине зала, на фоне темно-красной

драпировки стояла большая гипсовая фигура Венеры Милосской. Посередине большой стол, покрытый серым сукном, над столом рисунки, бронзовая люстра, сбоку — три станка с начатой скульптурой из глины; по другую сторону кабинета была небольшая гостиная с картинами главным образом русских художников» (из воспоминаний Бондаренко). В особняке была роскошная библиоте-

ка. У троих сыновей была общая спальня, обставленная финской мебелью. В спальне стояло пять кроватей. Две предназначались для гостей. Одну из них некоторое время занимал Врубель, которому Мамонтов предложил жить и работать в своем доме.

Иван Федорович Мамонтов владел также подмосковным имением Киреево. Но после смерти Ивана Федоровича

В гостях у Мамонтова бывали лучшие художники, музыканты и театральные деятели эпохи

по завещанию усадьба отошла его старшему сыну Федору. О дальнейшем можно узнать со слов самого Саввы Мамонтова: «Мы с женой решили обзавестись собственной усадьбой. Масштабы, которым мы радовались, были весьма скромными! — нам хотелось купить где-нибудь неподалеку от Москвы несколько десятин земли с домиком, кое-каким хозяйством и, главное, около речки или вообще, чтобы была водичка. Ко мне явился какой-то сводчик и предложил купить имение около Хотькова монастыря, принадлежащее Аксакову. Описание было довольно заманчиво, желание купить землю сильное, а потому недолго думая, 22 марта 1870 г. я с женой и с Николаем Семеновичем Кукиным отправился с утренним поездом по Троицкой дороге в Хотьково, сели в сани и поехали в Абрамцево...

В усадьбе нашли старого аксаковского слугу Максимыча, который и стал нам показывать все прелести Абрамцева. Дом, хотя и очень хилый



РИА НОВОСТИ

Большую часть первого этажа занимала огромная столовая с выписанным из Италии мозаичным полом



РИА НОВОСТИ

на вид, показался нам симпатичным, отодрали тесину на углу — лес здоровый и толстый, из которого теперь не строят. По дому раскиданы кое-какие аксаковские вещи, старая мебель, даже как будто какой-то дух старика Аксакова, а рассказы старого слуги — все это прибавило прелести, и вопрос о покупке был уже, кажется, решен». На следующий день усадьба Абрамцево была куплена у Софьи Сергеевны Аксаковой, дочери знаменитого писателя, за 15 тыс. рублей (около 20 млн современных рублей). Реальная стоимость была явно ниже. И земли оказалось не «несколько десятин», а 284 десятины, то есть 413 гектаров. Покупка была записана на имя жены — Елизаветы Мамонтовой.

Усадьба сразу потребовала дополнительных расходов. Капитальный ремонт дома, постройка нового флигеля, постройка церкви — по эскизу Васнецова при участии Поленова. Позднее были построены баня-теремок, сказочный домик для детей, ма-

стерские — художественная, керамическая, столярная.

В 1896 году Савва Мамонтов приобрел участок земли на Ямском поле. Туда была переведена из Абрамцево гончарная мастерская. Она стала Бутырским гончарным заводом «Абрамцево». В ней была создана «Принцесса Греза» — знаменитое панно Врубеля, украшающее гостиницу «Метрополь». Там, где сейчас располагается «Метрополь», Мамонтов намеревался построить культурный центр. В него кроме гостиницы должны

были входить рестораны, художественные галереи, помещения для спортивных состязаний, театр. Довести до конца этот проект Мамонтов не сумел по независящим от него причинам.

Меценат

Простое перечисление фамилий мастеров искусств, которым покровительствовал Савва Мамонтов, поражает воображение. В доме на Садовой-Спаской и в усадьбе Абрамцево собирался мамонтовский художественный кру-

Савва Мамонтов играет на рояле (слева направо) Илье Репину, Василию Сурикову, Константину Коровину, Валентину Серову и Марку Антокольскому

жок. Из воспоминаний Всеволода Саввича Мамонтова: «Нередко вечером, после трудового дня, собирались у отца в нашем историческом для родного русского искусства московском доме друзья-художники двух поколений: старшего — М. М. Антокольский, И. Е. Репин, В. И. Суриков, и младшего — К. А. Коровин и В. А. Серов. Делились впечатлениями, спорили, музицировали. Один из таких вечеров заснят на фотографии начала 90-х годов, сохранившейся у меня. Дело происходит в „большом кабинете“ — так называлась самая просторная комната нашего дома, где ставились наши домашние спектакли и вообще происходили все сборища. В глубине комнаты, в нише, мраморная статуя Христа работы Антокольского, ныне находящаяся в Третьяковской галерее. Справа на

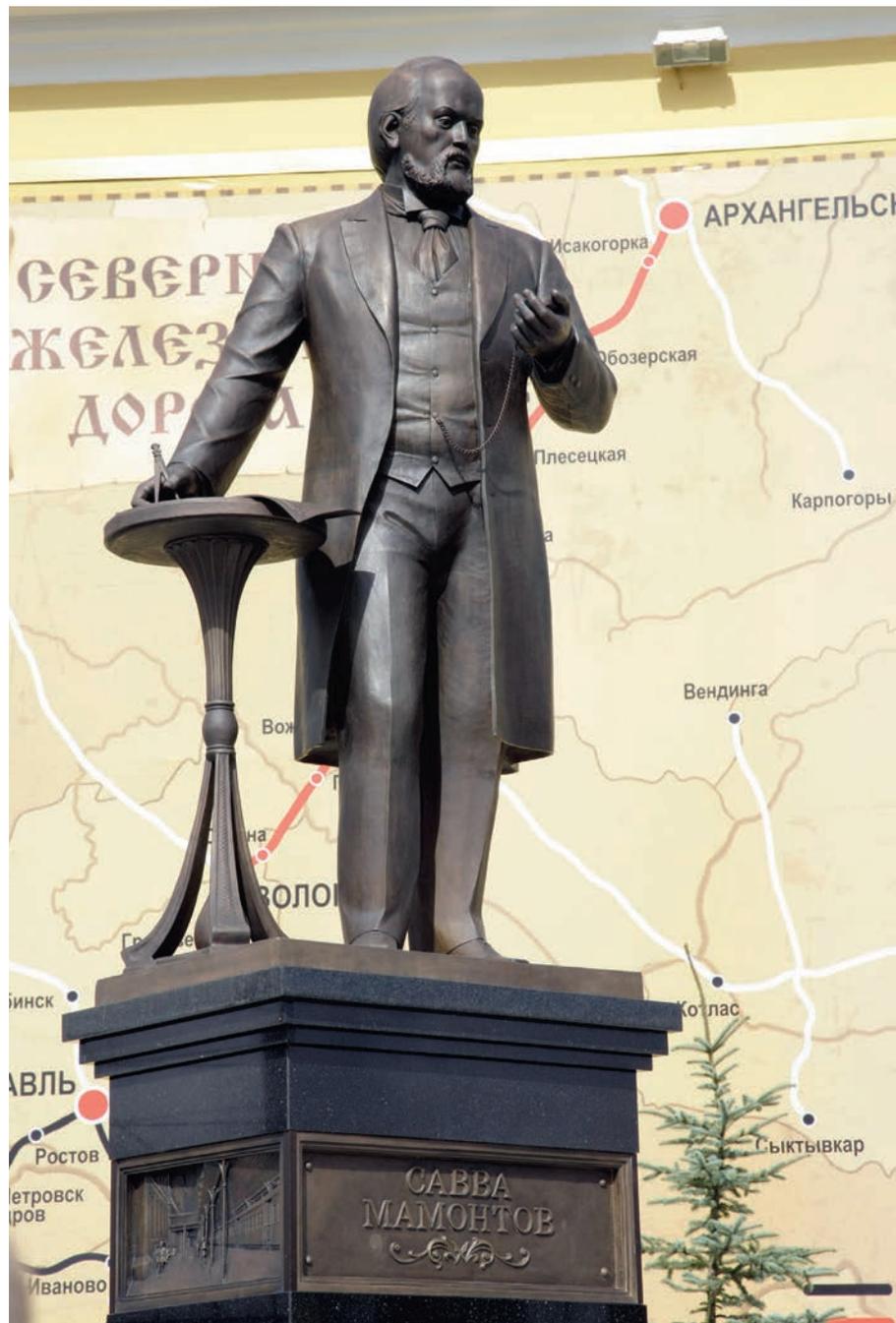
От того дома, в котором жил Савва Мамонтов, остались только часть стен и флигель, а также два майоликовых камина и две печи, сделанные по эскизам Врубеля

мольберте незаконченная еще скульптурная работа Серова — барельефный герб Москвы: Георгий Победоносец поражает копьём дракона. Делал он эту работу по заказу отца для одного из вокзалов Ярославской железной дороги... С 1878 г. положено было начало домашних спектаклей в нашем московском доме». В одном из таких спектаклей, кстати, сыграл 16-летний Константин Алексеев (Станиславский).

В Абрамцево гостили и работали, кроме вышеупомянутых художников, братья Васнецовы, брат и сестра Поленовы, П. П. Трубецкой, М. А. Врубель, М. В. Нестеров, И. И. Левитан.

Савва Мамонтов за свой счет издал в 1880 году альбом «Рисунки русских художников». Он помогал организовывать художественные выставки в Москве. Совместно с княгиней Тенишевой он финансировал издание журнала «Мир искусства» (по 12,5 тыс. рублей в год). Он входил в состав учредителей Музея изящных искусств и пожертвовал на музей 10 тыс. рублей.

Однако главным его проектом в мире искусств была частная опера. Не из особой любви к этому виду искусства, а по другой причине. Причину звали Татьяна Любатович.



Памятник Савве Мамонтову у железнодорожного вокзала в Ярославле

9 января 1885 года в помещении бывшего театра Лиознова в Камергерском переулке Савва Мамонтов открыл театр под названием «Московская частная русская опера». Премьерный спектаклем была «Русалка» Даргомыжского. Над декорациями и костюмами потрудились И. Левитан и В. Васнецов. Партию Княгини исполняла Татьяна Любатович. Критика приняла спектакль плохо. На следующий год Частная опера переехала в театр Солодовникова на Большой Дмитровке (сейчас в этом здании располагается Театр оперетты). Мамонтов считал, что основу репертуара должна составлять отечественная опера. На этой сцене впервые были поставлены оперы Римского-Корсакова, Мусоргского, Глинки, Бородина. Четыре сезона солистом оперы пробывал Федор Шаляпин. Художники мамонтовского кружка работали над всеми постановками.

По слухам, на поддержку Частной оперы Мамонтов потратил более 3 млн рублей. При пересчете через фунт по применявшейся выше методологии это соответствует примерно 3 млрд рублей в современных деньгах.

Александр Амфитеатров в некрологе Любатович, озаглавленном «Предтеча демонических женщин», писал: «Влюбленность Мамонтова в Любатович была главной причиной возникновения в Москве пресловутой Мамонтовской оперы, поглотившей несметные суммы денег, но зато и воспитавшей целое поколение артистов, во главе которого надо назвать самого Шаляпина, и давшей могучий толчок вперед декоративному искусству Врубеля, Коровина и др.». Амфитеатров пересказывает и анекдот, ходивший в среде московских театралов:

«Будто заезжает Савва Иванович поутру в свой театр — и в кассу:

— Как продажа?

— Покуда что хвалиться нечем: без почина-с.

Морщится.

— Ну, запишите в мой счет сотню билетов, так — рублей на триста.

Около полдня жалует супруга Саввы, Елизавета Григорьевна:

— Как продажа?

— Да вот Савва Иванович были, на триста взяли, а то без почина-с.

— На триста?! Это чтобы Таньке хлопнуть?! Ну, нет. Ежели так, пишите мне на шестьсот.

Московская частная русская опера Саввы Мамонтова





HERITAGE IMAGES / FINE ART IMAGES / DIOMEDIA

Часа в четыре — опять Савва Иванович:

— Как продажа?

— После ваших трехсот Елизавета Григорьевна побывали, изволили на шестьсот взять, а то без почина-с.

— На шестьсот?! Ага, это — чтобы Татьяна Спиридоновне скандал устроить? Не бывать тому. Посмотрим, кто кого. Пишите на меня тысячу.

И этак-то, благодаря хозяину с хозяйкой, глядь, к вечеру в кассе полный сбор — хоть вывешивай аншлаг! А между тем — „без почина-с“, и в зале — аравийская пустыня с чудеснейшим резонансом».

Но ходил и другой анекдот. Якобы один священник пожаловался Мамонтову: «Что-то народ ко мне в церковь не ходит. А у вас в опере, как ни посмотрю, аншлаг». — «Так ведь репертуарчик, батюшка, — якобы ответил Мамонтов. — У меня каждую неделю премьера. А у вас репертуарчик подзадержался...»

Савва Мамонтов стал жить отдельно от жены.

Процесс

В конце XIX столетия «Общество Московско-Ярославско-Архангельской железной дороги» процветало. Его чистый доход за 1898 год составлял 5,2 млн рублей. Рублей образца 1898 года. То есть примерно 5,2 млрд современных рублей. Большая часть этих денег доставалась главному акционеру — Савве Ивановичу Мамонтову. Правда, Мамонтов

«Мне навязали Невский механический завод, а заказы дают, торгуясь так, что нельзя исполнить»

жаловался художнику Коровину, что один день работы Невского завода обходится ему примерно в такую же сумму, что и целый сезон оперы. Убытки заводов в Санкт-Петербурге и в Сибири Мамонтов покрывал за счет доходов от железной дороги, переложив из кассы одного общества в другое 9 млн рублей. Это было запрещено законом.

Нужны были новые источники доходов. Мамонтов надеялся получить их за счет концессии на строительство железной дороги Санкт-Петербург—Вятка. Но уже присужденная ему концессия неожиданно была отобрана.

В сложной финансовой ситуации Мамонтов заложил свои и своих родственников акции железной дороги. Из-за падения курса акций банк потребовал крупную доплату. Витте посоветовал Мамонтову обратиться в Петербургский международный коммерческий банк А. Ротштейна.

В июне 1899 года поползли слухи о том, что Мамонтов не в состоянии по-

гасить свои долги. В принципе он мог это сделать. Общая стоимость его движимых и недвижимых имуществ (в том числе двух домов в Москве, имения во Владимирской губернии, земельного участка на Черноморском побережье) составляла 2,66 млн рублей. Кредиторы выдвигали претензии на общую сумму 2,23 млн рублей (в том числе банк Ротштейна — 1,4 млн рублей).

Правление Ярославско-Архангельской железной дороги в июле 1899 года в полном составе ушло в отставку. Новое правление подало на старое в суд.

11 сентября Савва Мамонтов был арестован в своем доме на Садовой-Спасской и пешком отправлен в Таганскую тюрьму. На его имущество был наложен арест. Первоначальный залог был определен в 763 тыс. рублей, но, когда родственники жены собрали необходимую сумму, он был неожиданно увеличен до 5 млн рублей. Мамонтов остался за решеткой до суда.

Савва Мамонтов с Сергеем Витте в обществе инженеров-железнодорожников

Судебное разбирательство началось 23 июня 1900 года. Кроме Саввы Мамонтова на скамье подсудимых оказались его сыновья Сергей и Всеволод и брат Николай, а также еще два члена правления. Мамонтова защищал знаменитый адвокат Плевако.

Хотя все подсудимые были оправданы, Мамонтов был разорен. Акции Московско-Ярославско-Архангельской железной дороги были принудительно отчуждены в казну по убыточной цене.

1 апреля 1902 года началась распродажа имущества, находившегося в доме на Садовой-Спасской. Дороже всего были оценены картины Васнецова «Коввер-самолет» и «Витязь на распутье» и скульптура Христа работы Антокольского — по 10 тыс. рублей. Картины Коровина продавались по 25–50 рублей, Серова — по 200–300, этюды Перова и Врубеля — по 25. (В современные деньги эти суммы легко пересчитать, добавив три нуля.) Часть картин попала в музей. Продан был и сам дом.

Последние годы жизни Мамонтов провел в домике рядом с гончарной мастерской. Скончался в 1918 году, похоронен в Абрамцево. Усадьба не была продана с торгов благодаря тому, что была записана на жену. ●

СЧАСТЛИВЫЕ ЧАСЫ

ДЛЯ БОЛЕЛЬЩИКОВ, ФАНАТОВ И ПРОСТО ЛЮБИТЕЛЕЙ ФУТБОЛА



Для поклонников
футбольного клуба «Зенит»:
Zenith, Defy Classic,
титан, 41 мм, механизм
с автоматическим подзаводом

В стране праздник: к нам приехал чемпионат мира по футболу. Российские города наводнили футбольные болельщики со всех континентов. Показатели роста доходов сферы гостеприимства зашкаливают. Трудно представить иной вид спорта с подобной армией преданных фанатов, причем фанатов часто весьма состоятельных (достаточно взглянуть на ценники входных билетов на матчи ЧМ-2018). Тем не менее очень немногие именитые часовые мануфактуры заключают контракты со звездами футбола. Счастливые часы достаются лишь избранным.

Если говорить о действительно масштабной поддержке футбола, то лидерство, несомненно, принадлежит марке Hublot. Официальный хронометрист Кубка Европы UEFA 2008 года, Кубка мира FIFA 2010, чемпионата мира 2010 года в ЮАР и 2014 года в Бразилии, Кубка Европы UEFA 2016 во Франции и нынешнего чемпионата FIFA 2018. Друг и партнер легендарных футболистов Пеле и Марadona, тренеров Жозе Моуринью, Дидье Дешама и Гарета Саутгейта, нынешнего главного тренера сборной России Станислава Черчесова. Специально для чемпионата мира в России бренд выпустил свои первые смарт-часы Big Bang Referee 2018 FIFA World Cup Russia — идеальный спутник преданного футбольного болельщика. Часы предупреждают владельца за 15 минут до начала матча, сообщают о штрафных карточках, заменах игроков на поле, в случае забитого гола начинают вибрировать на запястье и мигать надписью «Goal!». В отсутствие матчей на дисплее можно установить заставку, выбрав один из 32 флагов стран-участниц с соответствующей раскраски ремешком из кожи аллигатора. Часы были созданы для рефери, но впоследствии выпущены серией в 2018 экземпляров. Экземпляры, которые носят на запястье судьи FIFA, помимо прочего оснащены технологией отслеживания траектории мяча в воротах, которая в спорных ситуациях помогает установить, действительно ли был гол. Еще одна модель, выпущенная Hublot специально к ЧМ-2018, Classic Fusion Chronograph 2018 FIFA World Cup Russia, доступна эксклюзивно в России. На циферблате около отметки «6 часов» ее украшает эмблема чемпионата, а секундный счетчик у отметки «3 часа» — узор, напоминающий футбольный мяч.

Бренд Jacob & Co на ювелирно-часовой выставке в Базеле в этом году представил новинку Epic X Chrono Luis Figo Limited Edition, созданную в соавторстве со Луишем Фигу — лучшим футболистом 2001 года по версии FIFA, прославившимся игрой за клубы «Барселона» и «Реал Мадрид».

В 2016 году швейцарская марка Tag Heuer подписала контракт с легендарным футбольным клубом «Манчестер Юнайтед», болельщиков которого насчитывается около 660 млн человек по всему миру. В 2017 году марка выпустила первую модель, посвященную «красным дьяволам», TAG Heuer Carrera Heuer 01 Manchester United Red Devil. Доступная цена и вневременной дизайн, по мнению директора часового направления группы LVMH Жан-Клода Бивера, способны привлечь к марке внимание поклонников клуба и заодно помочь выйти на новые рынки.

Швейцарская мануфактура Audemars Piguet в 2002 году выпустила Royal Oak Leo Messi Chronograph совместно с аргентинским футболистом Лионелем Месси. Не обошли часовщики и самого высокооплачиваемого капитана сборной Англии Дэвида Бекхема: Tudor в прошлом году сделали его лицом бренда. Тем временем Breitling готовят новость о собственной мини-команде футболистов. Мануфактура Omega напрямую с футболом себя не ассоциирует, но, будучи официальным хронометристом Олимпийских игр, выпустила серию ремешков из ткани nato в цветах национальных флагов. ●



1



2



3



4



5



6

- 1 **Hublot, Big Bang Referee 2018 FIFA World Cup Russia**, титан, 49 мм, смарт-часы
- 2 **Jacob & Co, часы Epic X Chrono Luis Figo Limited Edition**, розовое золото, 47 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 3 **Tag Heuer, Carrera Heuer 01 Manchester United Red Devil**, сталь, керамика, 45 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 4 **Omega, Speedmaster Moonwatch Professional Chronograph**, сталь, 42 мм, механизм с ручным подзаводом
- 5 **Audemars Piguet, Royal Oak Leo Messi Chronograph**, розовое золото, 41 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 6 **Hublot, Classic Fusion Chronograph 2018 FIFA World Cup Russia**, титан, 45 мм, механизм с автоматическим подзаводом



BENTLEY



РЕКЛАМА

BENTLEY FLYING SPUR V8 S

Поразительное воплощение технологического совершенства Bentley

BENTLEY МОСКВА

Тел. +7 (495) 933 33 77

www.bentleymoscow.ru

Название «Bentley» и символ в виде крылатой литеры «B» являются зарегистрированными товарными знаками. © 2018 Bentley Motors Limited.