



ЗАМЕСТИТЕЛЬНАЯ ТЕРАПИЯ

ОКОВАЯ
ОСЬМЕРКА»
АДАЕМ НА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
АРТАХ

РИ ПЕНСИИ
ОДНОЙ
ЗУЧАЕМ
ЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

ОЛОТО
А ВЫРОСТ
ОЛЬЗУЕМСЯ
СЛАБЛЕНИЕМ РУБЛЯ

АССИВНЫЙ
ХОХОД
СВАИВАЕМ
АНКОВСКИЕ ФОНДЫ

ЦЕТИ И ДЕНЬГИ
ЧИМ ОТЛИЧАТЬ ТРАТЫ
Т ИНВЕСТИЦИЙ

ОКОНОМИМ
А ОТПУСКЕ
ЫТАЯСЬ ПРИ ЭТОМ
ТДОХНУТЬ

КАК ГОРЬКИЙ
ЕХОВА
АРАБАТЫВАТЬ
ИТЕРАТУРОЙ УЧИЛ





реклама

orator.club

Юрий Кобаладзе. Курс «Нетворкинг»

Слово за Вами

ФАНТОМНЫЕ БОЛИ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Мундиаль отгрел. Тревоги остались. Тут и пенсионная реформа, и повышение НДС (за ним вырастут цены на продукты, тарифы, услуги). Доллар вот уже подорожал. Экономисты предрекают повторение кризиса «восьмого года» (если не как в 1988-м или в 1998-м, то — в 2008-м точно). Все это — на фоне бесконечных новостей об усилении антироссийских санкций.

Недавно наткнулся на исследование ВЦИОМа про социальное самочувствие россиян. Судя по нему, лишь около четверти опрошенных этим летом довольны своей жизнью. Это столько же, сколько было в кризисные 2008 и 2009 годы. К 2014-му показатель снизился до 10%, затем медленно просел.

Десять лет назад потрясений конца 80-х и 90-х удалось избежать во многом благодаря правильно сработавшим «подушкам безопасности» — накопленным в «жирные годы» резервам. Сегодня, если верить Денису Мантурову, российская экономика постепенно перестраивается, регенерируя за счет импортозамещения целые отрасли производства. Вероятно, поэтому рынок труда пока стабилен, прилавки полны, а цены на услуги, тарифы и продукты хоть и растут, но не так быстро, как в прежние «восьмые» годы. «Довольных» сейчас, если верить социологам, почти три четверти. Предчувствия же кризиса отдаются фантомными болями среди тех, кто пережил дефолт конца 90-х и развал Союза в конце 80-х.

16+	
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 СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — И.О. ДИРЕКТОРА ФОТОСЛУЖБЫ	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.
ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»	ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262	СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ВИКТОР КУЛИКОВ, НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР	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
ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ	

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6
ОСАДА АНКАРЫ
В АВГУСТЕ МИРОВОЙ РЫНОК ВСТЯХНУЛ ТУРЕЦКИЙ КРИЗИС

ТРЕНД

8
РУБЛЬ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ
В АВГУСТЕ КУРС ДОЛЛАРА ВПЕРВЫЕ С АПРЕЛЯ 2016 ГОДА ПОДНИМАЛСЯ ВЫШЕ УРОВНЯ 68 РУБ./\$

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10
ЭКОНОМИКА ИМПЕРИИ ЗЛА
НОВЫЕ САНКЦИИ США УЖЕ МОГУТ ПОТРЕБОВАТЬ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

12
«Я БЫ СЛУКАВИЛ, ЕСЛИ БЫ СКАЗАЛ, ЧТО САНКЦИИ СОВСЕМ НА НАС НЕ ОТРАЗИЛИСЬ»
В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ ДЕНИС МАНТУРОВ ОЦЕНИЛ УЩЕРБ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР

16
КРИЗИСЫ «ВОСЬМОГО» ГОДА
КАК ЭТО БЫЛО, И ЧЕГО СЛЕДУЕТ ЖДАТЬ

20
США РАСПУГАЛИ ИНВЕСТОРОВ
САНКЦИИ ВСТАЛИ НА ПУТИ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

22
«НОВИКОМБАНК ПОДТВЕРДИЛ СВОИ ПОЗИЦИИ КАК ОПОРНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»
О РАБОТЕ БАНКА С ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛА ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВА

24
БИНБАНК ГОТОВИТСЯ К ОБЪЕДИНЕНИЮ
САНАЦИЯ БАНКОВ ЧЕРЕЗ ФОНД КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПОКАЗЫВАЕТ ПЕРВЫЕ ХОРОШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. УЖЕ В КОНЦЕ ГОДА БИНБАНК ДОЛЖЕН ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К «ФК ОТКРЫТИЕ»

25
ОТКУДА ПЕНСИЯ
ПОВЫШЕНИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА — ОБЩЕМИРОВОЙ ОТВЕТ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

30
РЕФОРМА: В СУХОМ ОСТАТКЕ
ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ

30
БАНКОВСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС
ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА ПОДТАЛКИВАЕТ ВЛАСТИ К СОЗДАНИЮ БАНКОВ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕСПЕРЕБОЙНУЮ РАБОТУ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

32
«ОСНОВНАЯ СЛОЖНОСТЬ ДЛЯ ПЛОЩАДОК ПО ГОСЗАКАЗУ — ИНТЕГРАЦИЯ С БАНКАМИ»
В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ЭТП РАД КОНСТАНТИН РАЕВ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ ЭЛЕКТРОННЫМ ПЛОЩАДКАМ СЛОЖНО ИНТЕГРИРОВАТЬСЯ С БАНКАМИ, ОБОБРАННЫМИ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ

СВОИ ДЕНЬГИ

34
ПОДЪЕМ С ПЕРЕВОРОТОМ
«ДЕНЬГИ» ФИКСИРУЮТ КАРДИНАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ДОХОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

36
«О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФОНДАХ ДУМАЮТ ДЕСЯТКИ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РОССИЯН»
ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ «ДЕНЬГИ» ПОБЕСЕДОВАЛИ С ДИРЕКТОРОМ ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАЗВИТИЮ ПРОДАЖ В РЕГИОНАХ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «АЛЬФА-КАПИТАЛ» АЛЕКСЕЕМ АЛЕКСЕЕВЫМ

38
БИРЖЕВЫЕ ФОНДЫ ПО-РУССКИ
РЫНОК ОЖИДАЕТ ПОЯВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ETF

41
О МАЛОМ И СРЕДНЕМ ЗАМОЛВИТЕ СЛОВО
БАНКИ ПРЕОДОЛЕВАЮТ КРИЗИС ДОВЕРИЯ ЧАСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

44
«МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ ОБСЛУЖИВАНИЕ В ОНЛАЙНЕ»
ГДЕ ИСКАТЬ КЛИЕНТОВ, КАК ПОНЯТЬ ИХ ПОТРЕБНОСТИ И ЗАВОЕВАТЬ ДОВЕРИЕ, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ АЛЬФА-БАНКА ДЕНИС ОСИН

46
ДЕТИ УХОДЯТ В БЕЗНАЛ
БАНКИ ВЗЯЛИСЬ ЗА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

49
К БАРХАТНОМУ СЕЗОНУ ГОТОВЫ
НА ЭТОТ РАЗ В ТРЕНДЕ ОТДЫХ БЛИЖЕ К ДОМУ

50
БОНУС ЗА СТАТУС
ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА ГРУППА «АЭРОФЛОТ» ПЕРЕВЕЗЛА 24,9 МЛН ПассажиРОВ

52
ФУТБОЛ КАК ДВИГАТЕЛЬ ТУРИЗМА
ПРИВЛЕЧЕТ ЛИ ЧМ-2018 ИНОСТРАНЦЕВ В РОССИЮ

55
СПОРТИВНЫЙ ФАСТФУД
РЕСТОРАТОРЫ ПОДСЧИТАЛИ ФУТБОЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ

56
ПРОКАТ НЕ ДЛЯ ВСЕХ
КАК АРЕНДОВАТЬ АВТО ПРЕМИУМ-КЛАССА

STORY

58
БУРЕВЕСТНИК, ЧТО НЕС ЗОЛОТЫЕ ЯЙЦА
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ ГЛАВНЫЙ ПИСАТЕЛЬ СОВЕТСКОГО СОЮЗА

СТИЛЬ

63
ДЛЯ ТЕХ, КТО В МОРЕ
ЯХТЕННЫЕ ЧАСЫ РАЗНОЙ СТЕПЕНИ СЛОЖНОСТИ

Новая KIA Optima

Летайте бизнес-классом



The Power to Surprise*

Новая KIA Optima дарит неповторимое ощущение бескомпромиссной динамики и тотального комфорта. Высокие технологии KIA поднимают Вашу уверенность в себе на принципиально новую высоту. Настройте контурную подсветку в салоне на свой вкус, погрузитесь в неповторимое звучание премиальной аудиосистемы, насладитесь мощностью двигателя 2.0 Turbo GDI и позвольте новой KIA Optima быстро доставить Вас в пункт назначения.

Новая KIA Optima. Летайте бизнес-классом



МУЛЬТИМЕДИА
С ПОДДЕРЖКОЙ
ANDROID AUTO
И APPLE CARPLAY



ПРЕМИАЛЬНАЯ
АУДИОСИСТЕМА
HARMAN/KARDON



СИСТЕМА
КРУГОВОГО
ОБЗОРА AVM



АДАПТИВНЫЕ
СВЕТОДИОДНЫЕ
ФАРЫ



ДВИГАТЕЛЬ
2.0 TURBO GDI
245 Л.С.



150 000 КМ
5 ЛЕТ
ГАРАНТИИ
★★★★★

Указанные опции доступны не во всех комплектациях. Подробности о комплектациях, в которых доступны указанные опции, у официальных дилеров KIA и на www.kia.ru.
*Искусство удивлять. **Гарантия 5 лет или 150 000 км действительна на условиях, указанных на сайте www.kia.ru и в сервисной книжке производителя. Реклама.

ОСАДА АНКАРЫ

В августе мировой рынок встряхнул турецкий кризис, спровоцированный резким ухудшением отношений между Турцией и США. Климат испортился после отказа Анкары освободить американского пастора Эндрю Брансона из-под домашнего ареста. Вашингтон сначала пригрозил, а потом заморозил активы и запретил въезд в США главе Минюста Турции Абдулхамиту Гюлю и министру внутренних дел Сулейману Сойлу. Этот поступок Анкара назвала ударом в спину, пригрозив ответными мерами. Президент США Дональд Трамп продолжил давление на Анкару, резко повысив пошлины на турецкую сталь и алюминий. В ответ Реджеп Тайип Эрдоган распорядился повысить ввозные пошлины на некоторые американские товары, а также призвал граждан продавать доллары. Эскалация противостояния между двумя странами не на шутку взволновала международных инвесторов, они были вынуждены сокращать долю рискованных активов в своих портфелях. В числе наиболее пострадавших оказались валюты развивающихся стран во главе с турецкой лирой. В качестве защиты инвесторы выбирали американские активы, которые сегодня выигрышно выглядят на фоне роста экономики страны и планов ФРС США по повышению учетной ставки. • ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА СТАВКИ КОРПУСА СТРАЖЕЙ ИСЛАМСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ «САРАЛЛА»

ИСМАИЛ КОУСАРИ

(ЗАЯВИЛ АГЕНТСТВУ УНЕСКО)

«ЕСЛИ ОНИ (США.— „ДЕНЬГИ“) СОБИРАЮТСЯ ЗАБЛОКИРОВАТЬ ЭКСПОРТ ИРАНСКОЙ НЕФТИ, МЫ НЕ ПОЗВОЛИМ ВЫВОЗИТЬ НЕФТЬ В ДРУГИЕ СТРАНЫ МИРА ЧЕРЕЗ ОРМУЗСКИЙ ПРОЛИВ».

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ США НА ТОРГОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ С КИТАЕМ

РОБЕРТ ЛАЙТХАЙЗЕР

(В ОФИЦИАЛЬНОМ СООБЩЕНИИ)

«РЕАГИРУЯ НА ОТВЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ КИТАЯ И ЕГО НЕЖЕЛАНИЕ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ТОРГОВУЮ ПРАКТИКУ, ПРЕЗИДЕНТ ТРАМП ДАЛ УКАЗАНИЕ АППАРАТУ ПЕРЕГОВОРАХ ПРИСТУПИТЬ К ПРОЦЕССУ ВВЕДЕНИЯ 10-ПРОЦЕНТНЫХ ПОШЛИН НА ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ГРУППУ ДРУГИХ ИМПОРТИРУЕМЫХ КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ \$200 МЛРД».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛД ТРАМП

(НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В TWITTER)

«УЖЕСТОЧЕНИЕ (ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.— „ДЕНЬГИ“) СЕЙЧАС НАНОСИТ ВРЕД ВСЕМУ, ЧЕГО МЫ ДОСТИГЛИ. США НУЖНО ПОЗВОЛИТЬ НАВЕРСТАТЬ ВСЕ, ЧТО МЫ ПОТЕРЯЛИ ИЗ-ЗА НЕЗАКОННОЙ ВАЛЮТНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ И ПЛОХИХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ. НУЖНО ПЛАТИТЬ ПО ДОЛГАМ, А МЫ ПОДНИМАЕМ ПРОЦЕНТЫ».

4 июля

10 июля

20 июля

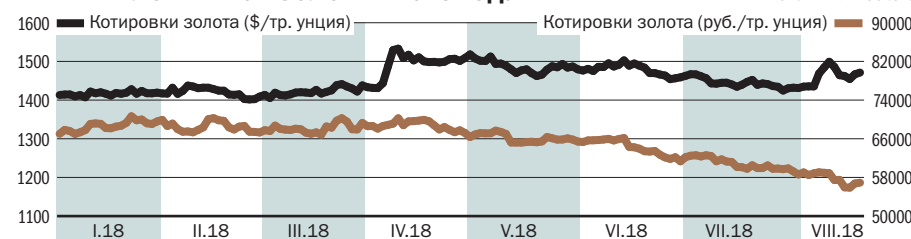
СТОИМОСТЬ СЕВЕРНО-МОРСКОЙ НЕФТИ МАРКИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,7%, ДО \$78,20 ЗА БАРРЕЛЬ

СТОИМОСТЬ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ СНИЗИЛАСЬ НА 2-5%

ДОХОДНОСТЬ 10-ЛЕТНИХ US TREASURIES ВЫРОСЛА НА 0,04 П. П., ДО 2,89%

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК ЗОЛОТА В 2018 ГОДУ

Источник: Reuters.

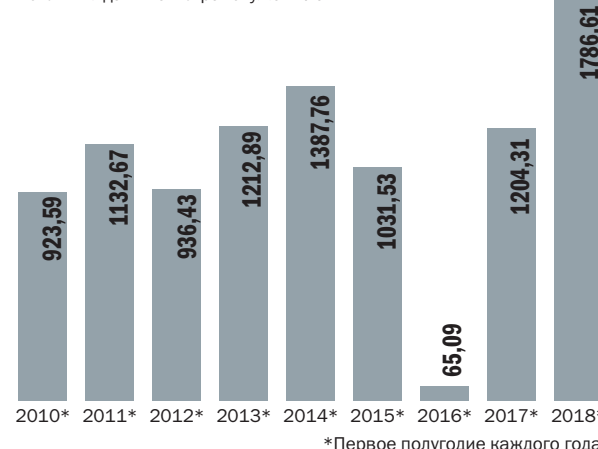


РУБЛЕВОЕ ЗОЛОТО

С середины июля стоимость золота на мировом рынке опустилась с \$1240 до \$1180 за тройскую унцию, потеряв за месяц 4,8%. Однако вложения в золото для российских инвесторов оказались выгодными за счет более значительного роста курса доллара на внутреннем рынке (+7%). По подсчетам «Денег», рублевые инвестиции в драгоценный металл в июле–августе принесли бы доход в размере 2,3%.

ДИНАМИКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА ИЗ РОССИИ В ТУРЦИЮ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.



ЛИДЕР ПРОДАЖ

После недолгого разлада отношения России и Турции налаживаются. В этом году Турция стала самым востребованным в России туристическим направлением. Отдохнуть в бархатный сезон на турецком берегу Черного и Средиземного морей собирается уже почти половина организованных российских путешественников.

КАК НА САМОМ ДЕЛЕ РАБОТАЕТ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ОТКУДА ПЕНСИЯ» НА СТРАНИЦЕ 25.

РУБЛЬ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ



В августе курс доллара впервые с апреля 2016 года поднимался выше 68 руб./\$. Расширение американских санкций спровоцировало сильнейшее за последние годы обесценивание рубля.

Од конец лета валютный рынок преподнес неприятный сюрприз россиянам, в особенности тем, кто собрался отдохнуть за границей. Если в конце июля курс доллара торговался ниже уровня 63 руб./\$, то уже в начале августа он поднялся выше уровня 64 руб./\$, а затем последовательно были преодолены и уровни 65, 66 и 67 руб./\$. 13 августа курс американской валюты впервые с апреля 2016 года преодолел барьер 68 руб./\$, что на 5,5 руб. выше значений конца июля. Столь стремительно и за такой короткий период времени российская валюта не обесценивалась с начала января 2016 года, тогда курс доллара вырос на 9 руб., до 82,6 руб./\$.

Худший месяц

Последний месяц лета традиционно считается одним из самых слабых для российского рубля. Согласно статистике, за последние 25 лет курс доллара пять раз снижался в конце лета: в августе 2000 года на 0,3%, 2005 — 0,5%, 2006 — 0,2%, 2016 — 0,8%, 2017 — 2,9%. В остальных случаях он рос, при этом повышение было одним из самых сильных в году. Такая динамика отчасти связана с сезонными факторами: снижением сальдо платежного баланса, конвертацией дивидендов, полученных иностранными инвесторами от крупных российских компаний. Усугубляется ситуация из-за резкого сжатия ликвидности на рынке в связи с пиком отпусков.

Так уж сложилось, что в августе достаточно часто происходят драматические события для российской экономики. Достаточно вспомнить август 1998 года, когда из-за тяжелой экономической ситуации правительство объявило технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств, а также объявило об отказе от удержания стабильного курса рубля по отношению к доллару. В результате всего за месяц курс доллара в России взлетел на 61%, до 10,5 руб./\$ — этот рост остается самым сильным не только для этого месяца, но и для всей новейшей российской истории. Ослабление рубля в этом году занимает только 25-е место в рейтинге худших месяцев, но второе среди августов.

Кому война, кому мать родна

В этом году сезонные факторы были усилены ухудшением отношений США с Россией. В начале августа группа сенаторов внесла в Конгресс США «Акт по защите американской безопасности от агрессии Кремля 2018». Его экономическая часть предполагает усиление санкций против крупнейших российских банков, рассматривалось введение ограничений на покупку американскими инвесторами новых выпусков российского суверенного долга.

Добавило нервозности на рынке ухудшение отношений между США и Турцией. В первую декаду августа президент США Дональд Трамп объявил о повышении пошлин на турецкую сталь и алюминий, что вызвало взлет курса доллара на 25%, до 6,22 лиры за доллар. По словам главного аналитика банка «Глобэкс» Виктора Веселова, инвесторы испугались, что волна паники перекинется на остальные развивающиеся валюты, поэтому сокращали вложения повсеместно.

Внутренняя поддержка

Для снижения волатильности на валютном рынке ЦБ России был вынужден сократить, а затем и прекратить покупку валюты для Минфина. Если 8 августа Банк России приобрел валюты на 8,4 млрд руб. — вдвое меньше планового объема, то уже 9 августа перестал ее покупать. В середине апреля на фоне предыдущего обвала курса рубля ЦБ также прекращал покупать валюту, что поддерживало российскую валюту. В Центробанке отмечали, что для ограничения волатильности он может корректировать ежедневный объем покупки иностранной валюты на валютном рынке в рамках реализации механизма бюджетного правила. «Повышенная в последние дни волатильность курса рубля является естественной реакцией финансового рынка на новости о потенциальных санкциях», — заявляли в августе в Банке России.

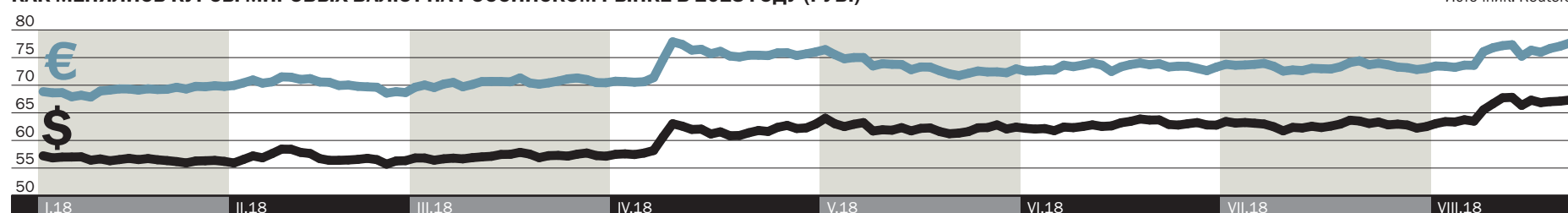
Важным фактором поддержки для рубля выступают высокие реальные ставки на внутреннем рынке (выше 5%), а также цены на нефть, которые держатся выше \$70 за баррель. «Фундаментальных причин для ослабления рубля на текущий момент нет. Эмоциональная реакция, которую мы наблюдали на рынке, при отсутствии новых внешних шоков будет потихоньку сходиться на нет, и рубль вполне может отыграть большую часть потерь в обозримом будущем», — считает аналитик УК «Альфа-Капитал» Дарья Желаннова.

Однако в ближайшие месяцы тема санкций будет и дальше доминировать на российском валютном рынке. «В целом на рынке сейчас мало позитивных историй, большинство развивающихся рынков находятся под давлением оттока капитала и сильного доллара. Пока отток капитала не закончится из-за опасений санкций, ожидать значительного укрепления рубля не стоит, хотя, если абстрагироваться от них, рубль является достаточно привлекательным по многим экономическим параметрам», — отмечает экономист банка Credit Suisse Алексей Погорелов. ●

ТЕКСТ **Иван Евишкин**

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ МИРОВЫХ ВАЛЮТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В 2018 ГОДУ (РУБ.)

Источник: Reuters.





ПАНИКА
НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

НАТАЛИЯ ОРЛОВА,
руководитель центра
макроэкономического
анализа Альфа-банка

Со второй недели августа российский валютный рынок оказался под влиянием панических настроений. Основной причиной этого стал новый раунд эскалации санкционного давления со стороны США теперь не только против России, но и Турции. Внутренним фактором, который также сыграл против российского рынка, в последнюю неделю стало предложение по повышению налогообложения 14 компаний, в основном металлургического сектора, которое, по оценкам, позволяет изъять в бюджет около 500 млрд руб.

в годовом выражении на основе расчетов по 2017 году, то есть, по сути, грозит лишить инвесторов дивидендной доходности по этим эмитентам. Хотя это предложение мотивировано необходимостью найти средства на финансирование национальных проектов, средства под эти цели уже заложены в бюджет через повышение ставки НДС с 2019 года. Кроме того, оно противоречит предыдущим комментариям Минфина о планах сохранять неизменной налоговую нагрузку на бизнес и значительно усиливает налоговую неопределенность на будущие годы. Наконец, не следует сбрасывать со счетов ухудшение экономической ситуации в Китае — вышедшие данные по росту промышленности и показатели розничной торговли оказались хуже ожиданий и продемонстрировали замедление по сравнению со значениями июня, что рынок воспринял как подтверждение негативных последствий торговой войны с США. Юань достиг отметки 6,9 к доллару, дальнейшее ухудшение ситуации в Китае может негативно сказаться на динамике цен на сырьевых рынках.

Основной вопрос, который возникает в таких условиях: в какой степени этот негативный новостной фон означает фундаментальные предпосылки для ослабления курса? Макроэкономическая политика России в последние годы оставалась очень жесткой. ЦБ РФ удерживал ключевую ставку на повышенных уровнях, инфляция остается ниже целевого значения в 4% годовых. Бюджет исполняется с учетом бюджетного правила, то есть более 40% нефтяных доходов бюджета этого года будет направлено в сбережения правительства. Внешний долг российских банков и компаний сокращается с 2014 года и за это время снизился почти на треть. Курс рубля сейчас находится в режиме плавающего курса — это означает, что на валютном рынке нет накопленных дисбалансов, как это было в 2014 году. Иными словами, внутренняя экономическая ситуация не дает оснований для ослабления курса, вопрос, по сути, в том, какими будут новые санкции и каков будет их эффект. В этом смысле плохая новость заключается в том, что санкционное давление продолжает нарастать и сценарий деэскалации пока не

просматривается. Тем не менее следует помнить, что предложения по санкциям являются частью внутренней политической борьбы в США, нарастающая активность в их разработке в 2018 году в значительной степени связана с подготовкой к политическим выборам 6 ноября — после этой даты необходимость усиливать санкционную риторику выглядит не такой очевидной. Кроме того, выход иностранного капитала из российских активов за последние месяцы сильно снижает уязвимость России к потоку негативных новостей — со временем можно ожидать, что все большая часть привлечения компаний будет осуществляться через банковское кредитование, а присутствие иностранных инвесторов на российском рынке будет минимальным. Это усилит и без того низкую экономическую уязвимость России к долговому кризису в мире — в то время как другие страны оказались в долговой ловушке, государственный долг России составляет только 13% ВВП и чувствительность страны к росту мировых процентных ставок низка. Низкая инфляция, низкий уровень долга говорят в пользу того, что

сценарий стабилизации курса рубля не следует сбрасывать со счетов. Фундаментальное значение курса на 2018–2020 годы находится в интервале 60–70 руб./\$, что говорит об отсутствии дополнительного потенциала ослабления. При этом в режиме свободного плавания на низколиквидном рынке волатильность курса может быть значительной — в 2014 году отклонение курса от фундаментально обоснованного значения составляло в отдельные моменты до 20%. В долгосрочной перспективе фундаментальное значение курса является якорем для движения валютного рынка, но нужны факторы, которые компенсируют панические настроения рынка. Пока основным фактором поддержки выступает решение Минфина прекратить покупку валюты для пополнения своих сбережений — это не интервенции ЦБ, но механизм все же похож. То, что это решение принято на текущих уровнях 65–67 руб./\$, означает, что правительство не заинтересовано в дальнейшем движении курса вниз, но будет ли этого достаточно для быстрой стабилизации курса, покажут ближайшие недели.

НАМ 26 ЛЕТ!



СИСТЕМНО
ЗНАЧИМЫЙ
БАНК РОССИИ

6 400
ПЛАТЕЖНЫХ
ТЕРМИНАЛОВ

1 100
БАНКОМАТОВ

130
ОФИСОВ



2018

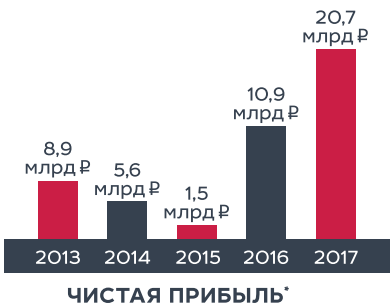
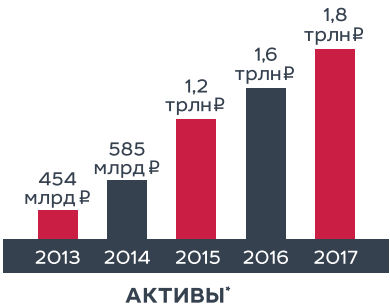
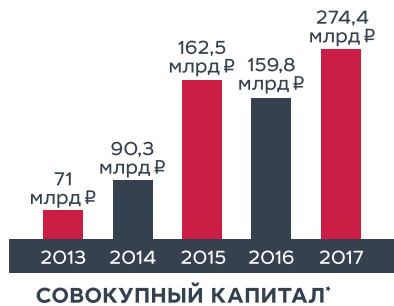
2017

2016

Лучший банк в России,
Global Finance
Единственная
российская компания,
Forbes Growth Champions

18 МЕСТО в ТОП-200 банков
Центральной и Восточной Европы
по активам, РИА Рейтинг
7 МЕСТО в рейтинге
эффективности интернет-банков
для частных лиц,
Marksw Webb Rank & Report

14 МЕСТО в рейтинге крупнейших
банков Центральной и Восточной
Европы по величине капитала
первого уровня,
The Banker



*МСФО

ЭКОНОМИКА ИМПЕРИИ ЗЛА

НОВЫЕ САНКЦИИ США УЖЕ МОГУТ ПОТРЕБОВАТЬ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

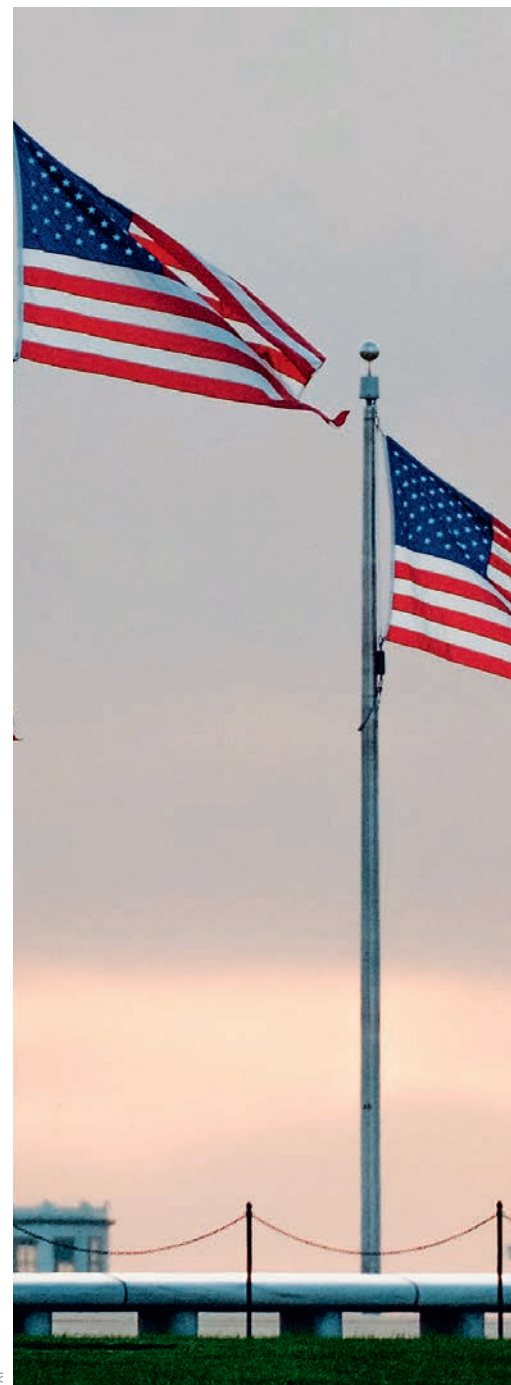


Санкционный режим в отношении экономики России со стороны США может быть ужесточен начиная с осени 2018 года. Как и в прошлые санкционные раунды, катастрофическими эти события не ожидаются. Но, в отличие от них, речь может идти о последствиях, которые невозможно игнорировать: затронута может быть платежная система, ключевые госбанки и госдолг.

Если ранее санкции в отношении России были бы, в сущности, малозаметны большинству не только граждан РФ, но и предпринимателей, если бы не ответные «контрсанкции», то с осени 2018 года ситуация может начать меняться. Последними «малозаметными» санкциями, вероятно, будут санкционные действия США по «делу Скрипаля», которые объявлены до 22 августа. Как и во всех других случаях, в России склонны принимать за непосредственную угрозу формулировки соответствующих американских законопроектов — они описывают «программу-максимум», на которую может пойти президент США, исполняя соответствующий закон. Причем нередко формулировки выглядят примерно так: «В полном списке семь пунктов, президент должен воспользоваться тремя на выбор». Санкции 22 августа имеют довольно низкий «предел»: это ограничение поставок в Россию некоторых видов электроники, «которые могут применяться в сфере обеспечения национальной безопасности» (очевидно, что речь не идет о бытовой или стандартной промышленной электронике). К концу года, на втором этапе санкций, ограничения могут затронуть маршрутную сеть «Аэрофлота»: в пределе с 2019 года США и Россия могут вообще лишиться прямого авиасообщения «Аэрофлотом», но администрация президента США пока сомневается, что национальный российский перевозчик пострадает. В любом случае возможности авиатранзита через Европу делают это ограничение важным только «Аэрофлоту» и его мировым партнерам.

Но уже следующая история про санкции вряд ли может показаться малозначительной. В июле 2018 года в Конгресс США внесен группой и демократов, и республиканцев большой законопроект, систематизирующий все ранее утвержденные санкции против России. Их уже очень много, и ключевая задача проекта — свести их в какое-то подобие системы: их не менее семи, от санкций по «акту Магнитского» до CAATSA, большинство из них дублирует друг друга в самых разнообразных аспектах. Поскольку одной из идей законопроекта является требование к исполнительной власти США определиться, считают они или не считают Россию государством-спонсором терроризма (в этом качестве рассматриваются и действия РФ в Сирии, и отравление Скрипалей, и кибервмешательства в выборы в США, считающиеся делом российских госструктур), «предельный» санкционный режим, предлагаемый этим законопроектом, соответствует предполагаемому масштабу проблемы. Только на информборьбу с новой «империей зла» бюджету США предлагается выделять до \$250 млн в год. Но — только с 2019/20 финансового года: торопиться с новой, уже фактически официальной «холодной войной» конгрессмены явно не намерены.

Какие-либо перспективы новых санкций пока решительно непонятны. Одной из движущих сил законопроекта в Конгрессе является поддержка его со стороны большинства неудачных кандидатов-соперников Дональда Трампа на президентских выборах: это обстоятельство учитывается коллегами авторов проекта, и это в разной ситуации может как снизить, так и увеличить вероятность принятия нового «объединенного» санкционного закона. С другой стороны, масштабы общественного возмущения политикой России в США действительно велики.



AP

Это не только фактор политической борьбы условно «антироссийской» Демократической партии США с «про-российским» Трампом при доброжелательном нейтралитете или даже поддержке республиканцев, считающих Россию идеологическим наследником СССР, но и реальная социальная проблема — в «русскую угрозу» в США постепенно начинают верить и, соответственно, требовать от правительства защиты. В итоге почти невозможно предсказать, будет ли законопроект законом. Когда это может произойти, в каком виде он будет принят и как будет использован — это требует предсказания в точности ситуации во внутренней политике США на полгода вперед. Всякий, кто это умеет делать, видимо, должен бросить любое иное занятие и немедленно становиться миллиардером. Для всех остальных имеет смысл «отсчитывать» санкции от предельной планки на условные 50–60% — если они будут приняты, то ориентировочно в таких объемах.

Из «санкционного лимита» наиболее проблемными для России выглядят три пункта.

«В полном списке семь пунктов, президент должен воспользоваться тремя на выбор»



Первый — это систематизированные и долгосрочные ограничения на любые инвестиции в Россию американскими резидентами, которые хотя бы в теории могли позволить экономике РФ увеличивать нефтегазовый экспорт. Такого рода ограничения действуют и сейчас, но в формулировках законопроекта все жестче: это буквально один шаг до «иранских» по масштабу санкций, ограничивающих возможности экспорта нефти и газа как таковых. Прежние ограничения, видимо, отразились на российских нефтегазовых компаниях, поскольку как минимум часть их в 2016–2017 годах всячески пыталась их обойти, для чего собирались целые совещания в российском Белом доме, — этим не занимаются, если это не важно. Тем не менее это скорее отразилось на потенциале нефтеэкспорта, но не на объемах. В наиболее жестком варианте новые санкции к 2020–2021 годам (ранее ограничения инвестиций просто не работают) могут ограничивать возможности экспорта более серьезно и даже, возможно, немного его снижать. Особенно при низких мировых ценах

на нефть: более сложные месторождения в РФ обычно требуют импорта технологий.

Вторая часть — санкции против государственного сегмента банковской системы: проект предполагает запрет на собственные операции шести госбанков, от Сбербанка до Россельхозбанка, а также ВЭБа, на территории США, владение их ценными бумагами резидентам и еще целый набор ограничительных мер. Санкции «высшего калибра», запрет на корреспондентские счета в США, нынешний проект прямо не предполагает, впрочем, это тоже реальность. В этом случае работа российских

госбанков с долларовыми активами будет сильно затруднена, если вообще возможна. Это главное опасение российских рынков: несмотря на невысокую сейчас долларизацию депозитов в России, корпоративный сектор держит около 35–40% средств в российских банках в валюте, и это преимущественно доллар. Впрочем, в самом жестком варианте развития событий речь не идет о сильном воздействии, способном поставить под вопрос платежеспособность госбанков в целом. Но в этом случае возможны и дополнительная, немалая, девальвация рубля, и довольно сильный экономический шок — хотя он

в любом случае будет гораздо слабее шока 2014 года при падении цен на нефть.

Третья составляющая «предела» возможных санкций — ограничение на владение резидентами США новым российским госдолгом. Именно новым — на практике это означает, что нескольких сотен миллиардов рублей ОФЗ и еврооблигаций в долларах, сейчас принадлежащих резидентам США (всего нерезиденты РФ владеют сейчас порядка 2,5 трлн руб. федерального госдолга России), будут продаваться скорее медленно, чем быстро — а новые не будут приобретаться. На курс рубля это повлияет, видимо, довольно слабо, на доходность по облигациям, причем обязательно государственным, — отчетливо: в новом равновесии занимать на рынке через облигации будет дороже. Насколько — сказать сложно, но оценки в 2–3 процентных пункта дополнительной доходности в перспективе 2019 года не выглядят нереальными.

Даже обсуждаемый законопроект, несмотря на все отсылы к «империи зла», не выглядит экономической агрессией в прямом смысле. Скорее это очень последовательная программа прекращения всех экономических связей США и России с относительно умеренным давлением на третьих лиц — потенциальных партнеров России. Тем не менее проект новых санкций, в отличие от всего предыдущего, — это уже общеэкономическое давление на РФ, а не попытки «точечного» влияния на происходящее санкциями против военно-промышленного комплекса, отдельных чиновников и предпринимателей или отрасли. Никто, в сущности, сейчас не в состоянии предсказать, как отреагирует экономика России, в целом довольно сильно интегрированная в мировое разделение труда и мировую торговлю, на официальное превращение в «империю зла» для четверти мирового ВВП, которой является американская экономика. Ясно лишь, что это и будут те самые ягодки, цветочками которых были санкции предыдущие. В любом случае, превратятся ли санкционные цветочки в ягодки, станет понятно осенью 2018 года. Если да, то без некоторой подстройки экономики для ответа на них, чего фактически не требовалось в 2015–2017 годах, России уже не обойтись. ●

«Одной из движущих сил законопроекта в Конгрессе является поддержка его со стороны большинства неудачных кандидатов — соперников Дональда Трампа на президентских выборах»

«Я БЫ СЛУКАВИЛ, ЕСЛИ БЫ СКАЗАЛ, ЧТО САНКЦИИ СОВСЕМ НА НАС НЕ ОТРАЗИЛИСЬ»



Вы возглавляете Минпромторг с 2012 года. За это время отечественная индустрия сталкивалась с различными проблемами и пережила многое. На ваш взгляд, насколько велик оказался ущерб для нашей промышленности от международных санкций?

— Я бы sluкавил, если бы сказал, что санкции совсем на нас не отразились. Конечно, ущерб был. После их введения индекс промышленного производства показал снижение — сказались ограничения в отношении предприятий отдельных секторов, в частности нефтегазового, наблюдались и проблемы с доступом к длинным деньгам.

Впечатляет то, как быстро исчерпало себя влияние первой волны введенных ограничений: наша промышленность смогла адаптироваться в течение одного-двух лет. Ко второй волне санкций мы были уже подготовлены: предприятия стали искать новые рынки сбыта продукции, альтернативных поставщиков и источники финансирования. Правительство, зная наиболее чувствительные отрасли и сектора, обеспечило их целевую поддержку, сделав акцент на модернизацию устаревших предприятий и трансфер технологий. Результаты налицо, и, думаю, это не совсем то, чего ожидали наши зарубежные партнеры, вводя санкции. Процесс локализации пошел с удвоенной силой. Наше сотрудничество с большинством зарубежных контрагентов не только не прекратилось, оно скорее набирает обороты.

Последние два года индекс промышленного производства устойчиво растет: за 2017 год — на 2,1%, в январе—июне 2018 года к тому же периоду прошлого года — на 3%. А индекс обрабатывающих производств движется вверх даже с опережением прогнозов: 2017 год — на 2,5%, в январе—июне 2018 года — на 4%.

— В какие суммы обходится государству поддержка предприятий, подпавших под санкции? Оправдывает ли себя курс на импортозамещение?

— Поддержка компаний, подпавших под санкции, для государства зачастую не только и не столько финансовый, сколько нормативно-правовой вопрос. В целом ряде случаев речь идет о косвенной поддержке предприятий. Кроме того, эта поддержка носит не безвозмездный, а возвратный характер. Например, Промсвязьбанк помогает реструктурировать западные кредиты — это дает возможность погасить срочные обязательства российских компаний перед иностранными банками, но не отменяет возникающих обязательств уже перед Промсвязьбанком.

Что касается импортозамещения, то здесь средства вкладываются в развитие промышленности и возвращаются в бюджет уже в виде налогов, пусть и с отсрочкой по времени. Чтобы не быть голословным: в создание российских аналогов иностранной продукции в 2017 году всего было инвестировано свыше 600 млрд руб., из них государство выделило более 120 млрд руб. Успешный запуск проектов обеспечит реализацию готовой продукции до 2020 года на сумму около 2,6 трлн руб. и соответственно, налоговые поступления.

Сомневаться в том, что у наших производителей все получится, не приходится. Сегодня у нас 1708 проектных инициатив по замещению критичной с точки зрения зависимости от импорта продукции, услуг и технологий, 827, то есть почти половина из них, уже на финальном этапе реализации, 369 — на стадии серийного производства. Главное, не растерять набранный темп. В этом году ожидается рост инвестиций в обрабатывающей промышленности на уровне порядка 4% за счет

увеличения вложений в деревообрабатывающий комплекс, отрасли машиностроения, легкую промышленность и химическое производство.

— Насколько, на ваш взгляд, опасны для модернизации промышленности старение кадров и замедление процесса их замещения в связи с пенсионной реформой? Какие ниши вы видите для старых кадров? Где люди старшего поколения сегодня и завтра могут оказаться действительно полезными?

— Конечно, мы стимулируем обновление кадрового состава, привлечение молодежи и ее дальнейшее профессиональное развитие по всем отраслям. Это основной тренд, в который укладывается и проведение ежегодного Национального чемпионата сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности по методике WorldSkills Hi-Tech, и внедрение в субъектах РФ регионального стандарта кадрового обеспечения промышленного роста, который разработан АСИ в тесном взаимодействии с Минпромторгом России, и организация различных мероприятий, направленных на популяризацию профессий, связанных с промышленностью.

Но это не значит, что мы выключаем из каких-то процессов самых опытных профессионалов. Наоборот, именно сейчас новый импульс развития получило наставническое движение, в котором обладающие уникальными, нарабатываемыми десятилетиями компетенциями работники предприятий должны играть ключевые роли. Даже на примере нашего министерства: у нас функционирует консультативный совет, в который входят бывшие мини-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ МИНПРОМТОРГА РОССИИ

МАНТУРОВ ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ

Родился 23 февраля 1969 года в городе Мурманске. Образование высшее. Окончил МГУ им. М. В. Ломоносова (специальность «социология»), аспирантуру МГУ (кандидат экономических наук), докторантуру Московского авиационного института. В 2006 году окончил Российскую академию государственной службы при президенте РФ по специальности «юриспруденция». В 1998 году был назначен заместителем генерального директора ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», затем работал коммерческим директором ОАО «Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля». С 2001 по 2003 год был заместителем председателя ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация» (Госинкор), затем перешел в ОАО «ОПК „Оборонпром“» на должность генерального директора компании. В 2007 году был назначен заместителем министра промышленности и энергетики Российской Федерации, в 2008 году — заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации. С 2012 года является министром промышленности и торговли Российской Федерации. Действительный государственный советник Российской Федерации I класса, вошел в первую сотню резерва управленческих кадров, находящихся под патронажем президента Российской Федерации. Женат, воспитывает дочь и сына.

стры СССР, РСФСР и Российской Федерации по основным отраслям промышленности, их опыт и советы мы постоянно используем в своей работе.

— Насколько оправданны надежды и страхи по поводу роботизации производства? На ваш взгляд, поможет ли роботизация решить проблему демографического провала, который уже сейчас приводит к нехватке квалифицированных кадров на рынке труда?

— Уже абсолютно понятно, что рынок труда в ближайшее время ожидает серьезная трансформация: технологический прогресс не остановить. По оценкам экспертов, почти половина процессов, за которые сегодня платят работникам, может быть автоматизирована с помощью уже известных технологий. Кстати, развитие сервисной и промышленной робототехники и, как следствие, полноценный перевод российских предприятий на новый технологический уклад — задачи, которые решает программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Но речь не только о роботизации. Судя по направлениям развития современных технологий, занятость вырастет в отраслях, где требуются анализ данных и управление сложными технологическими процессами, упав

дет же там, где велика составляющая рутинного, неквалифицированного труда. Уже к 2030 году могут (согласно «Атласу новых профессий», выпущенному исследовательским центром «Сколково») исчезнуть 57 профессий и появиться 186 новых, среди которых ГМО-агрономы, сити-фермеры, экологи-урбанисты, проектировщики интерфейсов беспилотной авиации, промышленных, домашних, медицинских роботов, инженеры-композитчики и так далее.

Нам просто необходимо адаптироваться к грядущему изменению технологического уклада. Для этого нужно изменить систему обучения, сделать ее более гибкой. Подрастающие поколения должны учиться не только наукам, но и навыкам быстрого получения новых знаний и умений, причем постоянно. Уже сейчас настоящие и будущие работники должны быть готовы постоянно, в течение всей трудовой деятельности осваивать новые квалификации. В этом на

правлении уже делаются шаги — в частности, Минпромторг и Минобрнауки вместе реализуют программу создания и развития инжиниринговых центров на базе вузов. Квалифицированные кадры по-прежнему останутся востребованными. Технологические процессы необходимо отстраивать, ими необходимо управлять, и здесь роботы пока далеки от того, чтобы заменить человека.

— Сейчас Россия продолжает активную борьбу за право проведения Всемирной универсальной промышленной выставки ЭКСПО в 2025 году в Екатеринбурге. Конкуренты уральской столицы — Баку и Осака. Министерство промышленности и торговли курирует этот проект. Каковы, по-вашему, в условиях международных санкций шансы России на победу?

— У нас хорошие шансы на получение права провести ЭКСПО в 2025 году: у России достойная заявка, она обладает многими преимуществами, в том числе экономическими. Мы предложим самый дешевый входной билет и низкие тарифы на авиаперелеты, железнодорожный транспорт и жилье для участников и гостей ЭКСПО-2025. Паритет покупательной способности в России позволит приобрести на каждый потраченный евро гораздо больше, чем в других развитых экономиках. Это будет особенно важно для жителей развивающихся стран. Предложенная нами концепция наследия ЭКСПО-2025 — одно из ключевых конкурентных преимуществ. В Екатеринбурге огромная территория выставки — 555 га — будет преобразована в «умный» город, созданный при помощи самых передо-

В создание российских аналогов иностранной продукции в 2017 году всего было инвестировано свыше 600 млрд руб., из них государство выделило более 120 млрд руб.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ МИНПРОМТОРГА РОССИИ

вых технологий в мире. А в японской Осаке планируется на месте ЭКСПО возвести казино — мы очевидно выигрываем с этой точки зрения.

Проект, предложенный Россией, произвел впечатление и на комиссию Международного бюро выставок (МБВ), которая в апреле инспектировала Екатеринбург, и на делегатов Генеральной ассамблеи МБВ, которые в ноябре будут определять победителя.

Конечно, мы учитываем все нюансы и подводные камни текущей внешнеполитической ситуации, но все-таки надеемся на непредвзятость и объективность стран-членов МБВ при голосовании. После выхода из гонки Парижа заметно выросло количество европейских стран, которые готовы поддержать Россию, потому что знают: здесь умеют проводить крупные международные мероприятия на самом высоком уровне.

— Считаете, что в сложившихся экономических условиях проводить всемирную выставку в России — хорошая идея?

— Это отличная идея! Всемирную выставку проводить в России обязательно нужно. Такое интересное и масштабное мероприятие — это платформа для демонстрации последних до-

стижений, перспективных разработок, международной и межотраслевой коммуникации, решения текущих и постановки новых вопросов. В самом прагматичном смысле это площадка для заключения стратегически важных для российских отраслей экономики контрактов.

Не стоит забывать, что выставка — это еще и мощный экономический драйвер для региона, где она проходит. Инвестиции в ЭКСПО-2025 составят £1,5 млрд, при этом отдача от проекта может в несколько раз превысить объем вложенных средств. Эксплуатационные затраты на подготовку мероприятия должны окупиться за счет продажи билетов и коммерческой деятельности в рамках выставки. Чтобы все шло по плану, работа по подготовке страны к всемирной выставке была структурированной и системной, в случае победы Екатеринбурга будет разработан специальный федеральный закон.

— Кроме этого какие задачи собирается решать Минпромторг в среднесрочной перспективе — в ближайшие пять-шесть лет?

— Основные задачи, на решении которых мы сфокусируемся в последующие годы, определил майский указ президента. Большой объем работы предполагает нацпроект по международной кооперации и экспорту. Уже в этом году показатель внешних поставок только по четырем ключевым отраслям — автопром, авиационный, железнодорожный и сельскохозяйственный машиностроение — может достигнуть \$4,3 млрд, и это вполне реальная цель. А к 2024 году общий объем несырьевого неэнергетического экспорта должен составить \$250 млрд. Я абсолютно уверен, что это реально, если приложить усилия и помогать нашим предприятиям.

В рамках программ, над которыми мы работаем, будут предусмотрены новые инструменты их поддержки, а также содействие при продвижении наших брендов на экспорт, включая активизацию работы с торговыми представительствами. Здесь важно не только организовать бесперебойность и преемственность проводимой работы, но и наладить комфортное, понятное и действенное сотрудничество российских предприятий с нашими торговыми представительствами в других странах.

Конечно, рост экспорта невозможен без положительной динамики в таком фундаментальном показателе, как производительность труда на предприятиях обрабатывающей промышленности. Решая эту задачу, мы будем опираться на внедрение передовых управленческих, организационных и технологических решений и модернизацию основных фондов, а мотивировать компании помогут в том числе налоговые преференции.

В рабочей повестке Минпрома актуальны и вопросы экологии. Национальный проект предполагает внедрение на всех производствах, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, системы экологического регулирования с применением наилучших доступных технологий. ●

Уже абсолютно понятно, что рынок труда в ближайшее время ожидает серьезная трансформация

ВЫСТАВКА РЕМЁСЕЛ
ДОМА HERMÈS



HERMÈS - ЗА КУЛИСАМИ

5-14
СЕНТЯБРЯ
2018

МУЗЕЙ МОСКВЫ
Зубовский бульвар, 2

Ежедневно, кроме понедельника, с 12:00 до 20:00

#HermesArtisan

Вход свободный

КРИЗИСЫ «ВОСЬМОГО» ГОДА

КАК ЭТО БЫЛО, И ЧЕГО СЛЕДУЕТ ЖДАТЬ

«Восьмерка» в цыганском гадании в зависимости от масти карты означает неожиданные перемены (с фатальным или благоприятным исходом) и новые возможности — это практически точное описание кризиса. Как вы помните, финансовым кризисом называют ситуацию, при которой определенные рыночные активы внезапно теряют значительную часть своей стоимости. Постсоветская Россия, встроенная в глобальную экономику и доллароцентричную финансовую систему, уже пережила два мировых кризиса — в 1998 и 2008 годах. В 2018 году обнаружили явные признаки нового финансового кризиса. Так что же это — десятилетние циклы или магия чисел?



Механика кризиса

Озникновение кризисов, как правило, объясняется теориями экономических циклов и периодами кредитной экспансии центробанков. Особую роль играет ФРС США как центр эмиссии доллара, на долю которого приходится 85% всех расчетов в мире и 62% золотовалютных резервов. На протяжении последних четырех десятилетий существует прямая связь между монетарной политикой Федрезерва и конечными экономическими и рыночными результатами мировой экономики. И, к сожалению, в большинстве случаев результат влияния ФРС США оказывался отрицательным.

Увеличение предложения денег в мировой финансовой системе раздувает балансы банков, поднимает фондовые индексы, цены на определенные активы, запускает инвестиционный и кредитный бум, при котором происходят резкий подъем деловой активности, рост объемов производства, заработной платы и потребления. Это приводит к переизбытку мощностей и сверхвысокой занятости. Но по мере роста экономики увеличивается и спрос на деньги, что выражается в повышении процентных ставок, в том числе из-за политики ФРС, которая сокращает предложение долларов, опасаясь перегрева экономики. Стоимость денег растет, а инвестиции начинают снижаться. Спрос домохозяйств и бизнеса начинает отставать от предложения товаров и услуг. Как только это становится очевидным, начинается повсеместное сокращение производства и занятости. Инвестиции и капитальные вложения резко падают. Происходит снижение прибыли, переходящее в рост убытков и массовое сокращение производства и персонала во всех отраслях. Рефинансировать долги становится проблематично — начинаются банкротства компаний и банков, фондовые рынки падают. И voila — вот он кризис!

Поскольку глобализация интегрировала национальные экономики большинства стран в единую геоэкономику, кризисы последних десятилетий стали носить общемировой характер. К тому же сокращение предложения долларов вну-



REUTERS

три США приводит к сжатию ликвидности для внешнего мира, что усиливает кризисные явления.

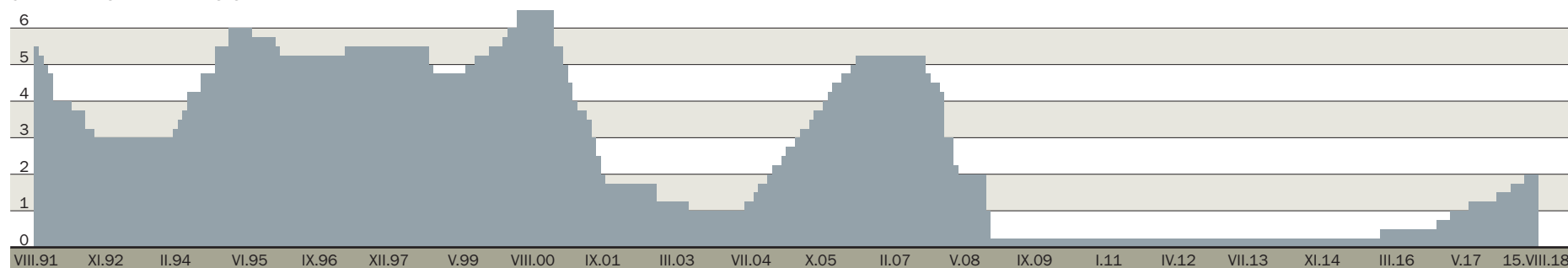
1998 год: как это было

СССР, накапливавший огромные мобилизационные резервы и мощности, оставил в наследство Российской Федерации колоссальные запасы природных ресурсов и материальных ценностей, с которыми Россия и вышла на внешние рынки, встроившись к концу 1990-х в глобальную экономику в качестве поставщика углеводородов и продукции горно-металлургического сектора. Осознав себя частью мира и стабилизировав экономику после стагнации начала 1990-х, российские власти начали создавать крайне благоприятные условия для иностранных инвесторов, на привлечение которых делались огромные ставки. Курс рубля к доллару был зафиксирован в узком коридоре, на поддержание которого тратились и без того скудные валютные резервы. И делалось это для сдерживания инфляции (доля импорта в потребительских товарах и продуктах питания бы-

ТЕКСТ **Александр Лосев,**
гендиректор
УК «Спутник —
Управление
капиталом»

ФОТО **Reuters, AP**

УЧЕТНАЯ СТАВКА ФРС США





ла высока) и для создания комфортных условий иностранному капиталу, направлявшемуся на покупку ГКО/ОФЗ, потому что рынок рублевого госдолга стал, по сути, единственным источником финансирования бюджетного дефицита. Финансовая политика строилась вокруг долгового рынка, денежное предложение для реальных секторов экономики резко снизилось, неплатежи и бартер стали массовым явлением. К тому же высокие доходности ГКО отвлекали из экономики капиталы, в том числе иностранные, на спекулятивный рынок ценных бумаг.

Реформаторы гайдаровского призыва почему то не удосужились заглянуть в западные учебники по экономике, где ясно описывалась так называемая невозможная троица, а именно невозможность одновременно иметь в стране фиксированный обменный курс, свободное движение капитала и независимую денежную политику.

Когда иностранные инвесторы получают возможность обменивать валюту по фиксированному курсу, покупать и продавать долговые обязательства

в рублях, они начинают прямо влиять как на денежное предложение в экономике, так и на процентные ставки. Бомба была заложена и ждала своего часа.

Летом 1997 года в Юго-Восточной Азии начался финансовый кризис, переросший в мировой. Перегрев экономик «азиатских тигров», происшедший на фоне массового притока капитала американских и европейских компаний, выводивших производства в Азию с ее дешевыми трудовыми ресурсами, столкнулся с двукратным повышением ставки ФРС США до уровня в 6% и сокращением предложения долларов. Наступила так называемая циклическая асимметрия, когда фактор мирового денежного предложения перестал соответствовать фактору мирового производства. Цены на сырьевые товары упали, что стало приговором для «сырьевой» экономики России и привело к тяжелейшему экономическому кризису 1998 года.

Рефинансировать имеющиеся 500 млрд руб. госдолга и занимать дополнительные объемы на затыкание дыр в падающей экономике приходи-

лось по все более высоким ставкам, доходившим до 100% годовых. При этом курс доллара к рублю оставался фиксированным, что позволяло иностранцам свободно выводить свои средства из ставшего ненадежным российского рынка. К скупке валюты подключились и российские банки.

В начале августа фондовый рынок ушел в крутое пике. 12 августа 1998 года спрос на валюту оказался столь велик, что это привело к кризису ликвидности и остановке межбанковского кредитования. Финансировать бюджет новыми займами и внутренними источниками стало невозможно. В итоге беспрецедентный дефолт по государственному долгу, четырехкратная девальвация рубля и трехкратное падение ВВП России до уровня \$150 млрд при долге в \$200 млрд. Такова была цена реформаторских просчетов и игнорирования законов мировой экономики.

2008 год: как это было

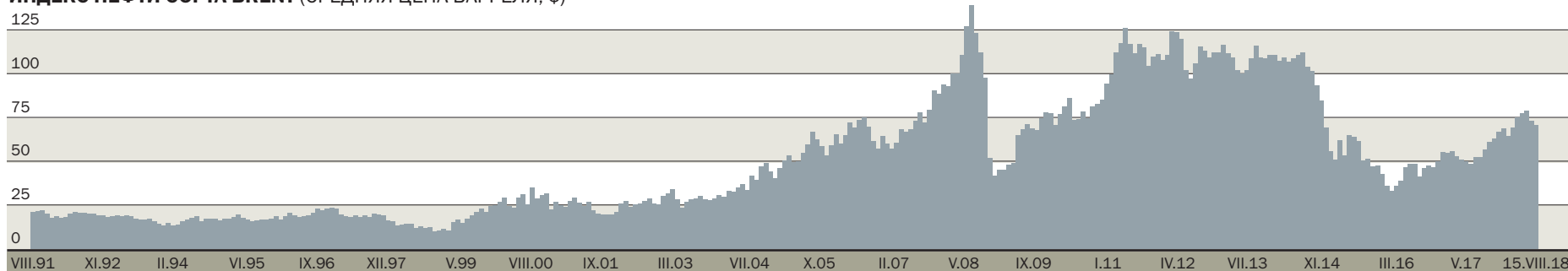
В первой декаде XXI века распределение денежных средств и потоков капитала в мире попало в абсолютную зави-

симось от доллара (как основной резервной и расчетной валюты) и, соответственно, от монетарной политики ФРС США. К этому моменту завершился процесс финансовализации товарных рынков и цены на сырье, промышленные товары, сельхозпродукты во многом стали определяться процентными ставками и объемом денежного предложения, трендами и волатильностью финансовых рынков и относительной силой или слабостью валют отдельных государств к доллару США. В итоге все рынки попали в зависимость от денежно-кредитной политики Федерального резерва и от состояния американской экономики, что стало определять динамику изменения объемов производства товаров и услуг в реальной экономике всего остального мира. Между тем ФРС США в период с начала 2004 года и до середины 2007 года проводила заметное ужесточение денежно-кредитной политики. Учетная ставка Федерального резерва выросла с 1% до 5,25%. Ставки LIBOR взлетели еще выше. Пятикратный рост ставок сделал для многих невозможным обслуживать ранее взятые кредиты. Voila — и снова кризис!

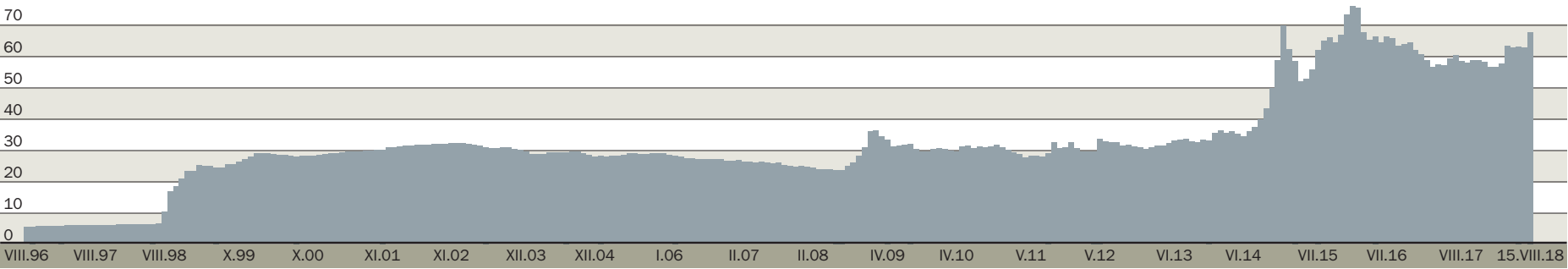
Начавшись в 2007 году в Соединенных Штатах как ипотечный, кризис перерос в финансовый и очень быстро накрыл весь мир. По данным Всемирного банка, к 2008 году оборот международной торговли достиг исторического максимума в 61% мирового ВВП, а затем резко снизился до 52,6%, и падение продолжилось дальше. В 2007 году трансграничные потоки капитала находились на максимальных значениях в 21% мирового ВВП, но в кризис 2008 года мгновенно упали до 4% и с тех пор вплоть до настоящего времени находятся в диапазоне 5–6%. Рост иностранных инвестиций в развивающиеся рынки остановился. Началось падение цен на нефть с пика 2008 года в \$147/барр., которое продолжалось вплоть до июля 2013 года.

Поскольку экономические власти России в «тучное десятилетие», начав-

ИНДЕКС НЕФТИ COPTA BRENT (СРЕДНЯЯ ЦЕНА БАРРЕЛЯ, \$)



КУРС РУБЛЯ (ЦЕНА ДОЛЛАРА, РУБ.)



шеется после 1998 года, не стали существенно менять структуру экономики и внешней торговли, а внешнеэкономическая конъюнктура в мире оказалась по итогам 2008 года наихудшей со времен Второй мировой войны, то, как отмечал в своем докладе о России Всемирный банк, российский кризис 2008 года «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований». Всемирный банк отмечал в том же докладе, что «финансовое положение в государственном секторе было чрезвычайно устойчивым». То есть уроки 1998 года были частично учтены, хотя российская экономика все же вошла в рецессию, падение промпроизводства в конце 2008 года составило 10,3%, а на спасение финансовой системы государство направило сумму, эквивалентную 3% ВВП.

2018 год: чего следует ждать

Американский миллиардер Джон Темплтон как-то заметил, что «рынки рождаются на пессимизме, растут на скептицизме, становятся зрелыми на оптимизме и умирают от эйфории». Эйфория в начале 2018 года действительно была явной и, как показывает текущая динамика фондовых и валютных рынков, в общем-то неоправданной. Глобальный финансовый мир много лет жил в «тепличных» условиях сверхмягкой кредитно-денежной политики и околонулевых процентных ставок основных центробанков. За это время резко увеличилась долговая нагрузка правительств, компаний и населения, особенно в развитых государствах. Развивающиеся страны также



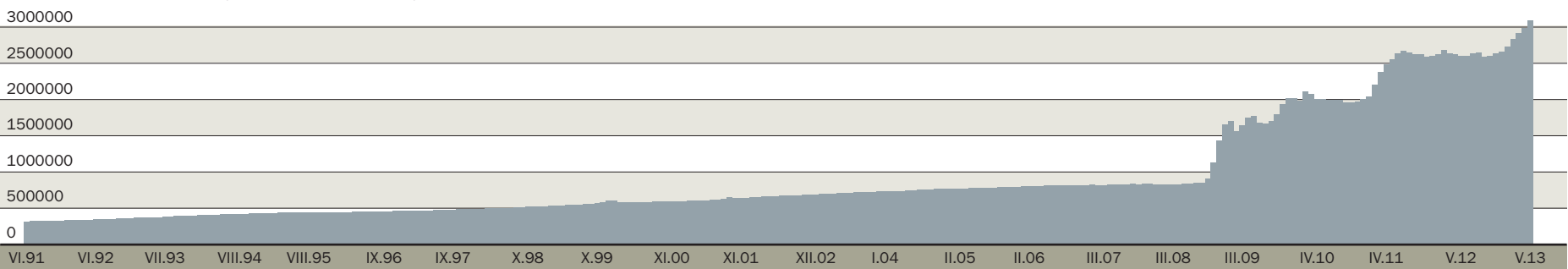
накопили долларовых долгов на сумму \$7,2 трлн, что в два раза превышает суммарный уровень их долговой нагрузки перед кризисом 2008 года. Но кредитные циклы разворачиваются. «Нет сомнений, что рано или поздно нас ждет финансовый кризис, поскольку необходимо помнить, что мы оставляем позади период дешевых денег», — произнес недавно известный инвестор Марк Мобиус.

ФРС США снова запустила процесс повышения ставок — примерно такими же темпами, как перед кризисами 1998 и 2008 годов. При этом фискальные стимулы администрации Трампа и возврат капиталов и производств американскими корпорациями на территорию США из других стран разогревают экономику Соединенных Штатов, а ФРС обязательно ответит на это дальнейшим повышением ставок, чтобы немного сгладить циклы и предотвратить перегрев экономики. Одновременно такие процессы, как сокращение баланса ФРС на \$600 млрд в текущем году, торговые войны Трампа и возврат капитала из остальных стран в США, уже скоро могут привести к критическому сокращению предложения долларов для внешнего мира и к серьезным проблемам для рефинансирования внешних долгов очень многих корпораций и государств.

Есть риск, что еще пара повышений учетной ставки ФРС США (сентябрь и декабрь 2018-го) при одновременном сокращении международной торговли из-за политики Трампа — и мировой финансовый кризис может повториться по сценарию 1998 года, начавшись на азиатской периферии, а потом распространится на все рынки, включая сырьевые. И российской экономике вновь придется держать суровую проверку на прочность. ●

«Нет сомнений, что рано или поздно нас ждет финансовый кризис, поскольку необходимо помнить, что мы оставляем позади период дешевых денег»

ДЕНЕЖНАЯ БАЗА США (СТОИМОСТЬ, \$ МЛН)



меняем деньги
на Слово

orator.club

США РАСПУГАЛИ ИНВЕСТОРОВ

САНКЦИИ ВСТАЛИ НА ПУТИ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ



После месячного перерыва иностранные инвесторы вновь начали сокращать свое присутствие на российском фондовом рынке. Инвесторы обеспокоены возросшей активностью американских властей, которые перед выборами в Конгресс США хотят существенно расширить секторальные санкции против России.

удя по последним опросам Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), большинство инвесторов к российским активам относятся весьма настороженно. По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 8 августа, фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, потеряли более \$163 млн. Это в полтора раза больше притока, зафиксированного месяцем ранее (\$112 млн).

Санкции на вынос

Снижение спроса на рублевые активы произошло из-за усиления санкционного давления на Россию. В конце июля группа сенаторов внесла в Конгресс США законопроект, экономическая часть которого подразумевает расширение санкций против Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка, Россельхозбанка, Внешэкономбанка, а также введение санкций против Промсвязьбанка. К тому же документ предполагает запретить операции с новыми выпусками облигаций российского госдолга.

Спустя всего несколько дней Госдепартамент США объявил о решении ввести новые ограничения против России в связи с делом об отравлении в британском Солсбери экс-полковника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии. Хотя новые санкции в основном будут дублировать уже существующие ограничения, были

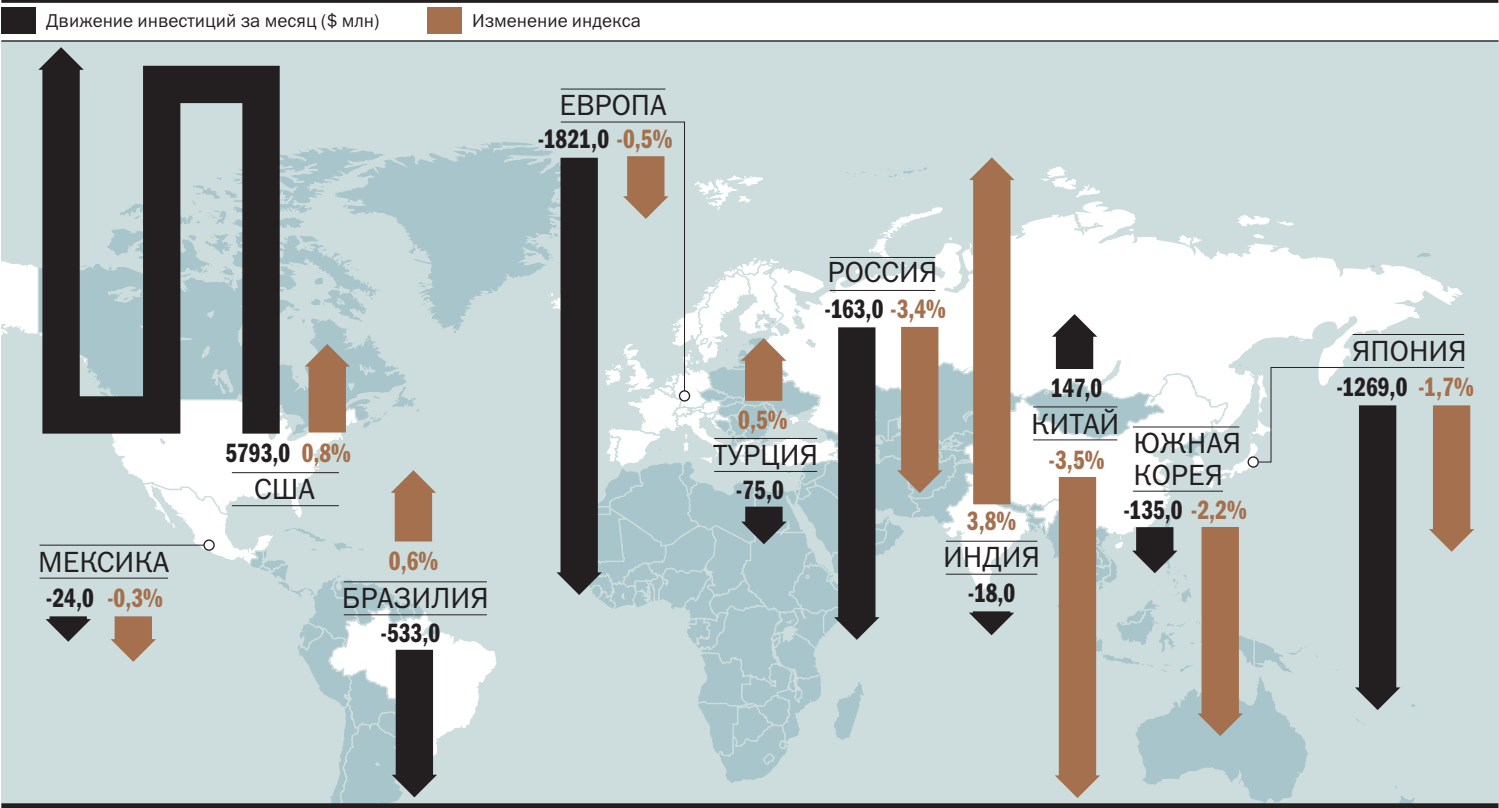


предложены и нововведения: ограничение экспорта и импорта, а также меры в отношении «Аэрофлота».

Международные инвесторы, напуганные жесткостью грядущих санкций, начали выходить из рублевых активов. В итоге всего за три дня — с 8 по 10 августа — индекс РТС рухнул на 8%, а стоимость депозитарных расписок российских компаний, торгуемых в Лондоне, — на 5–14%. Аутсайдерами стали ценные бумаги Сбербанка и ВТБ, которые потеряли в цене 15% и 13% соответственно.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.





ВЕДОМОСТИ / ЛАСС

«Санкции опять пошли по самому жесткому сценарию, поэтому иностранным инвесторам ничего не оставалось, разве что сократить вложения в рублевые активы», — говорит директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов.

Внутренняя поддержка

Портфельные управляющие не исключают дальнейшего оттока инвестиций из российских фондов. «До тех пор пока информация о санкциях остается в лентах новостей, рынок будет чувствовать себя крайне неуверенно хотя бы потому, что и биржевые роботы, и люди, принимающие инвестиционные решения, будут вынуждены реагировать на новости», — отмечает гендиректор «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев. — Как только страсти поутихнут и повестка сменится, покупатели вернутся. Финансовый мир крайне циничен: верит только в потенциал роста или падения, любит волатильность, потому что это дает возможность заработать».

Впрочем, бегство международных инвесторов уже не так страшно для российского рынка акций, как раньше. В предыдущие годы сильные оттоки неизбежно приводили к сильным падениям на российском рынке. Нередко вывод средств в объеме \$0,5–1 млрд приводил к снижению индексов до 15%. Сильная зависимость российского рынка акций от поведения иностранных инвесторов была связана с их доминированием на внутреннем рынке. По оценкам участников рынка, до введения первых сектораль-

ных санкций в 2014 году на международных инвесторов приходилось свыше 70% бумаг, находящихся в свободном обращении. В настоящее время их доля опустилась ниже «контрольной». По оценке аналитика MidLincoln Ованеса Оганисяна, по итогам июня в свободном обращении находились акции стоимостью \$215 млрд, из которых только 45% принадлежали иностранным инвесторам. Это на 12 процентных пунктов ниже показателя того же периода 2017 года.

Отток иностранных инвестиций в значительной степени компенсируется высоким спросом на инвестиционные продукты со стороны внутреннего инвестора. По оценкам «Денег», суммарный объем вложений частных инвесторов в акции через управляющие компании, брокеров, private banking по итогам первого полугодия составил почти 1,1 трлн руб., что на 63% выше показателя первого полугодия 2017 года. Сопоставимая величина принадлежит непубличным крупным частным инвесторам. Еще около 1,8 трлн руб. инвестируют в акции российские институциональные инвесторы (банки, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании). «Снижение ставок по депозитам, нестабильность в банковском секторе, привлекательные дивидендные доходности акций и привлекательный купонный доход еврооблигаций и рублевых облигаций стали факторами, которые повлияли на переток средств вкладчиков из депозитов в более рискованные инструменты», — объясняет поведение частных инвесторов Ованес Оганисян.

Торговые войны

Отток инвестиций из российских фондов происходит на фоне продолжающегося бегства международных инвесторов из активов развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли почти \$4 млрд. Непрерывный отток инвестиций с развивающихся рынков продолжается третий месяц подряд, за это время фонды потеряли более \$17 млрд.

Ключевым фактором бегства иностранных инвесторов стала внешнеэкономическая активность США. В конце июля администрация Белого дома подтвердила планы введения пошлин в размере 25% на импорт китайских товаров и услуг объемом \$200 млрд в год, китайская сторона смогла ответить только планами по повышению ввозных пошлин до 25% на американские товары всего на \$60 млрд. В середине августа президент США объявил о повышении пошлин на сталь и алюминий для турецких производителей. Это решение вызвало обвал не только на турецком рынке, но и на других рынках как развивающихся, так и развитых стран, отмечает Дмитрий Скворцов. «Развивающиеся активы весной-летом этого года взволновали не только торговые войны США и Китая, но и возможное расширение санкций в отношении России, а также расширяющийся кризис в Турции, который к середине августа достиг пика», — отмечает начальник управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Владимир Веденев.

В условиях растущего давления со стороны США на Китай приток ин-

вестиций в эту страну резко замедлился. За последние четыре недели иностранные инвесторы вложили в такие фонды менее \$150 млн, что в 15 раз меньше показателя июля.

Российский фондовый рынок оказался в числе аутсайдеров по привлечению инвестиций среди всех развивающихся стран. Большой объем средств в минувший месяц потеряли только фонды Бразилии — \$533 млн. Небольшой отток средств был зафиксирован из фондов Индии, Мексики и Турции — \$18 млн, \$24 млн и \$75 млн соответственно.

Американский противоток

Портфельные управляющие крупнейших инвестиционных фондов стали осторожнее относиться и к вложениям в развивающиеся рынки. По данным EPFR, суммарный приток на фондовые рынки developed markets в минувшем месяце составил всего \$2 млрд. При этом отток средств был зафиксирован из Японии (\$1,8 млрд) и Европы (\$1,3 млрд). Международные инвесторы выходят из европейских активов, поскольку опасаются за экономику региона, которая может пострадать из-за протекционистской политики, проводимой США в отношении европейских стран и Турции. По словам Владимира Веденева, европейские акции выглядят сравнительно непривлекательно, особенно в свете турецких событий, поскольку европейские банки выступают крупными заемщиками турецкого бизнеса. «Жесткая девальвация турецкой лиры, произошедшая в августе, усилила опасения по поводу вероятной неплатежеспособности Турции, что может отразиться на европейской банковской системе», — отмечает портфельный управляющий группы «Тринфико» Фарит Закиров.

Высвобожденные на европейском, японском и развивающихся рынках средства инвесторы переводят в американские активы. По данным EPFR, фонды США привлекли за четыре недели почти \$5,7 млрд. Притоку способствуют высокие темпы роста экономики страны, а также денежно-кредитная политика ФРС США. «Возросшие риски заставляют инвесторов покупать доллары США и вкладываться в американские активы, поскольку экономика страны показывает бурный рост», — отмечает портфельный управляющий UFG Wealth Management Евгений Пундровский. ●

«НОВИКОМБАНК ПОДТВЕРДИЛ СВОИ ПОЗИЦИИ КАК ОПОРНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»



На прошедшем недавно форуме «Армия-2018» Новикомбанк подписал контракты на финансирование проектов высокотехнологичных предприятий на сумму более 60 млрд руб. О том, почему банк не намерен отказываться от работы в этой отрасли и какие ожидания у ключевых игроков от изменений в ее регулировании, в интервью «Деньгам» рассказала предправления Новикомбанка Елена Георгиева.

Только что завершился форум «Армия-2018», в котором Новикомбанк принимал активное участие. Насколько это оказалось полезным для вашего бизнеса?

— Для нас очень важно участвовать в таком статусном мероприятии, потому что есть возможность обсудить актуальные вопросы с ключевыми игроками нашей отрасли. Нам было приятно отметить, что имя Новикомбанка хорошо известно среди широкого круга профессионалов, и в ходе форума мы в очередной раз подтвердили свои позиции как опорного банка, который эффективно поддерживает высокотехнологичное производство нашей экономики. Такие мероприятия очень полезны тем, что есть возможность встретиться с клиентом лицом к лицу, узнать о его потребностях и ожиданиях, а также предложить ему новые условия долгосрочного партнерства. Безусловно, на форуме банк всегда заключает и большой объем важных контрактов, этот год не был исключением. Нам удалось подписать соглашения о сотрудничестве на сумму более 60 млрд руб.

— Какие из подписанных контрактов особенно важны?

— Мы будем финансировать крупные проекты, которые формируют будущее высокотехнологичного машиностроения России. На мой взгляд, самый значимый и обсуждаемый сегодня — это создание среднемагистрального самолета МС-21. Это крайне важный проект для отечественного авиастроения, ведь благодаря этому самолету можно будет наладить успешное авиасообщение между регионами страны, а также повысить топливную эффективность перевозок и сократить эксплуатационные расходы. Наша роль в том, чтобы профинансировать работы, выполняемые в рамках проекта НИОКР, и работы по совершенствованию необходимой для выпуска авиалайнера производственной базы. Но это не все. В дальнейшем мы продолжим финансировать этот проект, предоставляя производителю средства на пополнение оборотного капитала.

Один из важных и значимых партнеров Новикомбанка — Объединенная двигателестроительная корпорация. Мы вместе сотрудничаем в рамках проекта создания реактивного двигателя ПД-14. Уже в этом году он сможет получить сертификат Росавиации, а это значит, что его можно будет использовать в летных испытаниях проектируемых воздушных судов. На самом деле количество интересных и крайне важных для нашей экономики проектов велико. Вот, например, еще одна интересная задача — обеспечить выпуск современного корабельного двигателя. Этим проектом мы занимаемся совместно с «ОДК-Сатурн».

— Кредитный портфель Новикомбанка уже второй год растет быстрее рынка. С учетом подписанных контрактов этот тренд продолжится?

— Безусловно, такие крупные и важные для государства контракты помогут нам активно наращивать кредитный портфель, расширять и укреплять свои рыночные позиции. Мы давно работаем в сфере финансирования промышленного производства и хорошо понимаем, какого рода услуги нужны таким предприятиям. Новые соглашения и проведенные на форуме переговоры — очередное подтверждение, что компетенции Новикомбанка широко востребованы рынком.

— Уже год ведутся жаркие дискуссии об изменениях в сфере организации финансирования промышленности. Активно обсуждали эту тему и на круглом столе Новикомбанка. К каким выводам пришли участники?

— Да, немало копий сломано в этом вопросе, ведь важно было учесть интересы всех стороны. Например, сами предприятия хотят большей самостоятельности

в вопросах выбора обслуживающего банка и построения сотрудничества с ним. В свою очередь, кредитные организации провели большую работу по развитию технологий обслуживания таких клиентов, разработали для них специализированные продукты. Таким образом, и высокотехнологичные предприятия, и участники банковского рынка заинтересованы в том, чтобы накопленный багаж не был потерян.

— Одним из активных участников дискуссии в течение этого года был Банк России. Все ли вопросы сняты в части требований регулятора?

— Подход Банка России к оценке таких предприятий — один из важнейших вопросов сегодня. Необходимо, чтобы регулятор при разработке нормативных требований учел особенности деятельности таких компаний. О какой специфике я говорю? Промышленные предприятия — это премиальные клиенты для банков, потому что их финансирование связано с минимальным риском. Более того, если банк глубоко вовлечен в работу с этой отраслью, то это позволяет дополнительно ограничить процентный риск и риск ликвидности. Фактически я говорю о ключевых рисках банковского бизнеса. Поэтому заемщики из числа высокотехнологичных предприятий рассчитывают, что Банк России учтет эти обстоятельства как в части требований начисления резервов на возможные потери по ссудам, так и при расчете капитала. Это важно, потому что в конечном счете эти нормативы напрямую отражаются на стоимости ресурсов для обеих сторон.

— Насколько, на ваш взгляд, адекватны изменения в законе «О государственном оборонном заказе»?



ПЕТР НАССИН

— Прежде всего я хочу сказать, что с момента начала дискуссии была проведена очень сложная и серьезная работа, по итогам которой были учтены точки зрения всех заинтересованных сторон. Поверьте, это было непросто. Но принятое решение, на мой взгляд, можно назвать оптимальным. С одной стороны, закон дает возможность тем банкам, кто больше не хочет работать с этим сегментом, безболезненно прекратить такое сотрудничество. В первую очередь это касается крупных банков, для которых этот рынок не был приоритетным. Конечно, они предпочитают наращивать бизнес в других отраслях. Но при этом самое главное достижение этого закона в том, что на рынке сохранится конкуренция. Это ключевой принцип участия банков в ходе исполнения гособоронзаказа. Почему это важно? Все просто — если есть конкуренция за заемщика, банки будут постоянно совершенствовать принципы обслуживания, разрабатывать новые продукты и внедрять более эффективные технологии. И конечно, конкуренция обеспечит возможность снижать стоимость кредитов.

— Надо понимать, что Новикомбанк не из числа тех банков, кто готов отказаться от финансирования высокотехнологичных предприятий?

— Конечно, нет. Мы годами выстраивали отношения с клиентами и разрабатывали решения, учитывающие специфику этого бизнеса, чтобы работать на этом рынке. Доверие к банку как к деловому партнеру дорого стоит, а репутация — это самое важное в нашем бизнесе. Нам есть что предложить предприятиям. В течение последних трех лет Новикомбанк существенно трансформировал процедуры оценки заемщиков, у нас запущен кредитный конвейер. Это позволило нам сократить операционные издержки и за счет этого предлагать более выгодные условия сотрудничества клиентам.

— Говоря «выгодные», вы имеете в виду более дешевые кредиты?

— Да, мы можем предлагать более интересные ставки за счет особенностей привлечения нашего фондирования. Новикомбанк участвует в обслужива-

нии крупных контрактов, связанных как с исполнением государственных заказов, так и с сотрудничеством с иностранными государствами в реализации широкого круга высокотехнологичных проектов. Благодаря этому ресурсная база банка стабильна.

— Опишите целевого клиента Новикомбанка.

— Мы работаем с широким кругом предприятий самых передовых отраслей промышленности — авиационного и автомобильного машиностроения, приборостроения, производства металлообрабатывающего оборудования, индустрии IT-услуг. Большая работа ведется с подразделениями Объединенной авиастроительной корпорации, Объединенной двигателестроительной корпорации, «Вертолетов России». Но при этом у нас нет ограничений по размеру бизнеса — мы активно сотрудничаем и с менее известными предприятиями. На мой взгляд, ключевой критерий отбора — его вклад в развитие будущего нашей экономики, а не масштаб бизнеса. Ну и конечно, ключевым партнером банка остается корпорация «Ростех».

— Готовы ли вы работать исключительно с сегментом высокотехнологичных предприятий?

— Новикомбанк — универсальный банк, и хотя мы гордимся своими знаниями и опытом в сфере кредитования промышленных предприятий, мы работаем с широким кругом отраслей экономики. Я считаю, что всякое промышленное предприятие добивается успеха в качестве производителя спецтехники исключительно при условии, что обладает технологиями, способными найти применение в производстве продукции двойного назначения или потребительских товаров.

Тот факт, что мы умеем качественно работать с клиентами высокотехнологичных отраслей, не мешает нам предлагать эффективные решения и для гражданских отраслей, для малого и среднего бизнеса, а также розничных клиентов.

Новикомбанк много работает с предприятиями гражданского транспортного машиностроения, производителями промышленного оборудования двойного назначения, да и МС-21, о котором я рассказывала, — яркий пример успешного продукта, появившегося на стыке гражданской и оборонной отраслей. В качестве примера масштабного проекта я могу привести наше сотрудничество с концерном «Швабе» в рамках проекта, связанного с организацией дорожного движения по заказу правительства Москвы. Это очень интересный и полезный опыт.

— Как банки могут помочь активному росту экономики?

— Россия — динамично развивающаяся экономика со значительным потенциалом роста. Нам важно повышать производительность труда. Я имею в виду как материальные активы, в первую очередь производственные фонды промышленных предприятий, так и технологии, конструкторские разработки, успешные опытные образцы перспективной продукции. Поэтому финансирование капитальных вложений является важным направлением деятельности Новикомбанка.

Наши клиенты имеют большие планы развития производственной базы, модернизации основных фондов, повышения технологического уровня производства. Финансируя такие проекты, мы помогаем нашим клиентам проводить исследовательские и конструкторские работы, выполнять перспективные разработки, диверсифицировать номенклатуру выпускаемой продукции за счет новых моделей, опережающих зарубежные аналоги. ●

БИНБАНК ГОТОВИТСЯ К ОБЪЕДИНЕНИЮ



АЛЕКСАНДР ПОДГОРЧУК

Санация банков через Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС) показывает первые хорошие результаты — Бинбанк, который, по первоначальным оценкам, нуждался в дополнительных резервах на сумму 250–350 млрд руб., сумел выровнять свое положение при помощи 50 млрд и всего за пять месяцев, вместо ожидавшихся восьми. Уже в конце года Бинбанк должен присоединиться к «ФК Открытие».



Как ранее сообщал председатель правления «ФК Открытие» Михаил Задорнов, процесс объединения банков может занять от девяти до 12 месяцев. Предполагается, что у вновь созданного банка будет единая филиальная и банкоматная сеть — 950 точек продаж. В данный момент Бинбанк проходит активную подготовку к слиянию. Как сообщила первый заместитель председателя ЦБ РФ Ксения Юдаева, «объединенная и очищенная от плохих активов организация» будет выставлена на продажу не менее чем за 1,3 капитала.

Улучшение финансовых показателей — основной приоритет руководства банка. В данный момент в рамках оферты приобретены биржевые облигации серий БО-10–БО-13 стоимостью 11 010 736 000 руб. по цене 100% от номинала. При этом в обращении находятся 16 выпусков облигаций Бинбанка на общую сумму 127 млрд руб. По итогам 2018 года Бинбанк планирует получить прибыль по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). «Согласно бизнес-плану, утвержденному советом директоров 25 апреля, финансовый резуль-

тат Бинбанка по МСФО за 2018 год будет положительным. Банк планирует существенно увеличить объем кредитования клиентов, придерживаясь приемлемого уровня риска, повысить эффективность управления затратами и снизить стоимость фондирования», — говорится в сообщении пресс-службы банка. Утвержденный бизнес-план предусматривает рост корпоративного кредитного портфеля банка в 2018 году на 60%, а розничного кредитного портфеля — на 40% по сравнению с показателями на начало года. Кредитная организация продолжит развивать карточные транзакции, электронную коммерцию, предоставление гарантий крупным предприятиям и представителям МСБ. Общий объем гарантий, которые Бинбанк планирует выдать в 2018 году своим клиентам, должен превысить 70 млрд руб.

Санация Бинбанка стала одной из самых успешных в России — на его оздоровление Центробанком затрачено всего 50 млрд. Для сравнения: на докапитализацию «ФК Открытие» понадобилось 456,2 млрд руб. Срок, за который удалось вывести Бинбанк на операционную прибыль, — всего пять месяцев. Несмотря на полную передачу кредитной организации Центробанку, бывший владелец Бинбанка Михаил Шишханов продолжает оказывать банку финансовую поддержку.

Напомним, в рамках механизма санации через ФКБС средства на ликвидацию финансовых проблем кредитной организации государство выделяет через ЦБ (ФКБС на 100% принадлежит регулятору). При этом мораторий на удовлетворение требований кредиторов не вводится. 20 сентября 2017 года собственники Бинбанка (на тот момент 11-е место по размеру активов) по собственной инициативе обратились с просьбой рассмотреть возможность санации через ФКБС. Основной владелец кредитной организации Михаил Шишханов пояснил, что «не рассчитал бизнес-силы, проблемы Рост Банка, взятого на санацию, и МДМ Банка оказались намного серьезнее, чем предполагалось в условиях падающего рынка и сложившейся экономической конъюнктуры». При этом Бинбанк не был убыточен и не угрожал рынку и вкладчикам. В начале санации Михаил Шишханов уже направлял на оздоровление банка личные активы — ценные бумаги на сумму около 70 млрд руб. ●

ОТКУДА ПЕНСИЯ



Повышение пенсионного возраста и его уравнивание для женщин и мужчин — общемировой ответ на демографические изменения.

Изобретение Бисмарка

Современная универсальная пенсионная система, то есть распространяющаяся на всех граждан по достижении определенного возраста, родилась в Германии в 1889 году. Именно тогда по достижении 70 лет каждый немец смог рассчитывать на получение пенсии. Корпоративные (в самом широком понимании) пенсии были куда старше — военные получали пенсии еще в эпоху Римской империи.

Однако принцип универсальности был серьезным прорывом — на пенсию смогли рассчитывать все независимо от прежней карьеры. Впрочем, не стоит думать, что основатель германской универсальной пенсионной системы канцлер Отто фон Бисмарк был большим либералом. Все дело в социал-демократическом движении в Германии того времени и в настроениях взойшедшего на престол в 1888 году Вильгельма Второго Гогенцоллерна, который был весьма эксцентричен и пытался сочетать абсолютную монархию с социалистическими идеями, даже называл себя «королем бедных». Бисмарк скорее уступил социалистам (потом его политику назовут Staatssozialismus — государственный социализм), но сделал это изящно — до 70 лет в Германии той эпохи доживало не так уж много людей (средняя продолжительность жизни составляла 45 лет), поэтому нагрузка на пенсионную систему была минимальной. Впрочем, в 1916 году возраст был снижен до 65 лет.

Однако движение было задано — примеру Германии в конце XIX — начале XX века последовали практически все европейские страны. Например, в Великобритании универсальная пенсия была введена в 1908 году, с тем же возрастом в 70 лет. Позже, впрочем, как и в Германии, пенсионный возраст снижался.

Пенсия Советов

Россия, а позднее и СССР отставали. Всеобщие пенсии для городских рабочих и служащих были введены только в 1937 году. Однако они не касались большинства населения — крестьян. Только в 1964 году, с принятием закона «О пенсиях и пособиях членам колхозов», пенсионные права в Советском Союзе впервые получили колхозники.



Возраст выхода на пенсию в России (55 лет для женщин и 60 для мужчин) оставался неизменным с начала 1930-х годов. С тех пор структура отраслей, условия и содержание труда изменились, и работники, по данным медицинских обследований, стали терять трудоспособность позже. Но увеличивать возрастную границу было невыгодно: ранний выход на пенсию был своего рода компенсацией невысокого размера пенсионных выплат.

В итоге ко второй половине прошлого века пенсионная система в СССР основывалась на двух принципах — универсальном и страховом (в случае болезни, инвалидности и т. п.). На Западе меж тем к универсальному и страховому принципу добавился третий — накопительный.

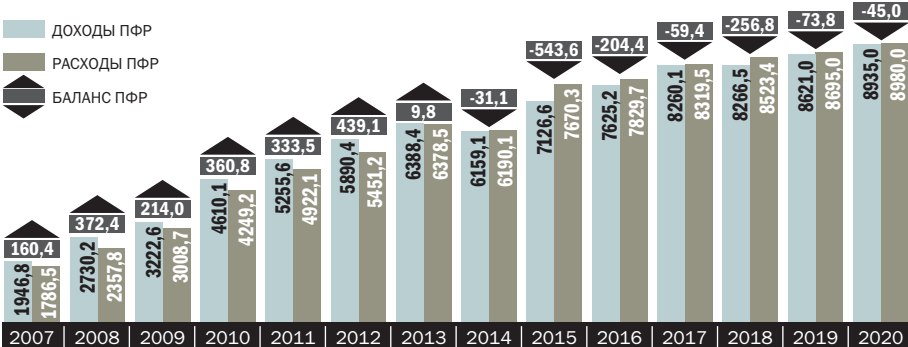
Смысл последнего прост. Универсальная и страховая пенсия по факту распределительная, то есть источником выплаты пенсии для текущих пенсионеров являются деньги, зарабатываемые трудоспособным населением.

РЕФОРМА: В СУХОМ ОСТАТКЕ

ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ

В середине июня 2018 года премьер-министр Дмитрий Медведев объявил о планах повысить пенсионный возраст с 55 до 63 лет для женщин и с 60 до 65 лет для мужчин, таким образом официально запустив пенсионную реформу, которая готовилась правительством с 2012 года.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ (МЛРД РУБ.)
Источник: Росстат, с 2018 года — в соответствии с законом о ПФР.



ПРЕДПОСЫЛКИ

В обозримом будущем при текущем состоянии пенсионной системы государство окажется не в состоянии выполнять свои социальные обязательства. Уже сейчас страховые пенсии только на 70% обеспечиваются соответствующими взносами в ПФР, собираемыми с зарплат работников. Остальную часть обеспечивает трансферт из федерального бюджета. В 2017 году он составил 2,07 трлн руб., или 2,25% ВВП. Даже с учетом трансферта баланс ПФР остается отрицательным с 2014 года.

ПОВЫШАТЬ И УРАВНИВАТЬ

В странах ОЭСР уже в течение 20 лет идет плавное повышение возраста выхода на пенсию и будет продолжаться и далее. В 2000 году средний пенсионный возраст в странах ОЭСР составлял 60,5 года для женщин и 61,8 года для мужчин, а в 2016-м уже 63,4 и 64,3 года соответственно. Целевой же возраст по всем текущим реформам — 65,5 и 65,8 года соответственно.

Кроме того, в возрасте выхода на пенсию сокращается так называемый гендерный разрыв — женщины традиционно выходили и выходят на пенсию раньше мужчин. При этом продолжительность жизни женщин в среднем больше, чем у мужчин. Соответственно, женщины, по статистике, проводят на пенсии гораздо больше лет, чем мужчины, — в среднем в странах ОЭСР мужчины проводят на пенсии 16 лет, а женщины — 21 год. Сегодня развитые страны пошли по пути признания равенства полов и постепенно сокращают гендерный разрыв.

По среднему варианту демографического прогноза ООН для России на период до 2050 года, к концу периода доля населения пенсионного возраста увеличится в 1,5 раза, в то время как доля населения трудоспособного возраста значительно сократится. В результате соотношение численности лиц пенсионного (текущего) и трудоспособного возраста вырастет почти вдвое: с нынешних 34% до 61% к 2050 году. К тому же в России из-за большого гендерного разрыва и большой разницы в продолжительности жизни между полами ожидаемое время пребывания на пенсии для мужчин составляет примерно 13 лет (ниже среднего уровня по ОЭСР на три года), для женщин — более 23 лет (выше среднего уровня по ОЭСР на три года).

Предлагаемые правительством России реформы вполне вписываются в общемировую тренд, связанный с признанием равенства полов и увеличением продолжительности жизни — наступлением нетрудоспособности в более преклонном возрасте. Наивно было бы утверждать, что женщины вдруг утрачивают трудоспособность по достижении 55 лет, тем более что условия труда сейчас весьма далеки от свойственных эпохе индустриализации.



ALBERT HARLINGUE / ROGER-VIOLET / AFP

Бисмарк скорее уступил социалистам (потом его политику назовут *Staatssozialismus* — государственный социализм), но сделал это изящно — до 70 лет в Германии той эпохи доживало не так уж много людей

нием, перечисляемые последними в виде пенсионных взносов. Накопительная система иная — она позволяет накапливать на будущую пенсию каждому конкретному работнику индивидуально.

Три в одной

По рекомендациям ОЭСР устойчивая пенсионная система должна сочетать в себе все три компонента — универсальный (базовый), страховой и накопительный. Причем последний может быть реализован в различных вариантах — принудительном или более мягком, стимулирующем.

В некоторых случаях элемент принуждения в накопительной системе был важен для формирования среднего класса, нового класса собственников. Так, к примеру, отец сингапурского экономического чуда, премьер-министр Ли Кван Ю, фактически заставлял работников отправлять в на-

копительную часть до 40% заработка. Эти деньги Сингапур тратил на строительство жилья и развитие инфраструктуры: дорог, мостов, аэропортов, контейнерных портов, электростанций, водохранилищ, метрополитена.

На Западе получилось, но переборщить с накопительным компонентом тоже можно. Ведь накапливать на будущую пенсию в основном могут те, у кого высокие зарплаты, так что накопительная система, если ее механизм несовершенен, способна амплифицировать неравенство. С накопительным элементом увлеклись в Чили, уделив мало внимания универсальному и страховому компоненту. В итоге пришлось срочно менять систему.

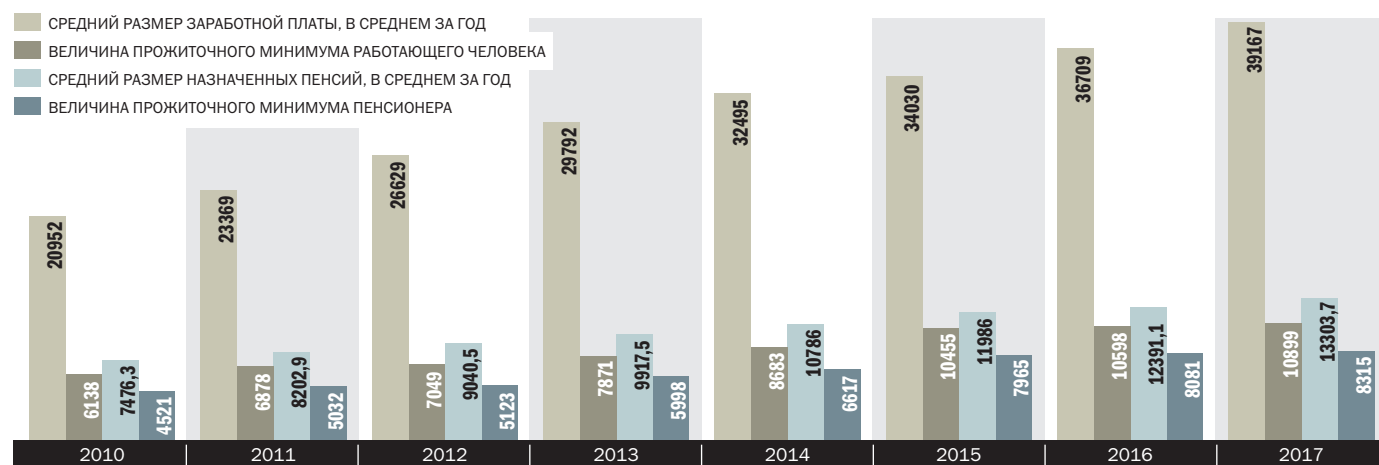
Идеальной пенсионной системы, увы, не существует. Однако развитые страны все в большей степени сегодня опираются именно на накопительную систему. Так, например, в США, Ав-

стралии, Канаде, Нидерландах и Великобритании более 40% пенсионного обеспечения покрывается из накопительной части. Активы пенсионных фондов в тех же Нидерландах и Австралии превышают 100% ВВП.

В современной России накопительный элемент пока развит слабо. Сегодня работодатели платят страховые взносы в обязательную пенсионную систему по тарифу 22% от фонда оплаты труда работника. Из них 6% тарифа могут идти на формирование пенсионных накоплений, а 16% — на формирование страховой пенсии, а могут, по выбору гражданина, все 22% идти на формирование страховой пенсии. При этом по факту непонятно, кто в итоге будет получать больше — «ответственные» первые или «безответственные» вторые. Система непрозрачна, в ней отсутствуют гарантии сохранности. Кроме того, есть и правовые коллизии, связанные с ор-

СООТНОШЕНИЕ СРЕДНИХ ЗАРПЛАТ, ПЕНСИЙ И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА (РУБ.)

Источник: Росстат.



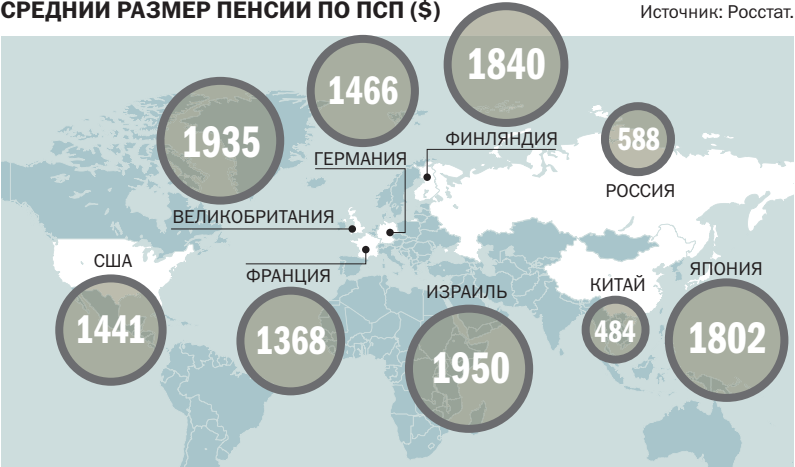
ПРАВИЛА ПОВЫШЕНИЯ

Реформа предполагает переходный период, который начнется с 2019 года и продлится 10 лет для мужчин и 16 лет для женщин. Темп повышения — плюс один год ежегодно. Необходимость такого шага объясняется резким старением и сокращением населения России, из-за чего на работающих приходится все больше пенсионеров.

Если в 1970 году на одного пенсионера приходилось 3,7 работающего гражданина, то в 2019 году это соотношение снизится до 1,8, пояснила в июне вице-премьер Татьяна Голикова. Несмотря на увеличение номинальных пенсий, по данным Росстата, реального роста пенсий нет с 2013 года, а отношение среднего размера пенсий к среднему размеру зарплаты снизилось с 36% в 2010 году до 34% в 2017 году.

СРЕДНИЙ РАЗМЕР ПЕНСИЙ ПО ПСП (\$)

Источник: Росстат.



РАСЧЕТЫ МИНФИНА

Теоретики реформы и правительственные экономисты считают, что повышение пенсионного возраста приведет к оздоровлению госфинансов, даст возможность продолжить индексацию пенсий как минимум на величину инфляции, повысит занятость и приведет к экономическому росту.

По расчетам Минфина, уже за 2019 год пенсионная реформа позволит увеличить собственные доходы бюджета ПФР быстрее его расходов — на 287 млрд руб., а в 2020 и 2021 годах они будут прирастать на 4,8% и 6,8% соответственно. Это с 2020 года снизит трансферт из федерального бюджета. Оценки Минэкономики предполагают, что повышение пенсионного возраста в 2019–2024 годах увеличит темпы роста ВВП на 1,3 процентного пункта (п. п.) и прибавит к численности экономически активного населения 300 тыс. человек в 2019 году и 1,8 млн — к 2024 году.

Если пенсионный возраст не повысить, соотношение численности пенсионеров к занятым в 2036 году вырастет до 55,4% на фоне убыли трудоспособного населения на 3,2 млн человек по сравнению с 2018 годом, рассчитали аналитики агентства Moody's, отталкиваясь от данных демографического прогноза Росстата.

ганизационно-правовой формой негосударственных пенсионных фондов.

Накопительные проблемы

Опыт Сингапура хоть и хорош, но нам на него опираться проблематично. В крошечном и поэтому легко управляемом Сингапуре накопления использовались на действительно полезные для всего общества дела, что само по себе редкость. У нас же вполне вероятно, что деньги из накопительной части будут потрачены неэффективно.

В нездоровой экономике даже изначально здоровый элемент может работать совсем не так, как задумано.

Глобальный экономический кризис, стартовавший в 2008 году, снизил стоимость активов пенсионных фондов на Западе. Однако нынешние пенсионеры в развитых странах защищены от последствий финансового кризиса даже в странах с большой долей накоплений в покрытии пенсионного обеспечения. Объясняется это просто — фонды резервируют средства

под свои обязательства выплачивать определенную фиксированную пенсию, а нынешние пенсионеры — первые в очереди на получение средств, даже если в будущем у фондов возникнут проблемы с достатком средств. А они точно возникнут — что будет с накоплениями более молодых работников, по факту не знает никто.

Стабильность пенсионного обеспечения не только в России, но и во всем мире находится под угрозой негативных демографических трендов,

а именно старения населения. Так, в 1950 году в развитых странах, по данным ОЭСР, на одного пенсионера приходилось более семи человек в работоспособном возрасте, в 1963 году это отношение упало до шести человек, в 1976 году до пяти, а к нашему времени — менее чем до четырех. При этом старение населения продолжается, и начиная с 2023 года отношение упадет до 3:1, а с 2047 года — до 2:1. Это сильно отличается от времен Бисмарка. ●

Реклама. ООО «ТАМИ и КО», ОГРН 1037727018449, адрес местонахождения: 141400, Московская область, г. Химки, ул. Репина, д.34
Флагманский салон: Москва, Тверская ул., д. 6, стр.1, 8 800 333 57 75, +7 495 7 440 300



Съемка была проведена в августе
HYATT Regency Москва Петровский парк



Дом моды HENDERSON с особой тщательностью подходит к выбору тканей для коллекции костюмов. Именно поэтому одним из ключевых партнеров бренда вот уже на протяжении многих лет является итальянская фабрика Vitale Barberis Canonico, основанная еще в 1663 году. Она бережно хранит многовековую культуру текстильного производства, сочетая ее с самыми передовыми технологиями. Материалы Vitale Barberis Canonico обладают водо- и грязеотталкивающими свойствами. Они объединяют в себе итальянский стиль и безупречное качество.

HENDERSON.RU

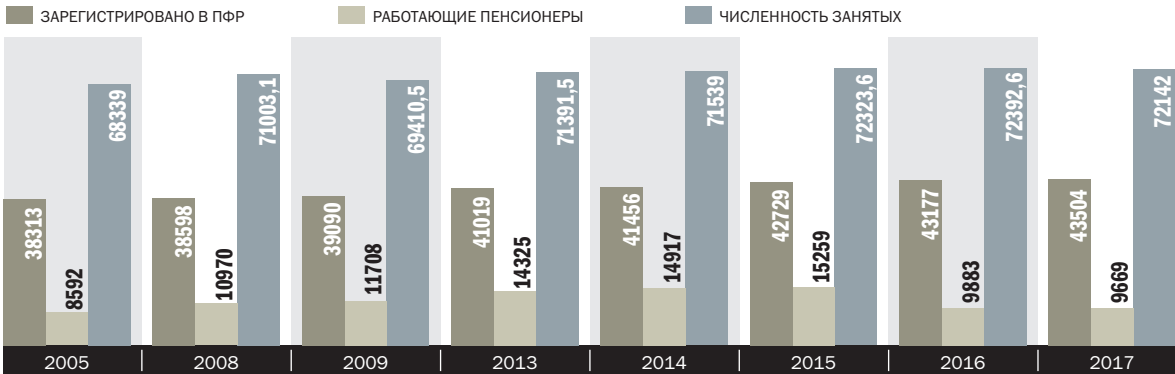
СБЕРЕГАЙТЕ НА СТАРОСТЬ

Как формировать свою будущую пенсию, учитывая грядущие изменения? На будущее надо копить, исходя из собственных приоритетов и возможностей, не опираясь на чью-либо помощь. Для этого подойдут, например, и не пенсионные по своей изначальной природе инструменты — к примеру, депозиты.

Государство уже предлагает весьма привлекательные накопительные инструменты, изначально не предназначенные для накопления пенсии, но которые вполне могут быть использованы для этих целей. Например, индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) позволяют кроме доходности от инвестиций получить еще и 13% от вложений в виде возврата НДФЛ. Это вполне себе аналог многих «стимулирующих» накопительных систем на Западе. Стоит только «докрутить» с точки зрения гарантий сохранности инвестиций и некоторых других аспектов, прежде всего связанных со слабостью защиты прав миноритариев на рынке акций. Плюс обратить внимание на аспекты неравенства, связанные с накопительной системой. Например, предоставить дополнительно государственное софинансирование для бедных слоев населения, которым особенно тяжело делать регулярные накопления.



СООТНОШЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕНСИОНЕРОВ И РАБОТАЮЩИХ РОССИЯН (ТЫС.)



Источник: Росстат.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Экономисты ЦМАКП ожидают в целом негативного воздействия предлагаемых мер на экономический рост. Особенно сильным, на их взгляд, оно будет в 2019–2022 годах, когда эффект от повышения НДС, высоких процентных ставок и пенсионной реформы будет максимальным, а масштабная индексация пенсий еще невозможной. Потери для экономического роста в этот период могут превысить 0,5 п. п. ВВП в среднем за год. По мере индексации пенсий они снизятся до 0,1–0,3 п. п., но по-прежнему в основном эти потери будут связаны со снижением реальных доходов и потребления домохозяйств.

РЕФОРМА И РЫНОК ТРУДА

В Газпромбанке подсчитали, что к 2024 году число граждан трудоспособного возраста в результате пенсионной реформы вырастет по сравнению с 2017 годом на 8,4 млн человек, а без нее сократится на 4,2 млн человек.

В Райффайзенбанке считают, что реформа к 2024 году добавит на рынок труда 5,3 млн человек, а к 2034 году — 12,2 млн человек. Общее количество пенсионеров в условиях реформы сокращается в среднем на 500 тыс. человек в год, а при неизменных условиях растет на 300 тыс. человек в год (в этом

и состоит очевидный плюс реформы для госфинансов), отмечают аналитики банка. Однако из-за реформы занятость людей в возрасте после 55–60 лет будет ускоренно снижаться, что спровоцирует рост безработицы среди этой группы населения, полагают в банке.



МАСШТАБЫ ПОТЕРЬ ОЖИДАЕМОГО ДОХОДА* ПРИ ПОВЫШЕНИИ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА (ОТНОШЕНИЕ СРЕДНЕЙ ПЕНСИИ К СУММЕ ПЕНСИИ И СРЕДНЕЙ ПО ОТРАСЛИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, %)



КАК БУДЕТ ПОВЫШАТЬСЯ ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ

Источник: правительство РФ.

	ГОД РОЖДЕНИЯ	ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ (ЛЕТ)	ВЫХОД НА ПЕНСИЮ
МУЖЧИНЫ	1959	61	2020
	1960	62	2022
	1961	63	2024
	1962	64	2026
	1963	65	2028
ЖЕНЩИНЫ	1964	56	2020
	1965	57	2022
	1966	58	2024
	1967	59	2026
	1968	60	2028
	1969	61	2030
	1970	62	2032
	1971	63	2034

КАК ИЗМЕНИТСЯ СООТНОШЕНИЕ ГРАЖДАН ТРУДОСПОСОБНОГО И ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТОВ

Источники: Газпромбанк, Росстат.

ЧИСЛО ГРАЖДАН ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА	ЧИСЛО ГРАЖДАН ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА
83,2	2017 36,7
79	2024 (без реформы) 40,1
91,6	2024 (после реформы) 27,5

ЦМАКП: ОСОБОЕ МНЕНИЕ

В Центре макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) считают, что рассматривать влияние пенсионной реформы на экономику нельзя в отрыве от налоговых новаций, предложенных правительством. Речь идет о повышении основной ставки НДС с 18% до 20% и постепенной замене экспортных пошлин на природные ресурсы на НДСП.

«Реализация указанных мер именно здесь и сейчас представляется чрезмерно рискованной»,— отмечают аналитики центра в июльском докладе «Тринадцать тезисов об экономике». По их мнению, недооценено влияние повышения НДС на финансовое положение компаний, инвестиции и оплату труда (как налоговую базу для социальных отчислений), что усугубляется в условиях заморозки снижения ключевой ставки ЦБ. Недооценено влияние повышения пенсионного возраста на уровень бедности. Согласно расчетам ЦМАКП, в среднем по экономике потеря ожидаемого дохода гражданами от повышения пенсионного возраста составляет порядка 25%, достигая в некоторых отраслях (в том числе в сельском хозяйстве, образовании, государственном управлении) 30–35%, что для отдельных граждан весьма значимо с точки зрения выхода и невыхода из бедности. С учетом планируемых мер по дополнительной социальной защите работников старшего возраста выход на рынок труда тех, кто

предпочел бы уйти на пенсию, по мнению ЦМАКП, ухудшит положение молодежи, выходящей на рынок труда. «Разогрев» рынка труда, по оценкам центра, может войти в резонанс с высвобождением занятых, связанным с реализацией задачи президента по повышению производительности труда (высвободит на крупных и средних предприятиях 3,1–3,4 млн человек). Это, по мнению экспертов, на фоне повышения НДС негативно скажется на динамике заработной платы.

В ЦМАКП рассчитали два прогнозных сценария («без учета налоговых мер» и «с учетом налоговых мер») при цене нефти \$60–65 за баррель в 2019–2026 годах и \$75 за баррель в 2035 году, отсутствии новых экономических санкций и реализации значительной части стимулирующих мер из послания президента Федеральному собранию. По этим расчетам, налоговые меры позволяют сбалансировать Пенсионный фонд и бюджетную систему. При сохранении минимальной индексации пенсий (в 2019 году пенсии растут на 1 тыс. руб. для неработающих пенсионеров; с учетом отсутствия индексации пенсий для работающих пенсионеров это означает 4,2% дополнительного прироста пенсий в реальном выражении) дефицит Пенсионного фонда снижается с 1,4% ВВП в 2020 году до 0,8% ВВП в 2030 году. Это вместе с повышением ставки НДС позволит обеспечить сбалансированность бюджета и дополнительную индексацию пенсий на 1,5 п. п. начиная с 2025 года по сравнению со сценарием «без налоговых мер».

СЦЕНАРИЙ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА

В Райффайзенбанке рассматривают три сценария влияния реформы на динамику ВВП и доходов: оптимистичный (люди, не вышедшие на пенсию, получают зарплату на уровне обычных работающих пенсионеров, все пенсии индексируются выше инфляции); пессимистичный (люди, не вышедшие на пенсию в результате реформы, получают зарплату на уровне пенсии, а пенсии индексируются только у неработающих пенсионеров) и инерционный, не предполагающий реформы как таковой.

В оптимистичном сценарии прямой эффект реформы для ВВП и доходов населения оказывается близким к нулю на фоне перераспределения доходов. Доходы тех, кто сможет найти работу, как минимум останутся стабильными (или даже возрастут), однако те, кто не сможет найти работу, потеряют в доходах, став безработными. Расчеты Райффайзенбанка не учитывают влияния на экономику госрасходов, связанных с вероятным инвестированием сэкономленных в результате реформы средств (по оценкам банка, в случае ежегодного увеличения всех пенсий на 1 тыс. руб., как заявляли в Минтруде, такая экономия составит 602 млрд руб. к 2024 году).





МИХАИЛ ТЕРЕЩЕНКО / ТАСС

БАНКОВСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Геополитическая обстановка подталкивает власти к созданию банков, которые смогут обеспечить бесперебойную работу ключевых отраслей экономики. Первая ласточка — Промсвязьбанк, за несколько месяцев прошедший путь от санации до статуса оборонного банка. Он еще пребывает в поиске новой ниши, но ясно, что компании, попавшие под санкции, скоро сами станут отдельным сектором банковского рынка.



Российская действительность неразлучно связана с санкциями уже пятый год: первые американские ограничительные меры против России были введены еще в марте 2014 года. Тогда страна впервые столкнулась с перспективами прекращения работы банковских карт, работающих на платежных системах Visa и MasterCard, угрозами отключить российские банки от международного финансового канала связи SWIFT и обсуждением возможности запретить отечественным компаниям рассчитываться в долларах.

Международные события стали катализатором для структурных изменений российской экономики: импортозамещение переросло в национальную идею, а жизненно необходимой стала гарантия автономной работы промышленности, особенно когда речь идет о стратегических отраслях, таких как оборонная.

В настоящее время в России реализуется государственная программа вооружения на 2011–2020 годы (общим объемом 23 трлн руб.). Эта статья расходов остается самой крупной в российском бюджете, даже несмотря на грядущее сокращение объема гособоронзаказа, который уже давно анонсировали российские власти. Сейчас средства, идущие на финансирование технического перевооружения армии, разрознены — общее число компаний ОПК достигает почти 1,4 тыс., а обслуживались они (по состоянию на 2017 год) в семи банках, что усложняет контроль трат.

Для выполнения задач программы предприятия ОПК используют кредитные средства, предоставляемые крупными государственными банками, — сейчас в первую очередь Сбербанком и ВТБ (около 90% финансирования). Однако из-за работы с оборонно-промышленным комплексом крупнейшие российские финансовые институты рискуют попасть под ограничения новых санкций. Сейчас они вынуждены сокращать работу с военными, а это может негативно сказаться на секторе ОПК и, следовательно, на выполнении госпрограммы.

Поэтому и возникла потребность перевести финансовые операции с оборонными предприятиями в специализированный банк. «Создание опорного банка для работы со средствами гособоронзаказа и обслуживания счетов предприятий ОПК является необходимой мерой, позволяющей, с одной стороны, обеспечить бесперебойные денежные расчеты предприятий при исполнении оборонных контрактов, а с другой — вывести из-под санкционного удара остальные банки, составляющие основу банковской системы России», — отмечает гендиректор «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев.

Защитный банк

Сначала на роль опорного банка, который будет обеспечивать работу сектора в любых условиях и усилит контроль эффективности расходов, было несколько претендентов. Так, первоначально рассматривался подконтрольный «Ростеху» банк «Российская финансовая корпорация», затем обсуждались дочерние Внешэкономбанку Связь-банк и Глобэкс-банк. Однако в январе в качестве оборонного банка власти назвали Промсвязьбанк (ПСБ). «Банк по своему размеру, наличию разветвленной сети отделений и ряду других характеристик будет оптимально подходить для роли опорного банка по работе со средствами гособоронзаказа и крупных государственных контрактов», — объяснял сделанный выбор министр финансов Антон Силуанов.

Для того чтобы ПСБ был наделен соответствующими полномочиями, правительство начало работу над поправками к закону о гособоронзаказе, конечная цель которых — разработка комфортной схемы по передаче ПСБ кредитов, ранее выданных российскими банками предприятиям военно-промышленного комплекса.

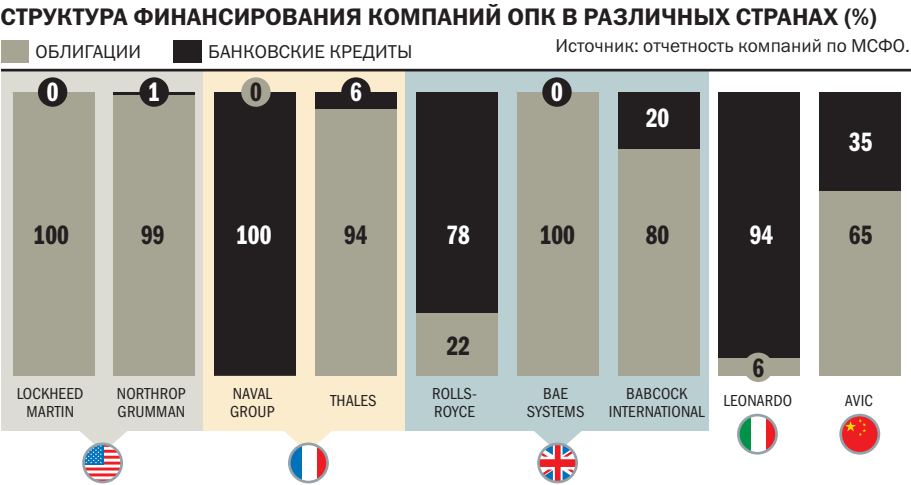
«Для формирования у ПСБ достаточной финансовой подушки передача

кредитов предусматривает еще и передачу инструментов капитала, достаточного для покрытия рисков по кредитам. Предполагается, что ПСБ будет выкупать у уполномоченных госбанков права требований к оборонным предприятиям по балансовой стоимости с дисконтом на установленный Центробанком минимальный размер резерва», — отмечает аналитик ИК «Алор» Алексей Антонов. В общей сложности объем кредитов, которые будут переведены на ПСБ, может составить до 1 трлн руб.

Зарубежный опыт универсальности

Хотя ПСБ и был назначен опорным банком для ОПК, он продолжает работу по универсальной модели. «Будет работать с физлицами, продолжит успешную практику по линии кредитования и поддержки малого и среднего предпринимательства. Никаких ограничений у нас не будет, а планируемые масштабы деятельности позволяют говорить о продолжении работы банка как системно значимого», — заявлял в интервью „Ъ“ глава временной администрации ПСБ Петр Фрадков (см. „Ъ“ от 27 апреля).

Это соответствует международной практике, по которой кредитованием предприятий ОПК действительно занимаются крупнейшие универсальные банки, при этом доля сектора ОПК занимает около 1% всего кредитного портфеля. Например, у индийских банков этот показатель находится на уровне 0,3%, в Саудовской Аравии — 0,5%. Отсутствие банков, полностью специализированных на государ-



ственном оборонном заказе, связано с диверсификацией бизнеса, снижением издержек за счет масштаба, созданием конкурентной среды в отрасли. Широкий профиль и компетенции в разных сферах позволяют банкам эффективнее работать с сектором ОПК. Как показывает практика, при отсутствии санкционной угрозы у властей нет стимулов для выделения работы с ОПК в отдельный банк.

Компании ОПК за рубежом привлекают финансирование не только в форме банковских кредитов, но и эмиссии долговых инструментов на рынках ценных бумаг. В качестве организаторов размещения выступают те же банки — кредиторы сектора ОПК или их инвестиционно-банковские подразделения. Такие инвестбанки предоставляют не только инвестиционные банковские, но и консалтинговые услуги. Ключевыми покупателями ценных бумаг, выпущенных в интересах ОПК, выступают институцио-

нальные инвесторы. В числе примеров такие институты, как Citigroup, Wells Fargo, Barclays, BNP Paribas, ICICI Bank и другие банки, которые помимо услуг по размещению и дальнейшей поддержке ликвидности бумаг занимаются сделками по слиянию и поглощениям, приобретением перспективных компаний для получения доступа к технологиям ОПК, поиском стратегических инвесторов.

Модели специализированных «военных» банков встречаются только в сегменте обслуживания военнослужащих, так как существование некоторых специализированных розничных продуктов для военнослужащих обусловлено соответствующим регулированием и оборонными расходами.

Розница есть и будет

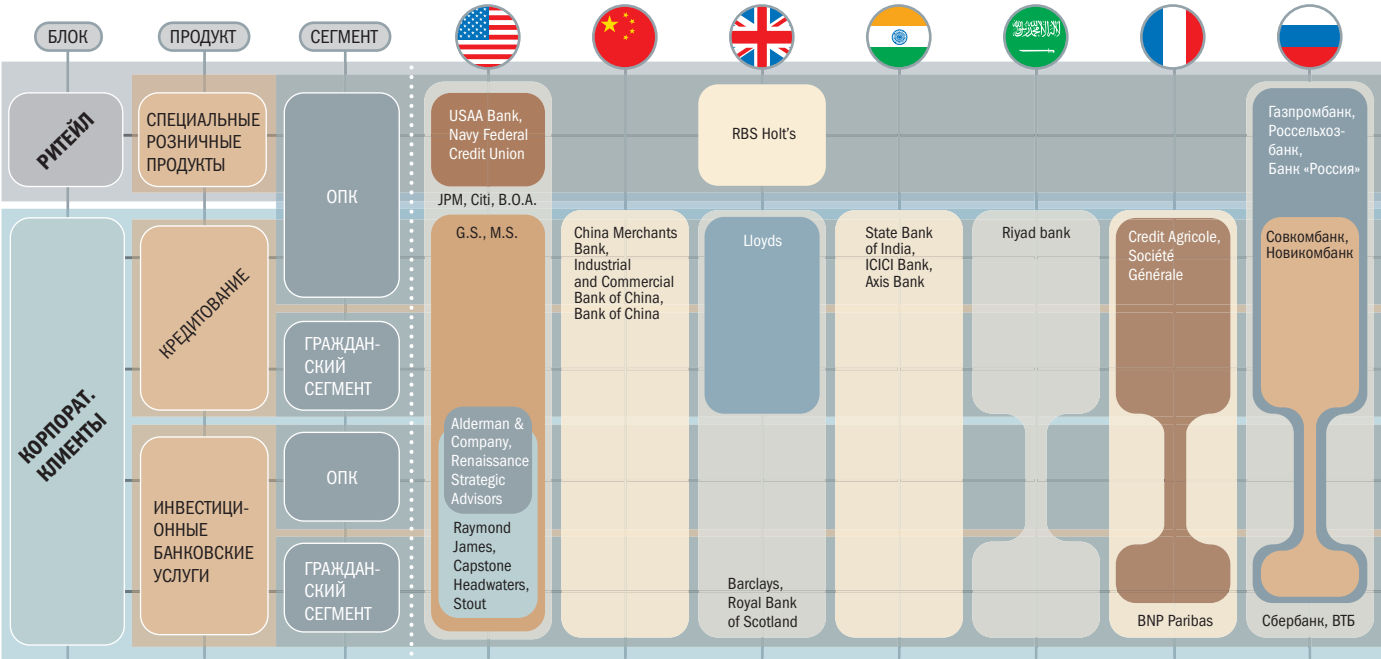
Результаты деятельности банка свидетельствуют о том, что все основные направления бизнеса опорного банка растут. По расчетам «Денег», основан-

ным на данных ЦБ, объем денежных средств на депозитах физлиц в Промсвязьбанке с января по июнь вырос на 7,7%, до 343 млрд руб. Это в два раза выше темпа роста вкладов по всему рынку в целом. Так, совокупный депозитный кредитный портфель банка вырос за шесть месяцев только на 3,9%, до 26,99 трлн руб. Темпы роста кредитного портфеля у банка оказались несколько ниже, чем в среднем по рынку. Так, розничный кредитный портфель вырос на 5,6%, до 97 млрд руб., тогда как в целом по системе российские банки, по данным ЦБ, увеличили кредитование физических лиц на 9,4%. Существенное снижение наблюдалось только в кредитовании юридических лиц — на 24%, до 449 млрд руб., однако в значительной степени оно было вызвано выводом токсичных активов из банка. «Банк сейчас имеет высокий уровень надежности, и не доверять ему свои рубли частникам нет оснований», — отмечает начальник отдела по работе с клиентами ИК «Церих Э Kapital Менеджмент» Сергей Королев.

То, что Промсвязьбанк продолжает развивать розничный сегмент и корпоративный бизнес, не является чем-то необычным, отмечают аналитики. «Банк имеет широкие компетенции и занимает лидирующие позиции на банковском рынке по обслуживанию розницы и МСБ, факторингу, международному бизнесу и т. д., поэтому вполне логично, что он продолжит использовать имеющиеся ресурсы», — отмечает ведущий аналитик по банковским рейтингам „Эксперт РА“ Мария Зинина. — К тому же традиционные банковские операции формируют существенную часть процентных и комиссионных доходов».

Однако новая специализация Промсвязьбанка может привести к изменению структуры клиентской базы. Работа с сектором ОПК подразумевает не только проведение операций от контрагентов и сопровождение гособоронзаказа, но и обслуживание сотрудников новых предприятий-клиентов. Банк рассчитывает привлечь к концу 2020 года свыше 1 млн клиентов оборонного сегмента: чиновников и сотрудников ведомств, рабочих предприятий ГОЗ и их подрядчиков. Это помимо регулятивных изменений потребует создания с нуля нового направления работы с клиентами, разработки специализированных продуктов и расширения филиальной сети. ●

СМЕШАННЫЕ МОДЕЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ



«ОСНОВНАЯ СЛОЖНОСТЬ ДЛЯ ПЛОЩАДОК ПО ГОСЗАКАЗУ — ИНТЕГРАЦИЯ С БАНКАМИ»

До 1 октября 2018 года электронные торговые площадки (ЭТП), предварительно отобранные для размещения госзаказа, должны пройти технический аудит. В интервью «Деньгам» первый заместитель генерального директора ЭТП Российского аукционного дома (РАД) Константин Раев рассказал о возможных сценариях грядущих проверок ЭТП, способах защиты площадок от хакерских атак и о том, почему электронным площадкам сложно интегрироваться с банками, отобранными правительством для спецсчетов по госзаказу.



акова «дорожная карта» электронной торговой площадки Российского аукционного дома по приведению в соответствие критериям для ЭТП по 44-му федеральному закону?

— Первый этап «дорожной карты» предварительно отобранные площадки уже прошли, запустив новые электронные процедуры в соответствии с изменениями в 44-ФЗ. Таким образом, сейчас в электронной форме уже проводится открытый конкурс, запрос котировок, запрос предложения и двухэтапный конкурс, а также был и остается электронный аукцион. Сейчас мы проходим совместно с Федеральным казначейством и разработчиками ЕИС проверку функциональности ЭТП РАД по проведению новых электронных процедур и возможностей площадки по внедренной электронной контрактации.

— До 1 октября Минфин и Федеральная антимонопольная служба должны провести собственный аудит предварительно отобранных ЭТП. Как, на ваш взгляд, будет проходить эта процедура?

— В ближайшее время будет сформирована специальная комиссия, которая в определенные сроки проведет аудит площадок. Этот приказ находится на рассмотрении в Минфине, точные сроки начала проверок нам пока неизвестны, но, как вы отметили, общий срок — не позднее 1 октября. Мы к аудиту подготовились, все документы у нас есть. Можно предположить по предыдущему опыту, что возможны два варианта проверок. В первом случае это запрос документов, во втором — либо выездная проверка силами комиссии, либо будет нанята некая организация для аудита центров обработки данных и другой инфраструктуры. Предполагается, что комиссия проверит общее состояние систем информационной безопасности, а также уделит внимание соответствию дата-центров установленным классам защищенности.

В целом, если обобщить мероприятия «дорожной карты», то первым этапом стал запуск новых процедур на площадках, что мы уже выполнили, второй этап — это тестирование работы ЭТП и взаимодействие с ЕИС, третий этап — проверка инфраструктурной части площадок. В отдельный блок можно выделить грядущие процессы интеграции с банками, утвержденными правительством для открытия спецсчетов для госзакупок. Нам нужно будет заключить соглашение с 18 банками, которые попали в перечень.

— Какие сложности вы видите в процессе интеграции ЭТП с банками из утвержденного перечня?

— Первопроходцем в системе взаимодействия ЭТП и банков выступил Сбербанк, который предложил форматы взаимодействия и шаблон соглашения. Сейчас банк занимается реализацией своих инициатив. Основная сложность в процессе состоит в том, что площадкам и банкам необходимо договориться о единых форматах взаимодействия по передаче данных, о едином подходе к соглашениям, в которых будут описаны обязанности и ответственность сторон. Необходим некий типового договор для того, чтобы банкам не надо было разрабатывать индивидуальную схему интеграции с каждой площадкой, а площадкам подстраивать свои системы под каждый банк в особом порядке. На наш взгляд, наличие единых форматов взаимодействия позволит минимизировать трудозатраты на эти процессы, а также позволит ускорить заключение соглашений с банками.

— Хотелось бы вернуться к критериям отбора площадок. Насколько сложен для исполнения критерий производительности ЭТП на уровне 1 тыс. предложений о цене контракта, подаваемых участниками закупок одновременно (в секунду), и 10 тыс. закрытых электронных процедур в сутки?

— Если ориентироваться на ежедневную практику закупочного рынка, такие цифры по количеству предложений — это показатель выше среднего уровня. Однако я не могу сказать, что эти цифры заоблачные. Электронные торговые площадки имеют сложившуюся практику по балансировке, распределению нагрузки, чтобы можно было выдерживать подобные показатели. Важно понимать, что, к примеру, обработка 1 тыс. предложений о цене контракта не является для ЭТП какой-то невыполнимой задачей. Наша инфраструктура настроена таким образом, чтобы в пиковые периоды, когда одновременно сваливается 10 тыс. сообщений о процедурах, обработка данных шла не последовательно, а в параллельном режиме. При подобной схеме работы мы можем гарантировать бесперебойную работу площадки для клиентов.

— Как ЭТП РАД сегодня защищается от DDos-атак? Какие механизмы защиты планирует использовать в будущем, учитывая, как совершенствуются навыки хакеров?

— Сейчас мы не фиксируем большого количества атак на наши ресурсы.



При этом мы работаем над нашей системой безопасности, в том числе эмулируя DDos-атаки, чтобы быть готовыми к подобного рода вмешательствам в наши системы. Не стоит забывать, что, согласно требованиям к электронным площадкам, ЭТП необходимо иметь минимум два канала связи для того, чтобы в случае атаки на один канал можно было подключить к работе резервный. Наша площадка отвечает данным требованиям, при этом для защиты мы используем программно-аппаратные средства, имеющие сертификаты и аттестаты соответствия и лицензии ФСТЭК и ФСБ, которые позволяют предупреждать внешние проникновения, в том числе DDos-атаки.

— Также в требования к ЭТП включены технические показатели, соблюдение которых должно обеспечить надежность и бесперебойность работы ЭТП, а также безопасность обработки данных. Например, требование по размещению программно-аппаратных комплексов ЭТП в рос-

сийских центрах обработки данных уровня Tier3 и выше, а также обеспечение защиты информации по второму классу защищенности. Не являются ли эти требования избыточными?

— На мой взгляд, вопрос об избыточности подобного уровня защиты встает перед площадками, которые до утверждения требований им не соответствовали. Тогда у площадки могут появиться сложности, в том числе дополнительные финансовые затраты. Однако мы предусмотренные законом требования уже исполнили и можем подтвердить необходимые уровни защищенности Tier3. Сложностей мы в этом процессе технического усовершенствования систем не видим. Напротив, считаем, что вне-

дрение лучших мировых практик в сфере информационной защиты только положительно отразится на развитии рынка.

— Планируете ли вы расширять кадровый состав ЭТП РАД? Какие компетенции сотрудников ЭТП сегодня востребованы рынком?

— Учитывая специфику развития рынка, в первую очередь будут востребованы юристы, работающие в области 44-ФЗ, бизнес-аналитики для моделирования процессов, происходящих на площадке с учетом требований закона, и квалифицированные разработчики, которые могут поддерживать инфраструктуру ЭТП. И конечно, не стоит забывать про специалистов в области маркетинга и продаж, а также специалистов служб технической

поддержки, которые напрямую взаимодействуют с нашими клиентами, демонстрируя возможности ЭТП РАД и оперативно решая любые вопросы, с которыми к нам обращаются пользователи ЭТП РАД. На сегодняшний день это основные кадровые ресурсы, востребованные рынком в целом и ЭТП РАД в частности.

В любом случае для нас определяющими качествами в подборе сотрудников были и остаются готовность постоянно учиться, развивая профессиональные компетенции, и гибкое мышление. Без этих двух качеств невозможно оставаться востребованным и эффективным специалистом на таком динамичном рынке, как электронные закупки. Знания устаревают и требуют обновления даже не по годам, а по месяцам. Гибкое мышление позволяет найти решение для новой отраслевой задачи, с которой сталкивается впервые не только компания, но и рынок в целом. Так что, цитируя классика, нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее. ●

«Наша инфраструктура настроена таким образом, чтобы в пиковые периоды обработка данных шла не последовательно, а в параллельном режиме»

ПОДЪЕМ С ПЕРЕВОРОТОМ

«ДЕНЬГИ» ФИКСИРУЮТ КАРДИНАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ
В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ДОХОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В качестве расчетной величины мы по-прежнему берем сумму в 100 тыс. руб. и оцениваем, какой результат дали бы вложения в различные активы. Лучший результат принесли в минувшем месяце вложения в валютные депозиты. На фоне резкой девальвации рубля такие инвестиции могли дать частным инвесторам доход, превышающий результат рублевого вклада за целый год владения. В выигрыше от ослабления рубля оказались и другие инструменты, номинированные в валюте, такие как фонды фондов, золото. Аутсайдерами оказались недавние рекордсмены — акции и фонды, ориентированные на них.



Вклады

первые за полтора года наблюдений самыми доходными инвестициями по итогам месяца стали валютные депозиты. Так, долларовый вклад принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) доход на уровне 7 тыс. руб., а вклад в евро — почти 3,6 тыс. руб. Это в 7–15 раз больше величины, которую смог бы заработать инвестор, разместив свои средства на рублевом депозите. В середине июля средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла всего 6% годовых, а значит, по итогам отчетного периода клиент мог рассчитывать на доход в размере всего 500 руб.

Высокий результат валютных вкладов (ставки по которым традиционно близки к нулю) связан с резким обесценением рубля по отношению к доллару США и евро. За минувший месяц курс американской валюты вырос на Московской бирже более чем на 5 руб. и впервые с апреля 2016 года поднялся выше уровня 67 руб./\$, курс евро прибавил 3,2 руб., закрепившись выше отметки 76 руб./€. Столь стремительно рубль не обесценивался с начала 2016 года. Тогда на фоне падения цены на нефть ниже уровня \$30 за баррель курс доллара взлетел более чем на 7 руб., до 77 руб./\$. Нынешнее подорожание американской валюты связано с усилившимся давлением на Россию со стороны США. В августе группа конгрессменов, а затем и администрация президента США выступили с предложениями по ужесточению антироссийских санкций.

Впрочем, обесценение российской валюты происходит на фоне общего ослабления валют других развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за месяц рубль ослабил свои позиции относительно доллара на 7%, к евро — на 4,2% и по этим показателям занял четвертое место среди валют 24 развивающихся стран. Сильнее рубля ослабили турецкая лира (снижение на 16,2–18,6%), ранд ЮАР (6–8,9%), аргентинский песо (6–7%). Инвесторы избавляются от валют развивающихся стран

ТЕКСТ **Виталий Капитонов**
ФОТО **dpa/AFP**

из-за внешнеэкономических шагов США. В августе администрация Дональда Трампа ужесточила пошлины в отношении Китая и Турции. К тому же участники рынка ожидают повышения ставки на сентябрьском заседании комитета по открытым рынкам (FOMC). Рынок оценивает вероятность повышения ставки на ближайшем заседании почти в 90% и прогнозирует еще один подъем в декабре.

ПИФы

Высокую доходность обеспечили отдельные категории паевых инвестиционных фондов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, вложения в фонды, ориентированные на американский рынок акций, принесли бы инвестору прибыль на уровне 7–9%. Второе место заняли фонды еврооблигаций, вложения в которые обеспечили бы доход в размере 2,5–7%.

Основной причиной высоких результатов таких категорий фондов в том, что они размещают средства в валютные активы. Это позволило заработать на росте курса доллара, а также снизить риск российского фондового рынка, по которому в начале августа прокатилась волна продаж.

Большинство остальных категорий фондов стали для инвесторов убыточными. Впервые с апреля негативный результат принесли полубившиеся частным инвесторам облигационные фонды. Фонды данной категории относятся к числу консервативных, поэтому потери частных инвесторов были символическими — до 2 тыс. руб. Впрочем, результат облигационных фондов с начала года все еще положительный — от 1,1 тыс. руб. до 3,7 тыс. руб.

Значительные потери обеспечили вложения в фонды акций: индексные обесценили бы инвестиции на 2–2,2%, фонды металлургической отрасли — на 0,5%, потребительского рынка — 3–9,7%, электроэнергетики — 8,5–9%. Из общей картины выбивались фонды, ориентированные на нефтегазовый сектор и телекоммуникации. Вложения в такие фонды принесли бы инвесторам от 500 руб. до 4 тыс. руб.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	2,32	7,07	11,27	12,14
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-25,82	-18,86	-11,47	8,11
СЛИТКИ	-28,23	-21,58	-15,06	4,50
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,20	7,02	10,91	12,74
КУРС ДОЛЛАРА	7,10	7,67	13,65	3,20

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,3-2	-2-+0,6	4-7,7	28-49,6
ЕВРООБЛИГАЦИИ	2,5-7	3-10,2	7-16,5	15-46,3
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2,7-+3,3	-4-+7,5	7-53,52	17-56,7
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-2-2,2	0,4-1	20-26,4	43-47,2
МЕТАЛЛУРГИЯ	-0,5-+0,3	-0,9-+4	3-16,1	27-49,3
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-3-9,7	-5-10,5	-18-+7	17-48,5
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	0,5-4	2-10,6	11-29,5	16,7-74
НЕФТЬ И ГАЗ	3,5-4,1	7-7,4	21-42,8	56-62,3
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	-8,5-9	-4,9-8	-11-+12,5	72,5-188
ФОНДЫ ФОНДОВ	-3-+9	-7,8-+16	-5,3-+38	-12-+39,4

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.



Несмотря на снижающуюся доходность фондов акций, частные инвесторы продолжают достаточно интенсивно наращивать вложения. По данным Investfunds, объем инвестиций в эту категорию фондов за июль составил почти 3 млрд руб.— максимум с февраля 2008 года. При этом основной спрос сконцентрирован на узком сегменте отраслевых фондов — высоких технологий и нефтегаза. В июле в них пришло 2,3 млрд руб., основная доля пришлось на фонды под управлением УК «Сбербанк Управление активами», УК «Альфа-Капитал», УК «Райффайзен Капитал». Участники рынка объясняют поведение пайщиков высокими показателями данных ПИФов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, с начала года эти фонды показали прирост стоимости пая на 17–27%.

Золото

Прибыльной для российских инвесторов была и инвестиция в золото. Это стало возможно, даже несмотря на сильное снижение стоимости драгоценного металла. С середины июля стоимость золота на мировом рынке опустилась с \$1240 до \$1180 за тройскую унцию, потеряв за месяц 4,8%. Однако за счет более значительного роста курса

доллара на внутреннем рынке (+7%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли бы доход в размере 2,3%. Российский инвестор, вложив в металл сумму, эквивалентную 100 тыс. руб., смог бы заработать 2,3 тыс. руб.

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

Несмотря на низкую доходность, не стоит сбрасывать инвестиции в золото со счетов, советуют участники рынка, поскольку этот инструмент защищает от обесценения рубля. При этом существуют риски дальнейшего снижения стоимости металла. «Мы не видим значительных рисков снижения цен на фоне сильных негативных настроений на фьючерсном рынке. Тем не менее

падение цен ниже \$1,2 тыс. за унцию может спровоцировать дальнейшие распродажи и снижение котировок», — отмечает аналитик рынка сырьевых товаров Julius Baer Карстен Менке. — В среднесрочной и долгосрочной перспективе более дешевый доллар будет поддерживать котировки и стимулировать восстановление спроса».

Акции

Убыточными в минувшем месяце стали почти все инвестиции в акции. За месяц, закончившийся 15 августа, индекс Московской биржи снизился на 3,4%, до отметки 2267 пунктов. При этом российский рынок продемонстрировал не самую худшую динамику среди рынков развивающихся и развитых стран. По данным Bloomberg, аутсайдером в августе стал казахстанский фондовый индекс, снизившийся за месяц почти на 7%. Среди развитых стран максимальное снижение продемонстрировал итальянский индекс FTSE MIB (5,9%). Снижение глобального спроса на рискованные активы подтверждают данные EPFR по движению средств нерезидентов, согласно которым из российских акций было выведено \$170 млн.

Хуже рынка чувствовали себя акции Сбербанка: от таких бумаг инвестор

потерял бы почти 17 тыс. руб. Столь сильное падение объясняется тем, что конгрессмены предложили внести в действующий закон ограничения, которые коснулись, в частности, и крупнейших российских банков. «Акции Сбербанка находились под наибольшим давлением со стороны продавцов, так как в этом активе сосредоточен максимальный абсолютный объем средств иностранных инвесторов», — отмечает начальник отдела экспертов фондового рынка «БКС брокер» Василий Карпунин.

Впрочем, не все российские акции принесли убыток своим покупателям. Инвестировав в акции «Роснефти» и ГМК «Норильский никель», инвестор мог заработать за месяц 4,9 тыс. руб. и 2,3 тыс. руб. соответственно. Обе компании экспортоориентированные, а потому выигрывают от произошедшего в августе обесценения курса рубля. К тому же цены на сырье остаются на достаточно высоком уровне. По данным Reuters, стоимость российской нефти Urals снизилась на 2,8%, до отметки \$67 за баррель, но осталась вблизи четырехлетнего максимума. Стоимость никеля держится возле максимума с марта 2015 года \$13 тыс. за тонну. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,50	1,80	7,20	30,45
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	6,93	7,42	12,43	4,46
ВКЛАД В ЕВРО	3,57	2,27	7,82	22,61
КУРС ДОЛЛАРА	7,90	8,31	13,05	3,85
КУРС ЕВРО	4,40	3,04	8,49	22,58

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	-3,88	-3,07	16,08	32,05
СБЕРБАНК	-16,97	-16,09	9,39	159,32
«РОСНЕФТЬ»	4,93	10,85	41,5	74,34
«ГАЗПРОМ»	-4,56	-4,23	20,17	-2,74
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	2,31	-0,65	25,24	9,27
«РУСГИДРО»	-9,31	-15	-24,19	18,6
«МАГНИТ»	-10,19	-23,9	-57,73	-67,09
«РОСТЕЛЕКОМ»	-2,83	7,13	6,77	-16,29
АЛРОСА	-5,5	4,77	20,05	40,45
«АЭРОФЛОТ»	-9,88	-17,89	-47,14	178,52

Источник: Reuters.



ПРЕДОСТАВЛЕНО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»

«О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФОНДАХ ДУМАЮТ ДЕСЯТКИ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ РОССИЯН»

Владельцы крупного капитала все чаще используют для контроля над своими активами персональные инвестиционные фонды. Об их особенностях и перспективах «Деньги» побеседовали с директором департамента по развитию продаж в регионах управляющей компании «Альфа-Капитал» Алексеем Алексеевым.



то представляет собой персональный фонд?

— С юридической точки зрения это закрытый паевой инвестиционный фонд (ПИФ), который формируется управляющей компанией для состоятельного клиента. Он вносит в фонд свои активы, а взамен получает инвестиционные паи. С этого момента он контролирует имущество не напрямую, а опосредованно, путем влияния на управление фондом. Паями он может распоряжаться по своему усмотрению как обычной собственностью: продавать, дарить, передавать по наследству.

— Сами по себе закрытые паевые инвестиционные фонды существуют в России давно. В чем их отличие в данном случае?

— Да, этот механизм успел хорошо себя зарекомендовать на практике. Но если раньше им пользовались в основном банки, корпорации и институциональные участники рынка для собственных нужд, то теперь он стал интересен и доступен индивидуальным инвесторам.

— Почему это произошло?

— Со стороны состоятельных клиентов всегда существовал запрос на эффективное управление портфелями активов — инвестиционной недвижимостью, пакетами ценных бумаг, долями в бизнесах, другим имуществом. Но данная задача часто решалась в зарубежных юрисдикциях, которые считались безопаснее и удобнее. События и тенденции последних лет показали, что это далеко не так. На их фоне усилился интерес к механизмам контроля над своими активами непосредственно в российском правовом поле, а персональные инвестиционные фонды идеально для этого подходят.

— Под событиями последних лет вы подразумеваете антироссийские санкции?

— Не только их. Продолжается деофшоризация экономики, которая стимулирует налоговую амнистию. Стираются межгосударственные границы для налоговых органов. Сохраняется и опасность введения новых персональных санкций с замораживанием активов на Западе. С учетом этих и других факторов многим состоятельным россиянам и спокойнее, и удобнее управлять своим имуществом без рисков иностранного владения. Тем более что персональные фонды практически ни в чем не уступают старым механизмам защиты частной собственности, даже превосходят их по ряду параметров.

— Что дает формирование закрытого паевого инвестиционного фонда помимо защиты от санкций?

— Благодаря отсутствию прямого контроля над активами и детально проработанной системе управления фондом снижаются риски любых недружественных действий, в том числе рейдерских атак. Исключаются потенциальные конфликты интересов, например, в связи с запретом на владение иностранным имуществом. Персональный паевой инвестиционный фонд удобно использовать и для передачи собственности по наследству. В данном случае один из плюсов заключается в том, что необязательно решать судьбу каждого своего объекта отдельно — достаточно распределить между наследниками паи фонда.

Объединение разрозненных активов в единый портфель упрощает управление ими и администрирование финансовых потоков. Вся информация консолидируется и предоставляется инвестору в удобном для анализа виде. Еще один большой плюс закрытого паевого инвестиционного фонда — это особый налоговый режим.

Он повышает отдачу от инвестиций и решает ряд известных проблем, таких как необходимость валютной переоценки активов.

— В чем особенность этого режима?

— В течение всего срока существования закрытого ПИФа действуют своеобразные налоговые каникулы: любые доходы, которые остаются внутри фонда, освобождаются от налога на прибыль. Разумеется, эти средства могут быть сразу реинвестированы, что увеличивает итоговую доходность портфеля. Это относится к арендным платежам, дивидендам, процентам, средствам от реализации недвижимости, ценных бумаг и так далее. Инвестор платит подоходный налог, только когда прекращается фонд, а также если получает от него промежуточные выплаты.

— А от чего зависят эти выплаты?

— От выбранной инвестором стратегии. В правилах доверительного управления можно зафиксировать определенную периодичность распределения инвестиционного дохода среди пайщиков, особенно если портфель активов генерирует стабильный денежный поток.

— Вы упоминали о проблеме валютной переоценки. В чем ее суть?

— В обычной ситуации по итогам каждого налогового периода инвестору приходится составлять отчетность, переводя стоимость своих валютных вложений в рубли. На бумаге из-за изменения курсов может возникать прибыль, с которой приходится уплачивать налог, даже если реальный денежный доход от инвестиций получен не был. В данном же случае прибыль фонда вплоть до прекращения его дея-



КОНСТАНТИН КОНОШИН

тельности не подлежит налогообложению. Установив для него срок жизни, скажем, в пять лет, вы можете в течение этого времени держать активы в любой валюте, не беспокоясь об их переоценке.

— Какие активы могут входить в портфель?

— Жилая и коммерческая инвестиционная недвижимость, доли в бизнесе, пакеты акций и другие финансовые инструменты. Возможно внесение в закрытый ПИФ интеллектуальной собственности, предметов коллекционирования, даже движимого имущества.

— А что не подходит для персонального фонда?

— Этот инструмент не предназначен для консолидации явно токсичных, проблемных инвестиций. Не удастся завести в портфель дом на Рублевке или другое жилье, используемое не для инвестирования, а для проживания семьи. У кого-то может возникнуть желание добавить в портфель личные автомобили, чтобы не думать о штрафах, ведь юридически владельцем транспортных средств становится фонд, а не пайщик. Но этого тоже сделать не получится — мы внимательно рассматриваем каждый случай. Не случайно полное название предлагаемого нами инструмента звучит так: персональный фонд по управлению личными активами. Слова «личный» и «персональный»

близкие по смыслу, но первое означает принадлежность конкретному человеку, а второе как раз подчеркивает уникальность каждой ситуации.

— Не рискует ли клиент лишиться контроля над своим имуществом?

— По уровню защищенности прав инвестора персональные фонды превосходят прямое владение активами и многие механизмы зарубежного права. Стратегия управления портфелем определяется заранее и фиксируется в правилах, которые проходят регистрацию в ЦБ. Имущество фонда подлежит независимой оценке не реже раза в полугодие. Проводимые сделки согласовываются инвестиционным комитетом, состоящим из пайщиков, а помимо этого должны быть акцептованы спецдепозитарием. Реестр владельцев паев ведет независимый лицензированный регистратор.

— Отчетность фондов публикуется в открытом доступе?

— Нет, законодательством это не предусмотрено. Подробные сведения о деятельности закрытого паевого инвести-

ционного фонда для квалифицированных инвесторов управляющая компания предоставляет только его пайщикам. Их реестр непубличный, к тому же паи могут учитываться на счете номинального держателя. Так что этот инструмент полностью подходит для ситуаций, когда клиенту важно сохранить конфиденциальность во избежание нездорового интереса к имуществу.

— Поскольку каждый фонд — продукт штучный, наверняка он обходится недешево?

— Комиссия управляющей компании за комплекс услуг по структурированию и администрированию портфеля инвестиций составляет порядка 1% — в среднем меньше, чем за управление открытыми паевыми инвестиционными фондами. Но вот порог входа достаточно высокий — стоимость портфеля должна начинаться от 300 млн руб. При более скромных суммах формирование персонального фонда, как правило, экономически нецелесообразно.

— Сколько ваших клиентов уже воспользовались этой услугой?

— О создании персональных фондов думают десятки состоятельных россиян, с которыми мы прорабатываем данный вопрос. Число уже сформированных ПИФов приближается к двадцати, в процессе подготовки находится еще столько же. Процедура организации фонда достаточно трудоемкая, поэтому всегда требует определенного времени.

— Какой ваш прогноз по притоку средств в персональные фонды?

— Мы ожидаем, что в течение ближайшего года более ста состоятельных клиентов «Альфа-Капитала» создадут такие фонды, а суммарная стоимость активов в их портфелях превысит 30 млрд руб. Персональный ПИФ — это не просто юридическая оболочка, в которую упаковывается имущество, это удобный механизм управления инвестициями, обеспечивающий очевидные дополнительные выгоды. Он практически незаметен для частных инвесторов, которые опасаются расширения санкций или ограничены во владении иностранным имуществом, а также может оказаться чрезвычайно полезен во многих других ситуациях. Поэтому я не сомневаюсь, что персональные фонды будут востребованы, и растущий интерес к ним это подтверждает. ●

«Персональные фонды практически ни в чем не уступают старым механизмам защиты частной собственности»

БИРЖЕВЫЕ ФОНДЫ ПО-РУССКИ

РЫНОК ОЖИДАЕТ ПОЯВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ETF



Биржевые фонды (ETF) — ликвидный инвестиционный продукт, позволяющий использовать различные стратегии. За счет низкой комиссии и неплохих результатов управления эти фонды уже завоевали популярность во всем мире, а объем активов под их управлением достиг \$5 трлн. Российское законодательство только в этом году позволило управляющим компаниям подобную практику.

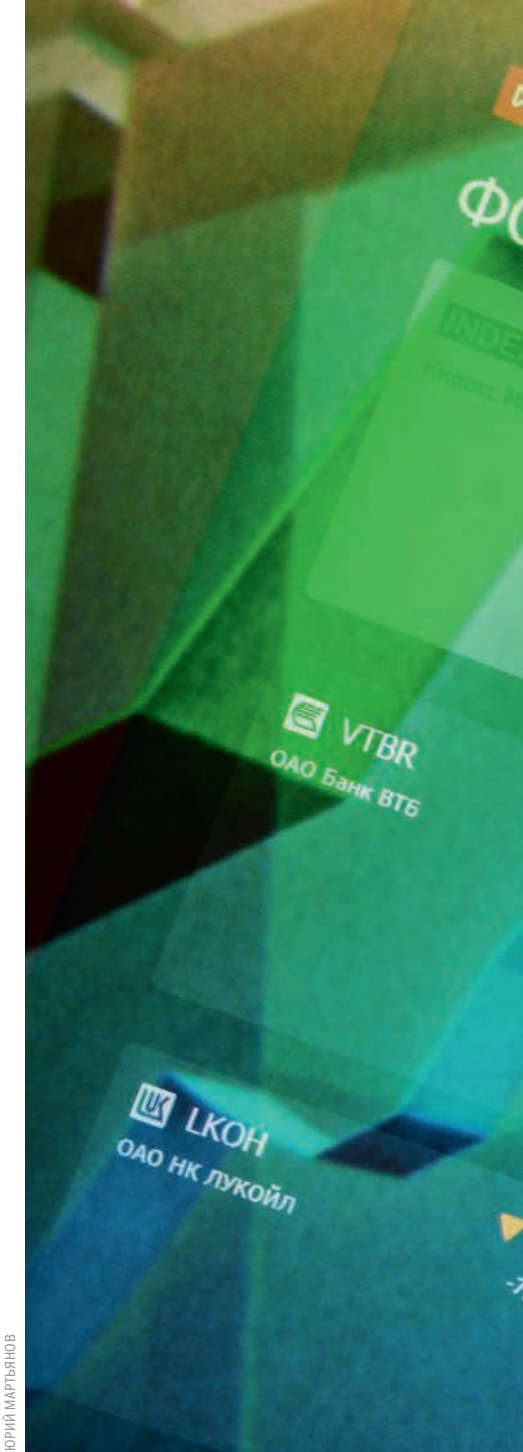
Профессиональные инвесторы уже давно спорят, что лучше — пассивное или активное управление фондами. Сторонники первого типа управления приводят доводы о минимальных комиссионных, более высокой ликвидности и стабильности результата. С другой же стороны убеждены, что такой подход лишает инвестора возможности отыгрывать самые привлекательные инвестиционные идеи в рамках специализации фонда. Одними спорами дело не ограничивается.

Пари на миллион долларов

Десять лет назад признанный гуру финансов Уоррен Баффетт заключил пари с менеджментом инвестфонда Protege Partners LLC о том, какая стратегия более эффективна. Господин Баффетт поставил \$1 млн на то, что вложения в хедж-фонды в долгосрочной перспективе из-за высоких расходов не смогут превзойти инвестиции в один из американских индексов. «За каждый шаг на рынке нужно платить. Брокер ничего даром не сделает!» — париовал Уоррен Баффетт. Представители же Protege Partners LLC посчитали, что хедж-фонды, активы которых тщательно отобраны экспертами, продемонстрируют результаты выше рынка, а значит, принесут инвестору большую прибыль.

Победителем в споре вышел Уоррен Баффетт, который пообещал направить выигранные деньги на благотворительность. По итогам 2017 года доходность позиций господина Баффетта в фонде Vanguard S&P 500 Index Fund, отслеживающем движение индекса S&P 500, составила 125,8%. Доходность же выбранных Protege хедж-фондов за это время составила в среднем 36,3%.

КРУПНЕЙШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИРЖЕВЫЕ ФОНДЫ (ETF)			Источник: ETFGI.	
			Активы (\$ млрд)	Рост активов с начала года (\$ млрд)
ISHARES CORE S & P 500 ETF	149,52		8,10	
VANGUARD TOTAL STOCK MARKET ETF	95,80		2,94	
VANGUARD S & P 500 ETF	90,35		5,25	
VANGUARD FTSE РАЗВИТИЕ РЫНКИ ETF	71,76		4,54	
ТОРГОВЫЙ ФОНД TOPIX	71,36		10,20	
POWERSHARES QQQ	66,19		3,20	
ISHARES CORE MSCI EAFE ETF	58,37		17,14	
ISHARES CORE US AGGREGATE BOND ETF	55,51		3,80	
БИРЖЕВОЙ ФОНД NIKKEI 225	53,40		4,65	
ISHARES CORE MSCI EMERGING MARKETS ETF	49,24		7,97	
ISHARES RUSSELL 2000 ETF	46,98		2,02	
ISHARES CORE S & P SMALL-CAP ETF	41,27		2,32	
DAIWA ETF TOPIX	34,48		5,63	
ПЕРЕЧИСЛЕННЫЙ ИНДЕКСНЫЙ ФОНД TOPIX	31,20		3,17	
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК ШВАБ	15,50		2,24	
ISHARES SHORT TREASURY BOND ETF	14,20		6,17	
ISHARES 1-3 YEAR TREASURY BOND ETF	13,94		2,66	
VANGUARD TOTAL INTERNATIONAL BOND ETF	11,58		2,21	
ISHARES ПЛАВАЮЩАЯ СТАВКА ОБЛИГАЦИЙ ETF	9,72		3,10	
ISHARES EDGE MSCI USA MOMENTUM FACTOR ETF	9,00		3,17	



ЮРИЙ МАРТЯНОВ

Конечно, приверженцы активного управления могут сказать, что один раз еще ничего не значит. Дескать, это случайность, да и управляющие оказались не столь успешными, как о себе возмнили. Но статистика последних лет свидетельствует: интерес инвесторов к пассивным стратегиям стремительно растет. По данным исследовательской компании ETFGI, активы под управлением биржевых инвестиционных фондов выросли за последние десять лет в пятнадцать раз. К слову, максимальный приток средств наблюдался в прошлом году. Стоимость активов всех мировых ETF в конце минувшего года составила около \$4,8 трлн, что на треть выше показателя конца 2016 года. В США приток в ETF в 2017 году достиг \$464 млрд против \$288 млрд годом ранее. Для сравнения: за тот же период поступления в паевые фонды достигли лишь \$91 млрд. В текущем году темпы привлечений в ETF замедлились, но все еще остаются на очень высоком уровне. По данным ETFGI, в июне объем мировой индустрии индексных продуктов держится возле уровня \$5 трлн, что на \$8,7 млрд больше показателя апреля. С начала года приток средств соста-



вил \$156,81 млрд, что на треть ниже показателя за аналогичный период 2017 года. По оценкам ETFGI, всего в мире существует свыше 7,4 тыс. пассивно управляемых фондов с листингом на 70 биржах в 57 странах.

Как это работает

Традиционно к инструментам пассивного управления относят индексные и биржевые инвестиционные фонды (ETF). Их стратегии основаны на отслеживании динамики тех или иных рыночных индексов или активов. В качестве базового актива могут выступать портфели различных ценных бумаг, товарные активы, валюты и инструменты срочного рынка. Стоимость акций фонда точно повторяет динамику цен базового актива. При этом ценные бумаги фонда обращаются на бирже, а значит, их можно купить и продать точно так же, как любую другую торгуемую цен-

ную бумагу. В то время как покупка или продажа обычного фонда происходит по цене закрытия торгового дня.

Популярности биржевым индексным фондам добавляет огромное разнообразие стратегий, на любой, даже самый изощренный вкус. Самой большой категорией ETF остаются индексные фонды. На сегодняшний день из десяти самых крупных биржевых фондов восемь относятся именно к этой категории, а сумма их активов составляет \$640 млрд. Эти фонды характеризуются очень высокой корреляцией с базовыми индексами. Традиционно это индекс признанного индекс-провайдера, такого как MSCI, S&P, Dow Jones или Barclays. Такие ETF дают возможность инвестировать в широкий рынок, не ограничивая себя одной страной или регионом.

Инвестор может заработать и на отдельных секторах экономики, приоб-

НЕДОСТАТКИ

Нет гарантий, что ETF будут точно отслеживать свои базовые портфели. Этому может помешать недостаток ликвидности той или иной бумаги, входящей в индекс. Из-за жесткой структуры ETF управляющий не может отыграть привлекательные инвестиционные идеи, увеличивая долю вложения в отдельные быстро растущие акции. В отличие от ПИФов пассивные фонды не защищены от падения индекса.

ретая отраслевые ETF. Покупка такого фонда позволяет занять позицию в популярных в данное время отраслях. Еще одной значительной группой биржевых фондов являются товарные ETF. В качестве базового актива в таких фондах выступают сырьевые товары (нефть, золото, цветные металлы), либо целые товарные корзины (металлов, сельхозпродукции), либо сырьевые фьючерсы. Эти фонды помогают выйти на товарные рынки даже инвесторам с небольшим капиталом, тем, кто не имеет прямого доступа к этому рынку.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Биржевой фонд (ETF) очень похож на паевой инвестиционный фонд, но выигрывает в «мелочах». Ключевое преимущество, за которое его полюбили на Западе, — это низкое комиссионное вознаграждение, взимаемое управляющей компанией. За счет того что менеджер фонда не занимается активным управлением, УК может взимать минимальную плату, которая на Западе колеблется от 0,01% до 1% годовых, тогда как комиссия ПИФа составляет 2–5%. Важное преимущество ETF — ликвидность и прозрачность структуры. За счет того что акции фонда торгуются на бирже, его можно легко купить и продать. К тому же состав фонда и долю каждой компании в его структуре можно узнать онлайн. В то же время ПИФ можно купить или продать только по цене закрытия, а состав доступен раз в квартал и без детализации. Стоимость акции ETF — от 500 руб. Для покупки розничного ПИФа инвестору потребуется сумма от 1 тыс. до 50 тыс. руб.

Отечественному рынку биржевых фондов только предстоит завоевать свое место под солнцем



REUTERS

Российский продукт

Мировой индустрии биржевых фондов уже почти полвека. В России же этот продукт только начинает свое развитие. В 2012 году в закон «Об инвестиционных фондах» были внесены поправки, которые вводили понятие биржевого паевого фонда, прототипом которого стали зарубежные ETF. В 2013 году правительство утвердило один из подзаконных актов — типовые правила доверительного управления биржевыми фондами.

Однако только в текущем году у российских управляющих компаний появилась возможность для формирования ETF по российскому законодательству. В конце апреля вступило в силу указание Банка России №4713-У, установившее требования к правилам определения и раскрытия расчетной цены одного пая биржевого фонда, которое обозначило срок определения цены пая не реже одного раза в 15 секунд. «Это и стало ключевым отличием ETF-фондов от открытых паевых фондов, допущенных к торгам, в которых определение стоимости пая производится по окончании торгового дня», — поясняет заместитель генерального директора по операционным расходам УК ТФГ Севинч Ипатова. По словам Николая Швайковского, руководителя направления по взаимодействию с госорганами УК «Альфа-Капитал», информация о текущей стоимости частных активов необходима как управляющей компании, так и маркетмейкеру в связи с требованием законодательства к вели-

чине максимально допустимого отклонения выставляемых котировок от расчетной стоимости пая не более 5%.

С появлением нового регулирования появилась возможность внесения корзины бумаг в оплату паев, выплаты инвестдохода, а также публикации внутридневной справедливой цены пая. «Ранее этого не было, поэтому можно было только вывести пай существующих ПИФов для вторичного обращения на бирже», — говорит гендиректор УК «Сбербанк Управление Активами» Евгений Зайцев.

На старт

«Деньги» опросили представителей крупных управляющих компаний, чтобы узнать, кто готовится запустить новый продукт. Только в УК «Сбербанк Управление активами» подтвердили факт переговоров с Московской биржей, пояснив, что готовится документация для первого российского ETF. «Мы подготовили все необходимое для запуска ETF: подали документы на регистрацию фонда в Банк России. После регистрации мы сможем выпустить его на рынок. Планируем запуск этим летом», — рассказал Евгений Зайцев. Этот фонд будет ориентирован на индекс MOEX Total Return. К тому же до конца года в компании рассматривают возможность запуска фондов на индекс S&P 500 или S&P 100, а также фонд облигаций. Комиссия управляющего будет ниже — 0,8% от стоимости частных активов (СЧА). Это почти втрое выше средневзвешенного уров-

ня годовой комиссии у ведущих мировых ETF, но значительно ниже вознаграждения по открытым паевым фондам (составляет 1,5–3% СЧА).

Впрочем, интерес к новому продукту проявляют и другие управляющие компании. «Мы всегда внимательно следим за развитием рынка, мировыми тенденциями, востребованностью продуктов среди инвесторов и сейчас рассматриваем возможные варианты запуска ликвидных фондов на нашей платформе», — отмечает председатель совета директоров компании «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. «В ближайшее время мы не планируем создание биржевых фондов, но будем внимательно следить за развитием ситуации», — заявил гендиректор УК БКС Игорь Кобзарь.

Основная проблема, с которой может столкнуться новый продукт на российском рынке, — отсутствие большого интереса к российским биржевым фондам как со стороны розничных инвесторов, так и со стороны управляющих, которым придется нести издержки на доработку инфраструктуры. По словам Николая Швайковского, отечественному рынку биржевых фондов только предстоит завоевать свое место под солнцем. Тем более что вовлеченность частных инвесторов в фондовые рынки в России очень низкая. И более чем за 20 лет индустрия не сильно поменялась.

Однако в последние два года ситуация на рынке коллективных инвести-

УОРРЕН БАФФЕТТ, ГЛАВА BERKSHIRE HATHAWAY



«Когда триллионы долларов управляются людьми с Уолл-стрит, которые взимают высокие комиссионные, непомерные прибыли обычно достаются управляющим, а не их клиентам. Крупным и мелким инвесторам лучше полагаться на низкозатратные индексные фонды»

ИМПОРТНЫЙ ПРОДУКТ

Российские инвесторы уже сейчас могут покупать ETF на Московской бирже, но эти продукты выпущены не по российскому законодательству. Такая возможность появилась в апреле 2013 года, когда начал торговаться FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF, ориентированный на вложения в российские корпоративные еврооблигации. Сегодня на бирже торгуется уже 14 биржевых фондов, ориентированных на фондовые индексы Китая, США, Японии, Великобритании, Германии, Австралии, а также на вложения в еврооблигации и золото. Основная часть фондов выпущена FinEx Funds Plc, управляющим фондов выступает входящая в ту же группу FinEx Investment Management LLP. В России уполномоченным лицом FinEx Funds PLC выступает управляющая компания «Финэкс Плюс». Еще два фонда выпущены в этом году компанией IPI Funds. Общий объем активов ETF на российском рынке приблизился к \$180 млн, что уже выше, чем в ряде стран Европы, где рынок ETF развивался намного дольше. Средний объем торгов большинства из этих ETF составляет 2–7 млн руб. в день.

ций начала радикально меняться, что позволяет участникам рынка рассчитывать на популярность российских ETF. «Развитие ИТ-технологий, снижение процентных ставок по депозитам и отчасти ослабление уровня доверия к частным банкам полностью меняет модель инвестиционного поведения населения», — считает Севинч Ипатова. — В целом концепция ETF как доступного, качественного, малозатратного финансового инструмента может стать ключевой моделью для популяризации финансовых инструментов среди населения». ●

О МАЛОМ И СРЕДНЕМ ЗАМОЛВИТЕ СЛОВО

БАНКИ ПРЕОДОЛЕВАЮТ КРИЗИС ДОВЕРИЯ ЧАСТНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

О важности кредитования малого и среднего бизнеса говорят давно и много. На практике банки проявляют большую осторожность по отношению к таким заемщикам. И это понятно — просчитать риски в этом сегменте чрезвычайно трудно из-за непрозрачной бухгалтерии. По статистике, кредиты такого рода компаниям отличаются высоким уровнем невозвратов. Впрочем, игроки рынка оптимистичны: новые технологии позволят решить старые проблемы.



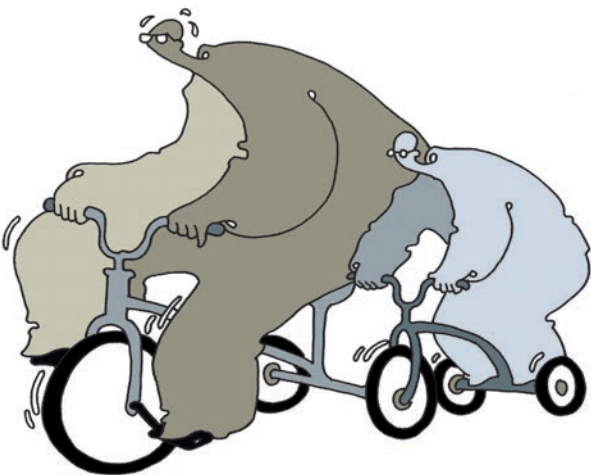
Трудный путь восстановления

Только в прошлом году после долгой стагнации наметилось восстановление рынка кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ). «В 2014–2015 годах из-за серьезного ухудшения платежеспособности небольших компаний 30 крупнейших банков более чем на 40% сократили объемы финансирования малых и средних предприятий», — вспоминает ведущий аналитик „Эксперт РА“ Екатерина Михлина. — Как и в кризис 2008–2009 годов, каждый четвертый заемщик в сегменте МСБ уходил в дефолт. И даже сейчас, хотя абсолютный объем просроченной задолженности снижается, ее доля в кредитном портфеле МСБ остается очень высокой — по данным „Эксперт РА“, 13,8% на 1 июля 2018 года».

«В целом медленные по сравнению с другими сегментами темпы восстановления финансового положения малого и среднего бизнеса связаны с тем, что небольшие компании тяжелее переживают кризис, чем крупные корпорации», — отмечает госпожа Михлина. По ее мнению, малый бизнес серьезно страдает из-за «чистки» банковского сектора — отзываются лицензии у банков, где эти клиенты размещали средства, а депозиты часто оказываются незастрахованными. Это больно бьет по ликвидности компаний и, как следствие, по их способности обслуживать свои кредиты, констатирует госпожа Михлина.

«У сегмента МСБ есть и весомое преимущество по сравнению с крупным бизнесом», — оптимистичен начальник управления развития малого и среднего бизнеса Абсолют-банка Сергей Нечушкин. По его мнению, как правило, эти компании и восстанавливаются быстрее, чем крупный бизнес, приспособившись к работе в новых условиях.

«На протяжении последнего года мы видим устойчивый тренд на восстановление объема кредитования клиентов МСБ», — говорит эксперт. — Если ранее банки работа-



ли преимущественно с крупным бизнесом, то в последние три-четыре месяца на рынке появились целевые кредитные программы, ориентированные именно на клиентов МСБ».

«Наиболее заметные улучшения наблюдаются в отраслях, связанных с импортозамещением и ориентированных на устойчивый спрос на внутреннем рынке», — уточняет директор департамента малого бизнеса Росбанка Максим Лукьянович.

Желанные ставки

Вслед за снижением ключевой ставки Банка России банки удешевляли стоимость кредитов и для МСБ. Были расширены госпрограммы по поддержке этого направления. В конце прошлого года была утверждена новая программа субсидирования кредитов из средств федерального бюджета, благодаря чему есть возможность получить финансирование по ставке от 6,5% годовых. «При этом средневзвешенная ставка по долгосрочным кредитам МСБ снижается сильнее, чем по кредитам со сроком до года, — за минувший год ставка упала на 2,4 процентного пункта, до 10,7% годовых», — говорит Екатерина Михлина.

«Тренд на постепенное снижение ставок прослеживается уже пару лет и будет сохраняться при условии макроэкономической стабильности», — констатирует директор департамента малого и среднего бизнеса СМП-банка Александр Киселев. — В следующем году средние ставки могут стать однозначными, то есть менее 10%».

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МЛН РУБ.)

ДАТА	ОБЪЕМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ
01.01.2014	5160644	365445
01.01.2015	5116828	394388
01.01.2016	4885336	666199
01.01.2017	4468880	636001
01.01.2018	4169896	622718
01.07.2018	4455319	615122

Источник: данные ЦБ.

Немного статистики

В авторитетном рейтинге Doing Business Россия находится на 29-м месте в мире по фактору «Получение кредитов». Наша страна недобирает баллы по охвату государственным кредитным реестром информации о заимствованиях физических лиц и компаний, но это не критично, поскольку она есть в частных бюро. При этом мы отстаем по индексу уровня защиты кредитных операций (8 баллов из 12), который оценивает, в какой степени законодательство по обеспечению и банкротству защищает права заемщиков и кредиторов и таким образом способствует кредитованию. Россия находится на 58-м месте в мире по фактору «Разрешение неплатежеспособности», в частности, при банкротстве кредиторы получают только 40% задолженности (в развитых странах — 71,2%) и процесс длится более двух лет.

Господдержка МСБ

Сейчас на рынке действуют две основные программы поддержки МСП — программа стимулирования кредитования (на платформе корпорации по развитию МСП) и программа субсидирования процентных ставок. Первая разработана Минэкономки совместно с ЦБ для кредитования проектов в приоритетных отраслях (сельское хозяйство, обрабатывающее производство, транспорт и связь, внутренний туризм, здравоохранение, сбор, обработка и утилизация отходов и др.) и действует с конца 2015 года. Размер кредита в рамках этой программы составляет не менее 3 млн руб. (до 1 млрд руб.), а процентная ставка для малых предприятий не превышает 10,6%, для средних — 9,6% годовых. Срок кредитования — до трех лет. Участниками программы являются 47 российских банков. Механизм программы такой: банк выдает кредит на льготных условиях, а затем обращается в ЦБ за фондированием под 6,5%. По требованиям программы компания-заемщик должна иметь положительный финансовый результат за предыдущий год, положительные чистые активы. Общий долг не должен превышать операционную прибыль юрлица (или группы компаний) более чем в пять раз. В рамках программы субсидирования процентной ставки, которую с этого года реализует Минэкономки, заемщики могут получить кредиты по ставке до 6,5% годовых (на инвестиционные цели или пополнение оборотных средств). Субсидирует недополученный доход банку Минэкономки. Уполномоченный банк предоставляет заемщику инвестиционный кредит в размере от 3 млн до 1 млрд руб. сроком на десять лет или кредит на пополнение оборотных средств от 3 млн до 100 млн руб. на срок до трех лет. В программе участвуют 15 уполномоченных банков — 6 федеральных и 9 региональных. Для получения кредита необходимо, чтобы компания занималась бизнесом в приоритетных областях экономики, не имела просроченной задолженности как по кредитам, так и по налогам, сборам, заработной плате.

В результате уверенно растет спрос на кредитные средства. По данным «Эксперт РА», объем выдачи кредитов МСБ в первой половине 2018 года составил 3,1 трлн руб., что на 6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «В целом по рынку наблюдается более рациональный подход клиентов к использованию заемных средств, улучшается качество финансового планирования», — отмечают в ВТБ. — Сейчас уровень просрочки в данном сегменте относительно невелик и позволяет предлагать широкий продуктовый ряд клиентам, заинтересованным в дополнительном финансировании».

Как оценивают заемщиков

Требования к заемщикам со стороны банков по-прежнему остаются высокими. По результатам анкетирования, проведенного RAEX в рамках ежегодного исследования рынка кредитования МСБ, большинство опро-

шенных банков (57%) консервативны в оценке заемщиков, 29% участников ужесточили свои требования к МСБ при выдаче кредита и всего 14% респондентов планируют смягчать требования к заемщикам. Основным препятствием на пути к получению ссуды для малых и средних предпринимателей остается дефицит у МСБ качественного залогового обеспечения, а также отсутствие грамотно составленной бухгалтерской отчетности.

«Смягчению требований к заемщикам очень способствует новый уровень информационной прозрачности и использование технологий big data для анализа кредитного качества клиентов», — объясняет директор по развитию кредитных продуктов Альфа-банка Марина Полякова. — Банки используют для оценки потенциального заемщика данные из БКИ, ЕГРЮЛ, СПАРК, коммерческих баз и агрегаторов различных данных». Кроме того, значительный объем ин-



ДЕСЯТЬ СОВЕТОВ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БАНКОМ

Совет №1: формируйте хорошую кредитную историю

Комментарий эксперта. «Соблюдение кредитной дисциплины оказывает очень существенное влияние на принятие решения о предоставлении кредита и условия предоставления заемных средств», — говорит Сергей Нечушкин из Абсолют-банка.

Совет №2: готовьте информативную отчетность на уровне группы компаний

(95% заемщиков в России представляют собой не отдельные юрлица или ИП, а именно группу компаний.) Комментарий эксперта. «Отчетность многих компаний и групп непрозрачна, что является проблемой для самих же собственников», — поясняет Максим Лукьянович из Росбанка. — Иногда специалисты банка проводят фактически воссоздание реальной управленческой отчетности бизнеса и зачастую открывают собственникам глаза на реальное положение вещей в бизнесе. Порой это заканчивается сменой бухгалтера или финансового директора».

Совет №3: работайте с одним банком

Комментарий эксперта. «Иногда клиенты пытаются выгадать на мелочах, разнося свои операции по нескольким банкам: в одном — депозит, через другой — РКО, платежи, в третьем — кредит», — говорит Марина Полякова из Альфа-банка. — Однако чем больше у вас продуктов в банке, тем лучше банк понимает деятельность и операции клиента и тем выше к нему доверие и лучше условия по обслуживанию».

Совет №4: четко формулируйте цель кредитования

Комментарий эксперта. «Чем лучше будет проработан план, который вы представите в банк, тем больше шансов у вас получить одобрение», — предупреждает Сергей Нечушкин. — Это важно, так как банк сможет оценить жизнеспособность вашего проекта и дополнительно получит информацию об уровне квалификации руководителя».

Совет №5: называйте банку реальную цель получения кредита

Комментарий эксперта. «К сожалению, иногда клиенты пытаются, например, взять кредит на дофинансирование инвестиционного проекта под видом кредита на пополнение оборотного капитала. В процессе финансового анализа это становится очевидно банку и не добавляет доверия к клиенту», — говорит Максим Лукьянович из Росбанка.

Самая яркая заявка на кредит МСБ

«Клиент обратился в банк за реструктуризацией ранее полученного кредита, так как не мог выполнять платежи по кредиту,— рассказали в Абсолют-банке.— В качестве причины обращения за реструктуризацией кредита было указано, что генеральный директор компании... неудачно сделал пластическую операцию. Клиент не смог ответить на вопрос о планах компании в случае удачного проведения пластической операции генерального директора».

формации собирают и агрегируют госорганы, расширяя доступ к различным информационным базам.

«Государством создана система операторов фискальных данных, благодаря которым обеспечивается сбор и хранение данных по кассовой деятельности компаний,— рассказывает Марина Полякова.— При рассмотрении кредитной заявки, в случае получения согласия клиента, банкам намного проще будет принимать решения, опираясь на официальную информацию из независимого источника». Благодаря этому сокращается количество субъективных отказов или отказов по причине невозможности оценить кредитоспособность бизнеса, добавляет Александр Киселев из СМП-банка. «Банки накопили обширный опыт и могут прогнозировать, как тот или иной параметр повлияет на качество обслуживания долга»,— резюмирует господин Киселев.

Игроки рынка ожидают, что кризисные пики дефолтности в МСБ в будущем уже не повторятся. «После кризиса большинство банков существенно ужесточили подходы к оценке рисков, поэтому уровень дефолтности кредитов, выданных после кризиса, достаточно низкий,— указывают в банке „Уралсиб“.— С ростом кредитных портфелей дефолтность немного возрастает, но ее рост существенно медленнее роста портфелей». ●

ВЕДОМОСТИ/ТАСС



Совет №6: обязательно информируйте банк в случае форс-мажора

Комментарий эксперта. «В большинстве банков задолженность передается на взыскание в течение 30 дней после возникновения просрочки — начинаются аресты счетов, залога, судебное производство,— рассказывает Александр Киселев из СМП-банка.— Для банка это нежелательная ситуация, это долго и затратно. Лучше заранее скорректировать график погашения, пересмотреть условия сделки и выйти тем самым из затруднительной ситуации».

Совет №7: контролируйте долговую нагрузку

Комментарий эксперта. «Когда бизнес начинает активно расти, есть риск переоценить свои силы, и в случае ошибки, срыва поставки или другой непредвиденной ситуации найти дополнительное финансирование при большом количестве действующих кредитов будет очень непросто»,— предупреждает Александр Киселев.

Совет №8: выделите сотрудника для общения с банком

Комментарий эксперта. «Часто этот вопрос поручают главному бухгалтеру или другому специалисту, для которого работа с банком — вторичная задача. В результате обмен информацией медленный, процесс получения кредита может затянуться, что не идет на пользу ни бизнесу, ни банку»,— указывает Александр Киселев.

Совет №9: не пользуйтесь услугами фирм-однодневок для налоговой оптимизации или обналичивания средств

Комментарий эксперта. «Проблемы у клиента могут возникнуть уже в части отказа банка в расчетно-кассовом обслуживании, если операции клиента будут признаны сомнительными в соответствии с 115-ФЗ,— уточняет Максим Лукьянович.— Соответственно, без РКО получение кредита в данном банке будет невозможно».

Совет №10: не тратьте время и деньги на кредитных брокеров

Комментарий эксперта. «Заблуждение думать, что посредники увеличивают шансы на получение кредита,— отмечает Марина Полякова.— Обращение через посредников только удлинит процесс, клиент потеряет время и понесет лишние расходы на брокера. Проверять информацию о клиенте банк будет так же тщательно и по тем же источникам, базам данным, как и при прямом обращении».

«МАЛЫЙ БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ ОБСЛУЖИВАНИЕ В ОНЛАЙНЕ»



Сейчас многие банки делают ставку на работу с МСБ, как вы считаете — почему?

— Основным триггером движения в сторону малого бизнеса стал кризис 2008 года. В принципе это был переломный момент, когда поменялась модель банкинга. Банки обнаружили, что возможности для зарабатывания процентного дохода сокращаются и надо искать новые ниши, новые модели. И тогда многие задумались о комиссионных продуктах, в том числе и Альфа-банк. Именно в этот момент мы поняли, что нужно развивать расчетно-кассовое обслуживание малого и среднего бизнеса. МСБ — это все еще достаточно свободный для банков рынок. Главное преимущество — его умение подстраиваться под любую экономическую ситуацию. В сегменте МСБ банк может быстро нарастить клиентскую базу, предложив уникальный продукт. Мы именно на это и сделали ставку.

— Когда это было?

— В 2010 году, и я считаю, что именно Альфа-банк раскачал эту тему. Мы пошли на рабочие места предпринимателей: в парикмахерские, на склады, в магазины — и стали предлагать расчетно-кассовое обслуживание.

— Сейчас, когда почти любой крупный банк может предложить малому бизнесу РКО, в чем ваше преимущество?

— Пережив все эти годы отзывов лицензий, клиенты выбирают банки, которым доверяют. Но банк должен быть не просто надежным, а предложить клиенту действительно ценное, востребованное решение. Наша линейка РКО учитывает потребности не в целом малого бизнеса, а конкретных клиентских групп. Мы разработали пакеты услуг с отраслевой спецификой — например, предложения для нотариусов, таксистов, платежных агентов, отдельные решения для компаний-оптовиков и компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

— Специфика — это понятно, но есть у всех малых предприятий что-то общее?

— Да, клиентам нужны простые, быстрые решения для того, чтобы вести бизнес. Поэтому, например, мы в услугу открытия счета «встроили» помощь в регистрации бизнеса. Наши клиенты могут получить юридические консультации, онлайн-бухгалтерию и много других услуг для бизнеса в рамках нашего «Клуба клиентов».

— Что такое «Клуб клиентов»?

— «Клуб клиентов» — это история про то, как помочь малому бизнесу, как его поддержать. Чтобы выбирали нас, нужно дать клиентам больше чем просто банковское обслуживание. Что, в принципе, хотят клиенты? На сегодняшний день, по их словам, нужно три вещи. Первое: больше клиентов и партнеров. Потому что это расширит их бизнес. И мы активно думаем, как помочь нашим клиентам найти новые рынки сбыта и увеличить клиентский поток. Второе — знания. Клиенты малого бизнеса объективно осознают, что у них недостаточно знаний в маркетинге, в продажах, в законодательстве, и стремятся восполнить эти пробелы. И третье — наши клиенты хотят получить информацию, как правильно работать с кадрами.

— Как вы восполняете эти пробелы?

— Большим спросом пользуются конференции нашего «Клуба клиентов», которые проходят каждый месяц в крупных городах России. Это бесплатное для клиентов мероприятие, куда приезжают бизнес-тренеры, гуру в области маркетинга, продаж, менеджмента, которые рассказывают про то, что важно и ценно клиентам. Сейчас на первый план для малого бизнеса вышли вопросы, связанные с изменениями законодательства. Самое острое — это 115-ФЗ, так называемый антиотмывочный закон. Государство последовательно ужесточает налоговый и финансовый контроль. У малого бизнеса не хватает ни ресурсов, ни квалификации, чтобы самостоятельно разобраться во всех изменениях и не поставить свой бизнес под удар. И тут, я считаю, банки должны выступать переводчиком с языка регулятора на язык, понятный предпринимателю. Мы для своих клиентов проводим вебинары по 115-ФЗ, разъясняем новые правила. Это очень востребовано.

— Мы уже довольно долго говорим про МСБ, но ведь это не просто градация ФНС, что для вас МСБ?

— Действительно, есть критерий, который дает государство, а есть подходы, которые сложились в банках. У нас это случилось, я бы сказал, опытным путем. Изначально мы ориентировались на компании с годовой выручкой до 350 млн руб.

Но посмотрев на поведение клиентов, на их потребности, мы разделили их еще на несколько категорий: клиенты, которым важны простые типовые решения, так называемый микросегмент: с выручкой до 90 млн руб. Далее очень широкая категория: 90–3500 млн руб., это клиенты классического малого бизнеса, которые заинтересованы и в простых быстрых продуктовых предложениях, и в сложнотруктурированных вариантах финансирования. И верхний сегмент — клиенты с выручкой 3,5–10 млрд руб. Это уже большие, а в масштабе своих регионов даже крупные компании, которые в структуре Альфа-банка также относятся к блоку малого и среднего бизнеса.

— Но всем этим клиентам нужны деньги. Вы готовы их давать — в кредит?

— Мы для себя понимаем, что работа по комиссионной модели — это главный акцент. Сейчас в структуре прибыли блока «Малый и средний бизнес» доля комиссионного дохода составляет 60%. Кредитный портфель — это лишь 15% чистой прибыли блока МСБ. Но не кредитовать, конечно, невозможно. Кредиты — это то, в чем клиенты очень нуждаются. Мы кредитруем все сегменты: и самый маленький, и средний бизнес, и верхний сегмент среднего бизнеса. Уже запущена хорошая платформа для массовой выдачи — экспресс-овердрафт для действующих клиентов. Сейчас мы его выдаем за один день. Цель — к началу 2019 года сократить время выдачи до

АЛЬФА-БАНК

Крупнейший частный банк России. Согласно МСФО, по итогам 2017 года совокупные активы банковской группы «Альфа-банк» составили \$44,7 млрд, совокупный кредитный портфель — \$28,6 млрд, совокупный капитал — \$6,4 млрд. Чистая прибыль за 2017 год — \$798 млн. По состоянию на 31 декабря 2017 года в Альфа-банке обслуживалось более 420 тыс. корпоративных клиентов и 14,3 млн физлиц. В России и за рубежом открыто 762 отделения и филиала, в том числе дочерний банк в Нидерландах и финансовые дочерние компании в Великобритании и на Кипре.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ АЛЬФА-БАНКА

десяти минут и последовательно увеличивать средний размер кредита.

— Но кредитование МСБ — это огромные риски?

— Основной риск — ухудшение финансового состояния заемщика, которое может быть обусловлено как локальными причинами — ошибками в менеджменте, изменениями условий работы контрагентами, ростом конкуренции, так и макроэкономическими факторами, связанными со снижением уровня покупательной способности населения, появлением на рынке крупных монополистов, изменением регулирования. Ситуация с кредитным качеством клиентов МСБ неоднородная: даже сейчас

мы видим большое количество клиентов, которые могут успешно брать заемные средства и за счет своей бизнес-модели эти средства возвращать.

— Есть ли у вас целевые показатели в сегменте МСБ?

— Наша задача в ближайшие три года — рост активной клиентской базы до 700 тыс., доля рынка — не менее 10%.

— А сколько у вас всего клиентов МСБ?

— Сейчас у нас 350 тыс. активных клиентов, до конца года будет 450 тыс.

— И что вы можете им предложить?

— У нас широкая линейка. Классические кредитные продукты, гарантии,

аккредитивы. В расчетных продуктах для МСБ Альфа-банк был законодателем мод, мы первыми на рынке запустили коробочные решения по расчетам и кассовому обслуживанию, которые «заточены» под потребности и особенности бизнеса конкретной группы клиентов.

— Есть ли место технологиям в работе с МСБ?

— Малый бизнес в принципе требует технологичных решений — чтобы выжить, он обязан быть мобильным и экономным. Малым предприятиям некогда тратить время на поездки в банк, они хотят обслуживаться в онлайн. У нас в сегменте «средний и региональный бизнес» 75% клиентов совершают операции удаленно, а в малом бизнесе — более 80%. Мобильным банком пользуется почти половина клиентов, то есть они в телефоне смотрят остатки, проводят платежи. Примерно 99% платежей проходит в онлайн — это история про то, что бумажные платежки канули в Лету.

— Государство поддерживает МСБ, вы участвуете в этих программах?

— Мы участвуем во всех инициативах государства, направленных на

развитие МСБ. С 2015 года мы являемся аккредитованным банком в рамках программы стимулирования кредитования компаний МСБ, работаем с Минэкономразвития по программе субсидирования и льготной ставки кредитования в приоритетных отраслях. Сейчас на этом рынке происходят изменения, и мы готовим достаточно много предложений от Альфа-банка совместно с государственными органами.

— Поддержка со стороны государства достаточна?

— Конечно, хотелось бы, чтобы этих программ было больше, они были прозрачнее и механизм получения клиентом средств был проще. Процедура достаточно сложная, и клиенты иногда жалуются, упрекая в этом банк, но мы не задаем правила, мы являемся провайдером этих программ. Я рассчитываю, что государство будет и наращивать объемы поддержки, и повышать доступность таких программ. С учетом того что происходит в экономике страны, поддержка малого бизнеса — это правильный фокус.

— Каково малому бизнесу в текущей экономической ситуации?

— Малый бизнес стремительно реагирует на изменения. Меняется политика государства — меняется и рынок, меняется и клиент. Я с большим любопытством наблюдаю сейчас, как малый бизнес трансформируется под новую модель потребления. К примеру, такое явление, как шеринг-экономика (sharing economy — «экономика совместного пользования»), привело к появлению таких сервисов, как каршеринг или служба доставки. Другой пример: с приходом Uber, «Яндекс.Такси», Gett в огромном количестве появились таксисты — индивидуальные предприниматели. А раньше рынок делили таксопарки и частники. Сейчас ИП-таксисты — отдельный сегмент, для которого банки разрабатывают отдельные продукты. Все эти перемены приводят к появлению новых бизнесов, трансформации существующих предприятий. ●

«Банки должны выступать переводчиком с языка регулятора на язык, понятный предпринимателю»

ДЕНИС ОСИН

Родился в 1972 году в Москве. В 1999 году окончил Московский государственный университет печати по специальности «бухучет и аудит». В 1995–2006 годах работал в компаниях FMCG-сектора. Занимал позицию регионального менеджера в международных компаниях Kraft Foods, Hochland, Perfetti Van Melle, Schweppes. В июле 2006 года присоединился к команде Альфа-банка. В апреле 2018 года вошел в состав правления Альфа-банка, возглавляет направление «Малый и средний корпоративный бизнес».

ДЕТИ УХОДЯТ В БЕЗНАЛ

БАНКИ ВЗЯЛИСЬ ЗА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ



Банковские карты для детей в возрасте от 14 лет появились два-три года назад, карты для детей от шести до 14 лет банкиры стали предлагать много позже. По словам руководителя отдела дебетовых карт, пакетов услуг и программ лояльности Райффайзенбанка Ксении Андреевой, детские карты — это пока еще нишевой продукт, они есть далеко не у каждого банка, но среди родителей продукт вполне востребован. Как показывает исследование Райффайзенбанка, порядка 70% клиентов банка хотели бы оформить для своих детей банковскую карту.

Подсадить на себя

По словам главы дивизиона «Особенные решения» Сбербанка Александры Алтуховой, на сегодняшний день менее десяти игроков на рынке готовы предложить продукты для детей. Однако в будущем, по ее мнению, все больше кредитных организаций будут обзаводиться подобными предложениями.

«Конечно, изначально для ребенка банкинг скорее забава, игра, но потом ребенок втягивается. Когда же он вырастает, останется в этом банке», — уверен руководитель департамента по развитию бизнеса Visa в России Михаил Повалий. Кредитные организации, работающие в массовом сегменте, сейчас активно стараются «подсаживать» следующее поколение на свои услуги.

Чего хочет ребенок

Почему не каждый банк располагает детскими продуктами? По мнению Екатерины Тутон, вице-президента банка «Восточный», детская карта при кажущейся легкости и «несамостоятельности» (такие карты оформляются как дополнительные к взрослым) — очень сложный продукт. «Он предполагает понимание детской психологии в комбинации с родительскими задачами», — поясняет она. — Мы же понимаем, что дети все воспринимают как игру, соответственно, продукт должен быть максимально игровым — и это должно быть представлено либо в оформлении (дизайне), либо функционально (например, специализированные детские категории для получения повышенного кэшбэка). При отсутствии должного внимания к образовательной части и платежной дисциплине со стороны родителя и контроля со стороны банка банковская карта в руках ребенка может надолго остаться игрушкой». По мнению госпожи Тутон, не все банки готовы пойти на создание такого специального детского продукта (к слову — потенциально затратного). «Сегодня это продукт на перспективу, ведь настоящим клиентом держатель детской карты станет спустя пять—десять лет», — резюмировала она.

Возрастная картология

Возраст шесть лет — минимальный возраст ребенка для оформления банковской карты. Он выбран не случайно. И дело даже не в том, что многие дети в этом возрасте идут в школу и делают первые попытки перемещаться самостоятельно в большом городе. Действующее законодательство возрастной промежуток от шести и до 14 лет относит к частичной дееспособности. Дети в этом возрасте по закону могут самостоятельно совершать мелкие бытовые сделки и сделки по распоряжению средствами, предоставленными законным представителем или с его согласия третьим лицом.

В возрасте от 14 до 18 лет дети по закону могут уже распоряжаться своими заработками, а также официально открывать собственные вклады.



ЮРИЙ МАРТЯНОВ

Банковские карты для детей в возрасте до 14 лет всегда оформляются как дополнительные к счету родителя. Подросткам 14–18 лет уже можно открывать карты, не привязанные к родительскому счету.

Идеальный продукт

Какая же карта будет идеальной с точки зрения ребенка? «Крутая!» — уверены банкиры. Детям не важна стоимость обслуживания или «статусность» карты (обычная или «золотая») — у них другие приоритеты. «Дети сейчас, по сути, живут в диджитал-пространстве, для них тривиальная возможность платить с помощью телефона воспринимается как что-то в высшей степени „крутое“, — рассуждает Александра Алтухова. — Кроме того, дети часто опасаются, что карта просто потеряется у них в школьном рюкзаке, а телефон — нет». То есть, по сути, наличие карты — это уже круто, наличие же высокотехнологичной карты — еще круче, отметила она. Кроме того, по мнению госпожи Алтуховой, дети часто выбирают индивидуальный дизайн карты: для них ценнее что-то «зафоткать» для карты или загрузить на нее картинку из галереи в мобильном телефоне.

Эксперты отмечают, что часто родители идут по пути наименьшего со-



«ПРЕДУПРЕЖДАЙТЕ
ДЕТЕЙ О РИСКАХ»

ВАЛЕРИЙ ЛЯХ
директор департамента Банка
России по противодействию
недобросовестным практикам

Мошенники, в том числе с помощью методов социальной инженерии, все чаще вовлекают в свои схемы детей. В ход идут самые разные уловки. Иногда детей пытаются использовать в мошенничестве. Например, когда звонят по случайным номерам и сообщают, что абонент якобы выиграл крупный приз и для получения выигрыша надо продиктовать код и номер банковской карты. Если трубку взял ребенок, то обман проверить легче. Иногда создаются специальные схемы, рассчитанные на детей. Например, в мобильных играх и приложениях предлагают обменять деньги со счета на виртуальные значки, подключают детей без их ведома к платным подпискам. Ущерб обычно небольшой — 100–300 руб. И родители замечают это не сразу. Проблема еще и в том, что многие компании продают свои игрушки легально. Но одно дело, когда речь идет о взрослом человеке, осмысленно тратящем таким образом деньги на развлечения, другое — когда компания осознанно делает ставку на детскую психику. Это как минимум неэтично. Пока мы только изучаем проблему, готовых решений нет, но обратить на нее внимание должны также правоохранители, операторы мобильной связи, Роскомнадзор.

противления — на себя оформляют неименную карту без технологии PayPass, затем просто отдают ее детям. Безо всякого детского банкинга и прочих «детских» особенностей, придуманных банком. Как правило, для этих целей используют карты либо бесплатные, либо те, что имеют минимальный тариф на обслуживание. Представители банков убеждены, что подобные банковские продукты никак не попадают под детское представление о «крутизне»: они неименные, нетехнологичные, к тому же еще в интернете не позволяют покупки совершать. Поэтому, не сомневаются эксперты, подобные банковские карты, как и кнопочные мобильные телефоны, для детей совершенно непривлекательны.

Почем «круть»
На практике как раз те самые детские «крутые» карты далеко не бесплатны. «За крутизну надо платить», — отмечает директор по мониторингу электронного бизнеса Альфа-банка Алексей Голенищев. — И это тормозит многих родителей, которые плохо представляют себе преимущества банковской карты для ребенка, поэтому не испытывают желания платить за «круто», а если и готовы платить, то немного». Банки в принципе понимают мотивы родителей и готовы пойти им навстречу. «Думаю, что в ближайшее время кредитные организации будут предлагать детские карты с бесплатным льготным периодом, чтобы родители и дети могли осознать, нужен им

этот продукт или нет», — полагает Александра Алтухова. Исследования Сбербанка показали, что примерно половина опрошенных родителей готовы платить за детскую карту до 300 руб. в год. «Более дорогие карты, согласно нашим опросам, уже не кажутся привлекательными родителям — люди не видят смысла тратить больше денег», — отмечает Александра Алтухова. Банки, естественно, предлагают детские банковские карты с ценником в этом диапазоне. При этом имеет большое значение, в каком сегменте находится банковская карта самого родителя. Чем родитель «более премиальный», тем меньше он смотрит на стоимость обслуживания детской карты, отмечают эксперты. У детских же карт нет деления

БАНКОВСКИЕ КАРТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ 6–7 ЛЕТ

БАНК	НАЗВАНИЕ КАРТЫ	ВОЗРАСТ (ЛЕТ)	СТОИМОСТЬ ЕЖЕГОДНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (РУБ.)	КЭШБЭК	СТОИМОСТЬ СМС (РУБ.)	ОНЛАЙН- БАНК (РУБ.)	СТОИМОСТЬ ВЫПУСКА (РУБ.)	ЕЩЕ ПЛЮСЫ
БИНБАНК	JUNIOR	6–17	600	0%	0	0	0	ГОРОДА ПРОФЕССИЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	ДЕТСКАЯ	6–17	490	5% НА ВСЕ ТРАТЫ ПО КАРТЕ С 14 ЛЕТ	60	0	0	ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ, ДЕТСКОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
«ВОСТОЧНЫЙ»	ДЕТСКАЯ №1	6–14	0	5% ЗА ПОКУПКИ В КАТЕГОРИЯХ «КАФЕ, РЕСТОРАНЫ», «РАЗВЛЕЧЕНИЯ», «БЫТОВАЯ ТЕХНИКА», ДОПОЛНИТЕЛЬНО КЭШБЭК ДО 40% ЗА ПОКУПКИ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ	59	0	0	ВОЗМОЖНОСТЬ НАКОПЛЕНИЯ – ДО 7% ГОДОВЫХ НА ОСТАТОК НА СЧЕТЕ ПРИ ОБОРОТАХ В МЕСЯЦ БОЛЕЕ 5 ТЫС. РУБ.
АЛЬФА-БАНК	ДЕТСКАЯ КАРТА	7–17	790	5% НА ОПЕРАЦИИ В ЛЮБЫХ КАФЕ/СТОЛОВЫХ/ФУДКОРТАХ	ВКЛЮЧЕНО В СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ	ВКЛЮЧЕНО В СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ	ВКЛЮЧЕНО В СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ	РЕГУЛЯРНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ И РОДИТЕЛЕЙ, МАСТЕР-КЛАССЫ И СЕМИНАРЫ ПО ДЕТСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ, КНИЖКИ ПО ОСНОВАМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ С КАЖДОЙ ДЕТСКОЙ КАРТОЙ
СБЕРБАНК	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ КАРТА ДЛЯ РЕБЕНКА	7–13	ОТ 450 (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КАРТЫ РОДИТЕЛЯ)	УСЛОВИЯ БОНУСНОЙ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ КАРТЫ СООТВЕТСТВУЮТ ОСНОВНОЙ КАРТЕ	60	0	0	

ПОЛЬЗА КАРТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ ГЛАЗАМИ РОДИТЕЛЕЙ



Не везти наличные

«Сын занимается спортом, часто ездит на сборы в другие города, деньги ему с собой нужны. Везти наличные просто опасно, да и не рассчитает он траты. С картой же я могу положить ему денег на карту, причем столько, сколько необходимо».

Елена Ратькова, г. Красногорск

Дать денег быстро

«Наш класс поехал на экскурсию. Все дети купили сувениры, кроме моего сына, у него просто не хватило денег. Он звонил мне по телефону из музея и плакал. Сразу после этого я оформила ему карту и теперь могу ему быстро дать денег в любой момент».

Инга Лучева, г. Пушкино

Все под контролем

«Я дочери вообще не даю наличных. Деньги перевожу ей только на карту. С помощью приходящих СМС и онлайн-банкинга полностью контролирую все траты ребенка. Наличные такой возможности не дают».

Ирина Могилева, г. Санкт-Петербург

Приучаем к самостоятельности

«Сыну уже 14, уже почти взрослый, должен уметь управлять деньгами. Онлайн-банкинг учит его этому — дает возможность анализировать свои траты, делать небольшие, но накопления».

Иван Титов, г. Пермь

Они еще маленькие

«Моей дочери десять, она нигде и никогда не ходит одна. Если ей что-то нужно — ей купит няня или я. Считаю, что в этом возрасте рано еще свои деньги иметь. И вообще банковские карты детям — блажь».

Игорь Глушенков, г. Москва

У них нет дохода

«Карта нужна тем, кто уже деньги зарабатывает. А откуда ребенок деньги возьмет? Будет у матери за уборку и за хорошие оценки выпрашивать? То есть фактически будет деньги из меня вытягивать? А так нет карты — нет проблем».

Яна Василева, г. Екатеринбург

по сегментам — массовый, премиум и private. В то же время тариф по детской карте, привязанной к счету родителя, зависит от тарифа по основной карте матери или отца.

Почувствуйте разницу

Детская карта отличается от взрослой еще и набором приятных бонусов, которые предоставляют банки своим клиентам. В первую очередь это кэшбэк в категориях, которые популярны у детей. «Хотим мы или нет, наши дети ходят в фастфуд, для них это место тусовки, и потому в детских банковских картах кэшбэк именно там, — рассказывает руководитель департамента по развитию бизнеса Visa в России Михаил Повалий. — Еще одно место, часто посещаемое детьми и подростками, — это кинотеатры. Потому детские карты имеют кэшбэк и в кинотеатрах».

Детская карта — это не только способ оплаты, но и повышение финансовой грамотности. «Именно для этих целей мы сделали еще и специальное приложение для наших маленьких клиентов. Используя его, дети в игровой форме могут учиться планировать свои расходы и копить деньги», — отмечает Ксения Андреева.

Кроме того, по мнению банкиров, через детский банкинг родители в игровой форме могут приучать детей ставить перед собой задачи и достигать их. «Например, в приложении мобильного банка ребенку ставится задача „убрать комнату“, „помыть посуду“ или „пройти 5 км“. При решении каждой задачи ребенку начисляются баллы, — рассказывает Михаил Повалий. — Затем эти баллы могут быть конвертированы в рубли». По его словам, детям и самим предоставляется возможность ставить цели и достигать их — например, накопить на велосипед.

В вовлечении детей в безналичные расчеты заинтересованы не только отдельные игроки банковского рынка, но и платежные системы. «В апреле Visa запустила серию привилегий,

которая действует для всего рынка, и она направлена на family & kids, — рассказал Михаил Повалий. — Программа предусматривает получение клиентами скидок в кафе „АндерСон“, кинотеатрах „Каро фильм“, „Мастерславле“ и других местах, где дети проводят время вместе с родителями».

Родительский контроль

Давая детям самостоятельность, родители все же хотят их контролировать, предупреждая случайные траты. Родители, оформившие карты своим детям, жалуются, что о неразумных тратах узнают постфактум. «Моя дочь сняла 200 руб. в банкомате с комиссией 150 руб.», — жалуется мне мама двенадцатилетней девочки. «Представляете себе мой шок, когда мне пришла СМС о покупке сыном в сексшопе на сумму 750 руб.», — сетует другая мамаша.

«По своему родительскому опыту могу сказать, что реальным потребителем этой карты все-таки является родитель, а не ребенок, поскольку закрывает родительскую потребность в безопасности, контроле, обучении, в том числе обучении пользованию банковскими продуктами и финансовыми сервисами, — отмечает Екатерина Тутон, вице-президент банка „Восточный“. — Поэтому для родителя главная функция в детской карте — возможность контроля за расходами своего ребенка».

Банки активно работают над тем, чтобы родители могли максимально контролировать траты детей. Уже есть лимиты по суммам покупок, на снятие наличных в день. Полный контроль за покупками ребенка, включая категории магазинов, — ближайшая цель.

«У платежных систем при оплате картой есть понятие магазина, и по определенным кодам таких магазинов можно понять, к какой индустрии относится та или иная торговая точка, и потом настроить, где может ребенок покупать, а где нет», — отмечает Александра Алтухова. Она уверена, что настроить можно все, вплоть до сумм отдельных трат. «То есть если родитель не хочет полностью запрещать компьютерные игры, он может ввести ограничение, чтобы ребенок тратил в конкретных магазинах не более 500 руб. в месяц на игры», — поясняет она.

Александра Алтухова признает, что «совсем гибко» подобный родительский контроль никто из участников рынка пока еще не настроил, но очевидно, что подобные запросы родителей будут удовлетворены в ближайшее время. Уже сейчас можно осуществлять серьезный контроль по типам покупок, устанавливать различные лимиты на покупку. Кроме того, СМС о покупках и тратах могут приходить одновременно и родителям, и самому ребенку.

Детские инвестиции

Детский банкинг не в полном объеме удовлетворяет потребности детей в банковских услугах, считают маркетологи. Эксперты отмечают, что на сегодняшний день дети хотят не только платить картой, у них есть потребность инвестировать свои средства. Дать возможность детям вкладывать свои средства — это следующее направление.

Эксперты отмечают, что потребность и желание вкладывать свои крохотные средства для получения дохода у детей есть. Однако действующее законода-

тельство детям до 14 лет не дает прав для инвестиций, детям старше 14 лет — только возможность делать вклады.

Подобное положение дел, по мнению экспертов, породило на рынке множество черных и серых игроков, которые вовлекают детей в участие в различных пирамидах или бинарных опционах. Среди них есть даже те, кто предлагает участвовать в торгах на бирже. Все это делается через мобильные приложения, деньги могут списываться со счета мобильного телефона или же с банковской карты. Надо ли говорить, что за большим числом подобных предложений стоят обычные мошенники.

Эксперты уверены: давая детям возможность официально инвестировать деньги, можно защитить их от большинства мошенников. «Уверен, что законодателям необходимо смотреть в данном направлении, продумать и проработать изменения, которые позволят детям совместно с родителями принимать участие в низкорискованных инвестиционных проектах, что уведет их из черной и серой зоны, — заявил „Деньгам“ член совета при председателе Совета федерации ФС РФ по взаимодействию с институтами гражданского общества Евгений Корчаго. — Это позволит поднять финансовую грамотность, причем не формально, как это часто происходит сейчас, а по-настоящему».

«Уверена, что банки будут работать в этом направлении. Здесь есть определенные законодательные ограничения, и потому нужно говорить о перестройке норм, чтобы дать возможность детям старшего возраста какие-то суммы самостоятельно копить», — отметила Александра Алтухова.

А вот кредитование для детей банки точно не будут развивать ни в каком виде, отметили эксперты. Хотя возрастная планка для имеющих возможность постепенно снижается, банки исходили и исходят из доходов клиента, которыми наши дети не обладают. ●

Эксперты уверены: давая детям возможность официально инвестировать деньги, можно защитить их от большинства мошенников



ЕВГЕНИЙ НАДАЛИНСКИЙ

К БАРХАТНОМУ СЕЗОНУ ГОТОВЫ

НА ЭТОТ РАЗ В ТРЕНДЕ ОТДЫХ БЛИЖЕ К ДОМУ

Ослабление рубля скорректировало настроения самостоятельных путешественников: рассчитывая сэкономить, теперь они чаще планируют свой отпуск в России и странах ближнего зарубежья. Организованные туристы все активнее собираются в Турцию, средняя стоимость поездки куда выросла почти на 15%.

В

в грядущем бархатном сезоне россияне собираются чаще путешествовать внутри страны, свидетельствуют данные систем самостоятельного бронирования авиабилетов. По расчетам OneTwoTrip, доля внутренних направлений в общей структуре спроса на период сентябрь—октябрь за год выросла с 56% до 62%. Похожие данные приводят в Biletix: по оценкам компании, внутренние направления сейчас формируют 56% продаж на период бархатного сезона против 53% годом ранее. Как следует из данных обеих компаний, наиболее востребованным направлением для поездок в начале осени в нынешнем году оказался Сочи. Кроме того, путешественники прояв-

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Евгений Надалинский**

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ У САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ: СКОЛЬКО СТОИТ ОТДОХНУТЬ В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН

МЕСТО	НАПРАВЛЕНИЕ	ДИНАМИКА ПРОДАЖ К 2017 ГОДУ (%)	СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПЕРЕЛЕТ ТУДА-ОБРАТНО ИЗ МОСКВЫ В СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ (ТЫС. РУБ.)	ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ (%)
1	СОЧИ	15	7,67	51
2	СИМФЕРОПОЛЬ	-31	9,14	45
3	ТЕЛЬ-АВИВ	310	14,14	-15
4	АНАПА	1	7,97	26
5	МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ	15	7,27	21
6	ТБИЛИСИ	230	12,68	1
7	ТИВАТ	-1	13,43	11
8	БАРСЕЛОНА	-21	15,44	14
9	БАТУМИ	-28	14,13	-15
10	ГЕЛЕНДЖИК	-21	10,72	37
11	КРАСНОДАР	-18	5,19	21
12	ТАШКЕНТ	-56	19,19	35
13	КАЛИНИНГРАД	75	6,47	-12
14	ЕРЕВАН	-44	10,69	-2
15	ЛАРНАКА	-38	13,83	35
16	БУРГАС	-6	15,83	-6
17	КИШИНЕВ	-39	12,48	55
18	СТАМБУЛ	380	11,13	5
19	АНТАЛИЯ	650	15,9	-24
20	ПАРИЖ	-2	15,82	18

Источник: данные Biletix.

ляют высокий интерес к Крыму, Анапе и Минеральным Водам: эти направления входят в пятерку наиболее востребованных, по расчетам Biletix. Многие популярные зарубежные направления при этом растеряли свои позиции. В OneTwoTrip указывают на снижение спроса на перелеты в Па-

риж и Рим на 13% и 15% соответственно. Амстердам, по данным компании, потерял 11% продаж. Директор по развитию OneTwoTrip Аркадий Гинес объясняет эту тенденцию заметным подорожанием поездок за рубеж на фоне снижения стоимости рубля и роста цен на авиабилеты. По его расчетам, средняя стоимость перелета в период бархатного сезона за рубеж за год выросла на 10%, до 20,7 тыс. руб. Билеты по России при этом подорожали на 7%, до 13,4 тыс. руб. Более значительные средства путешественникам приходится тратить и на размещение. По данным Ostrovok.ru, средняя стоимость бронирования на ночь проживания за год выросла на 7%. На фоне снижения интереса к поездкам по Европе среди российских туристов стали вновь набирать популярность страны ближнего зарубежья. Как следует из расчетов Biletix, спрос на авиабилеты в Грузию на бархатный сезон в этом году увеличился более чем вдвое. Самостоятельные туристы также обращают все больше внимания на Турцию: продажи билетов в Стамбул выросли в 3,8 раза, в Анталию — 6,5 раза. В два раза, согласно расчетам Ostrovok.ru, увеличилось и количество сделанных гостиничных бронирований. Тенденции в организованном сегменте пока значительно отличаются от самостоятельного. Как следует из расчетов Level.Travel, доля туров по России в общей структуре продаж на период бархатного сезона за год сократилась с 7% до 6%. Абсолютным лидером при этом продолжает оставаться Турция: в текущем году направление формирует 45% продаж туров на раннюю осень против 39% годом ранее. В топ-10 наиболее востребованных направлений в нынешнем году впервые попала Абхазия: направление сформировало 2% от общего числа продаж. Гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин утверждает, что организованные путешественники пока не отказываются от отдыха, несмотря на колебания курса валют: совокупные продажи на период бархатного сезона за год выросли на 41%. Средний чек при бронировании поездки в Турцию при этом увеличился на 14,5%, до 95 тыс. руб. ●

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ОРГАНИЗОВАННЫМИ ТУРИСТАМИ НАПРАВЛЕНИЯ

МЕСТО	НАПРАВЛЕНИЕ	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ В 2018 ГОДУ (%)	ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ В 2017 ГОДУ (%)	СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПЕРИОД БРОНИРОВАНИЯ СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ (ТЫС. РУБ.)	ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА К 2017 ГОДУ (%)
1	ТУРЦИЯ	45	39	94,73	14,45
2	ГРЕЦИЯ	11	12	80,35	8
3	ТАИЛАНД	9	7	70,29	2,85
4	ТУНИС	6	9	80,56	11
5	РОССИЯ	6	7	49,09	-2
6	ИСПАНИЯ	5	5	94,09	7

- 1** ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА САЙТЕ **AEROFLOT.RU**

2 ПОЛУЧИТЕ ПЛАСТИКОВУЮ КАРТУ «АЭРОФЛОТ БОНУС»

3 ЛЕТАЙТЕ РЕЙСАМИ АВИАКОМПАНИЙ АЛЬЯНСА SKYTEAM И ПРИОБРЕТАЙТЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ У ПАРТНЕРОВ «АЭРОФЛОТ БОНУС» ПО ВСЕМУ МИРУ, НЕ ЗАБЫВАЯ ПРЕДЪЯВЛЯТЬ КАРТУ ПРИ ПОКУПКЕ

4 ЧЕМ БОЛЬШЕ ПОЛЕТОВ – ТЕМ ВЫШЕ УРОВЕНЬ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

АЭРОФЛОТ БОНУС **SILVER** (25 000 МИЛЬ ИЛИ 25 ПОЛЕТНЫХ СЕГМЕНТОВ)

АЭРОФЛОТ БОНУС **GOLD** (50 000 МИЛЬ ИЛИ 50 ПОЛЕТНЫХ СЕГМЕНТОВ)

АЭРОФЛОТ БОНУС **PLATINUM** (125 000 МИЛЬ ИЛИ 50 СЕГМЕНТОВ КЛАССА БИЗНЕС)

5 ОБМЕНИВАЙТЕ НАКОПЛЕННЫЕ МИЛИ

НА ПРЕМИАЛЬНЫЕ ПЕРЕЛЕТЫ НА ЛЮБОЙ РЕГУЛЯРНЫЙ РЕЙС «АЭРОФЛОТА» ИЛИ АВИАКОМПАНИИ-ПАРТНЕРА

НА ПОВЫШЕНИЕ КЛАССА ОБСЛУЖИВАНИЯ – С КЛАССА ЭКОНОМ ДО КЛАССА КОМФОРТ ИЛИ КЛАССА БИЗНЕС И С КЛАССА КОМФОРТ ДО КЛАССА БИЗНЕС

НА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗ «КАТАЛОГА ПРЕМИЙ» ОТ 160 ПАРТНЕРОВ ПРОГРАММЫ

УЧАСТИЕ В ЭЛИТНОМ КЛУБЕ КРОМЕ НАКОПЛЕНИЯ МИЛЬ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ

 - ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВЫДЕЛЕННОЙ СТОЙКОЙ РЕГИСТРАЦИИ
 - ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ МЕСТО БАГАЖА
 - ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВЫДЕЛЕННОЙ ТЕЛЕФОННОЙ ЛИНИЕЙ ИЛИ КОНСЬЕРЖ-СЛУЖБОЙ
 - ПОЛУЧАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МИЛИ ЗА ПОЛЕТЫ
 - ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ МЕСТО В САЛОНЕ САМОЛЕТА ПО БИЛЕТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАССА
 - ПОЛУЧАТЬ ДРУГИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СОГЛАСНО СТАТУСУ КАРТЫ «АЭРОФЛОТ БОНУС»



СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

ментов в течение года счету автоматически присваивается уровень Silver («Серебряный»), 50 тыс. миль или 50 полетных сегментов — Gold («Золотой»), а 125 тыс. миль или 50 сегментов класса бизнес — Platinum («Платиновый»).

Среди привилегий «Серебряного» уровня — дополнительные мили за полеты, выделенные стойки регистрации, приоритетная посадка на борт, дополнительное место багажа, выделенная телефонная линия, «Мильный кредит». «Золотой» уровень добавит к этому списку доступ в залы повышенной комфортности и бесплатное предоставление услуги Spac+ (это кресла с увеличенным расстоянием между рядами, предоставляющие больше свободного пространства для ног), а к «Платиновому» предполагается также консьерж-служба, дисконтная программа, подарочная карта «Золотого» уровня на третье лицо, три ваучера на повышение класса обслуживания. Действие элитного уровня начинается с момен-

та его подтверждения и заканчивается в конце февраля через год. Срок действия элитного уровня может быть продлен на следующий период путем выполнения условий квалификации в каждый очередной год. Перевыпуск карты элитного клуба производится автоматически — новую пришлют на указанный почтовый адрес, либо в офис или представительство Аэрофлота по выбору участника. Базовые карты «Аэрофлот Бонус» действуют бессрочно.

Мили, если не совершать перелеты, по прошествии двух лет могут

сторесть. Потратить их можно одним из доступных способов. За мили можно оформить билет на рейсы Аэрофлота или партнеров по альянсу SkyTeam или повысить класс обслуживания на рейсах «Аэрофлота» (в офисах собственной продажи «Аэрофлота», в представительствах «Аэрофлота», на стойке регистрации и онлайн в личном кабинете). Можно заранее уточнить наличие мест и предварительно забронировать билет через контакт-центр. При оформлении премии на сайте авиакомпании или партнера программы требу-

ется аутентификация через СМС при помощи кода подтверждения. Для этого нужно подписаться на сервис СМС-информирования в личном кабинете.

Потратить мили также можно на товары и услуги из «Каталога премий» от партнеров программы. Здесь есть разделы: электроника, бытовая техника, косметика, аксессуары, товары для спорта, отдыха и путешествий, подарочные сертификаты, все для детей и для дома, а также сувенирная продукция «Аэрофлота».

Кроме того, мили можно перевести в благотворительный проект «Мили милосердия», который существует с 2008 года и позволяет участникам программы «Аэрофлот Бонус» помогать подопечным нескольких партнерских благотворительных фондов.

Участие в программе лояльности «Аэрофлот Бонус» расширяет возможности часто летающих пассажиров, предоставляя им особые привилегии в воздухе и на земле. ●

Чем чаще и дальше перелеты, тем больше миль можно получить. От количества перелетов и полученных за них миль зависит статус в элитном клубе программы «Аэрофлот Бонус»

ФУТБОЛ КАК ДВИГАТЕЛЬ ТУРИЗМА

ПРИВЛЕЧЕТ ЛИ ЧМ-2018 ИНОСТРАНЦЕВ В РОССИЮ

Итоги минувшего чемпионата мира для российского туристического рынка пока оптимистичными не назовешь: въездной поток вырос незначительно, туроператоры недосчитались 80–90% своих клиентов — экскурсионных путешественников, сдвинувших сроки поездок. Но туркомпании не унывают — по их расчетам, в следующем году отложенный спрос может обеспечить 20-процентный рост въездного турпотока. Системы поиска авиабилетов уже фиксируют кратный рост запросов на полеты в Россию.



Въездной туристический поток благодаря чемпионату мира по футболу (ЧМ) в этом году может вырасти на 10–15%, прогнозировали ранее в Ростуризме. Расчеты ведомства уже начали сбываться: за первое полугодие страну посетило на 10,5% больше интуристов, чем годом ранее. Но динамику все равно нельзя назвать слишком позитивной. Согласно расчетам Погранслужбы ФСБ, в 2017 году въездной поток увеличился на 16,6%, даже по итогам 2016 года речь шла о росте на 11,2%. Но участники туристического рынка уверены: настоящий эффект ЧМ будет ощутим в следующем году.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Дмитрий Коротаев, Виктор Кручинин, Александр Ведерников**

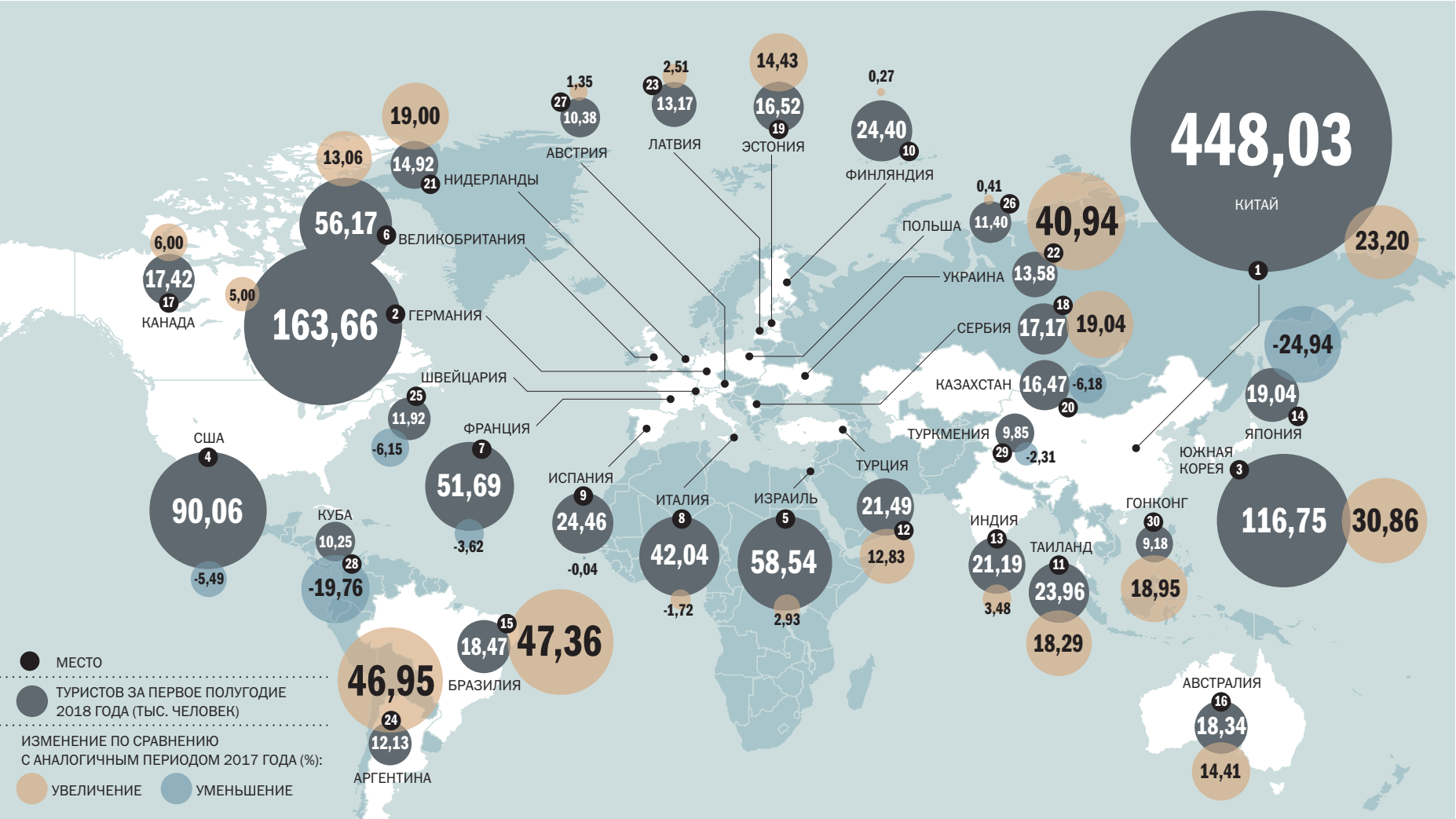
Самые въездные

Как следует из данных Погранслужбы ФСБ, посмотреть футбол приехали в общей сложности 633 тыс. иностранных граждан: именно столько интуристов пересекли границу с паспортами болельщиков. Без FAN ID было невозможно ни воспользоваться правом на безвизовый въезд, ни посетить футбольные матчи. В общей сложности интуристы воспользовались 75% из 843 тыс. заказанных изначально паспортов, следует из данных Минкомсвязи. Самыми активными, согласно расчетам Погранслужбы ФСБ, оказались болельщики из Китая: 53 тыс. человек въехали в Россию по FAN ID (78% сделанных заявок были использованы). На втором месте — жители США с 46 тыс. (88%), на третьем — Мексики с 41 тыс. (93,2%). Следом идут футбольные фанаты из Аргентины — 31 тыс. человек (84%), Бразилии — 27 тыс. (77%), Великобритании — 25 тыс. (81%) и Германии — 25 тыс. (83,3%).

Общее же количество прибывших туристов на этом фоне практически

ТОП-30 СТРАН ПО ЧИСЛУ ПРИБЫВШИХ В РОССИЮ ТУРИСТОВ (ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА)

Источник: данные Погранслужбы ФСБ.





ДМИТРИЙ КОРОТКОВ

не изменилось. Как следует из данных Погранслужбы ФСБ, суммарно по итогам первого полугодия этого года Россию посетило 1,57 млн интуристов, а это лишь на 10,5% превышает аналогичный показатель 2017 года (1,42 млн). По данным ФСБ, общее число приехавших в Россию иностранцев, учитывая все цели визита, по итогам первого полугодия достигло 15 млн человек. Это на 1,5% выше показателя первых шести месяцев 2017 года (14,85 млн человек). В Ассоциации туроператоров России (АТОР) ранее называли ситуацию прогнозируемой: в период проведения ЧМ-2018 Россия недосчиталась примерно 700 тыс. классических туристов, сдвинувших либо отложивших свою поездку в нашу страну. Речь идет о 85–90% путешественников, традиционно приезжающих в Россию летом с экскурсионными целями. Топ стран, туристы из которых чаще всего посещают Россию, не изменился. Лидерами остались Китай, Германия, Корея, США и Израиль, свидетельствуют данные Погранслужбы.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин не считает, что спад создал существенные сложности туроператорам. «Поездки в Рос-

сию традиционно планируются за шесть—девять месяцев, так что сокращение потока мы уверенно прогнозировали еще летом прошлого года», — рассуждает он. Хотя, по мнению господина Ромашкина, компенсировать потерянные июнь и июль для экскурсионного потока в другие месяцы в этом году уже не получится. «Большинство туристов ориентированы на посещение Санкт-Петербурга в период белых ночей, в августе-сентябре это уже никому не интересно, при этом летом в Россию традиционно приезжают 75–80% от общего количества иностранных путешественников за год», — замечает он. Для Северной столицы год, уже очевидно, окажется не самым удачным. Согласно оценкам JLL по итогам первого полугодия, средняя заполняемость отелей в Санкт-Петербурге сократилась на два процентных пункта, составив

менее 55%. В недорогом сегменте при этом было зафиксировано максимальное падение загрузки — на три процентных пункта, до 50%. Туроператоры объясняют: болельщики предпочитали не задерживаться в Санкт-Петербурге, приезжая лишь на день проведения матча. Это значительно отличает их от экскурсионных туристов, предпочитающих проводить в городе по три-четыре дня.

Большие надежды

Успешное проведение ЧМ-2018 внушило большой оптимизм федеральным властям. 15 июля, после финального матча, Владимир Путин выступил с идеей продлить возможность безвизового въезда в Россию по паспортам болельщика до конца года. Уже 3 августа соответствующий закон был окончательно одобрен и подписан президентом. Но Сергей Ромаш-

кин сомневается, что эта мера действительно стимулирует многих еще раз посетить Россию. «Как показывает практика, футбольные болельщики не возвращаются, это специфическая категория туристов, посещающих именно спортивные мероприятия», — рассуждает он. При этом господин Ромашкин объясняет, что, по статистике, футбольные фанаты на 70% представлены молодыми мужчинами до 34 лет. «В то время как 65% приезжающих в Россию интуристов — это женщины старше 45 лет», — объясняет он.

Тем не менее успешное завершение ЧМ позволяет участникам туристического рынка строить позитивные прогнозы на лето 2019 года. В АТОР ранее прогнозировали, что по итогам следующего года въездной турпоток в Россию может вырасти на 20% за счет отложенного спроса и путешественников, которые захотят вернуться в Россию. При этом в организации предполагают, что поток будет увеличиваться в основном за счет стран, находящихся в хорошей транспортной доступности от России. Сергей Ромашкин ждет более сдержанного роста — в пределах 10%. «Нельзя забывать, что расчетная база в следующем году также бу-

**Они вернутся домой
с позитивными воспоминаниями
о России, которые могут стать
стимулом для поездки
для их друзей или знакомых**

дет выше», — объясняет он. Помимо отложенного спроса росту, по его мнению, будет способствовать позитивный имидж России за рубежом, формирующийся, в частности, благодаря болельщикам. «Они вернутся домой с позитивными воспоминаниями о России, которые могут стать стимулом для поездки для их друзей или знакомых», — рассуждает господин Ромашкин.

Гендиректор «Тари тур» Марина Левченко указывает, что существенный рост интереса к поездкам в Россию можно видеть уже сейчас, на начальном этапе подписания контрактов на размещение и обслуживание гостей на будущий год. «Рост заметен практически во всех направлениях, как со стороны стран Юго-Восточной Азии, так и со стороны туристов из Великобритании, США и Европы», — указывает она. По оценкам госпожи Левченко, по итогам 2019 года въездной поток в Россию может увеличить на 10–20%. «Но прошедший ЧМ дал туроператорам надежду на скорое упрощение визового режима, это могло бы способствовать кратному увеличению показателей», — замечает эксперт.



ВИКТОР КРУЧИНИН

Поиски роста

О начавшемся росте интереса к России среди потенциальных туристов свидетельствуют и данные систем самостоятельного бронирования. Согласно расчетам Momondo, число запросов на авиабилеты в Россию на период с 16 июля 2018 года по 13 июня 2019 года заметно увеличились среди жителей стран Европы и Северной Америки. Так, из Дании количе-

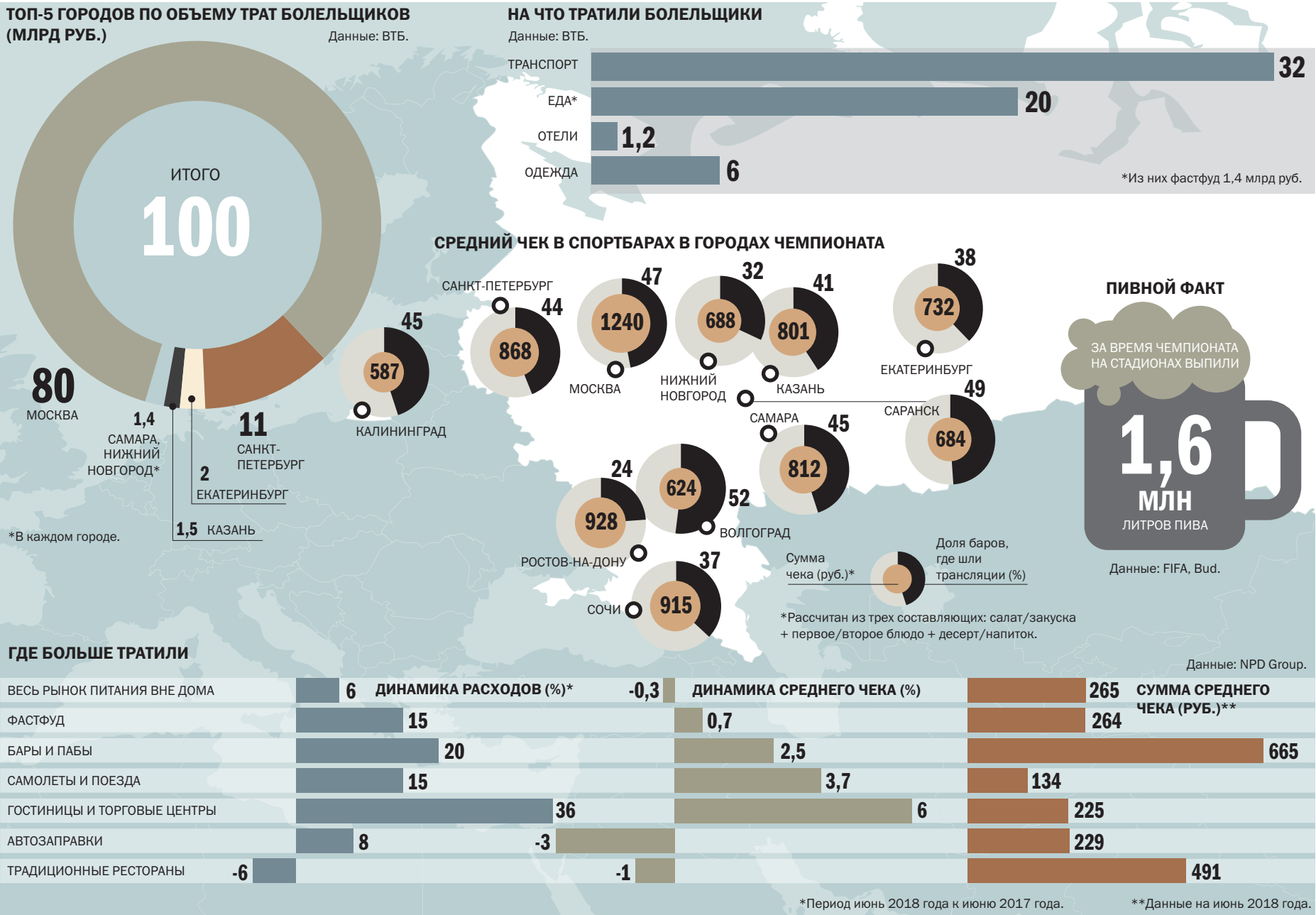
ство поисков выросло в пять раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, из Великобритании — в четыре с половиной раза, из Швеции, Финляндии и Норвегии — почти в два с половиной, а из Ирландии — в два раза. Во Франции, Португалии, Бельгии и Швейцарии клиенты Momondo стали искать авиабилеты в Россию в полтора раза чаще. Популярность направления среди путе-

шествников из США и Канады выросла на 77% и 87% соответственно, а из Австралии — на 82%.

В Momondo добавляют, что наиболее заметный рост спроса интуристов зафиксирован на перелеты не в столицу, а в другие города: Санкт-Петербург (45%), Краснодар (+40%), Сочи (+110%), Ростов-на-Дону (+42%), Калининград (+72%). Помимо роста спроса одной из причин для этого могла стать низкая база существовавшего ранее спроса. Но представитель сервиса Ирина Рябовол предполагает, что в ближайшем будущем, в конце летнего периода, эта картина может скорректироваться. «Осень и зима — не самое востребованное время для поездок в Россию, и основное влияние чемпионата на туризм будет заметно только весной-летом следующего года», — рассуждает она. Госпожа Рябовол предполагает, что сложность оформления виз остается одним из ключевых факторов, сдерживающих рост турпотока: согласно данным опроса Momondo, 13% путешественников готовы в принципе отказаться от поездки в страну, если для этого необходимо оформление визы. Еще 11%, по мнению эксперта, значительным препятствием считают языковой барьер. ●



АЛЕКСАНДР ВЕДЕРНИКОВ



ПРОКАТ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

КАК АРЕНДОВАТЬ АВТО ПРЕМИУМ-КЛАССА



Рынок каршеринга в России быстро растет — с сентября прошлого года количество доступных машин увеличилось втрое, до 13 тыс. штук, а число операторов только в столичном регионе выросло до шестнадцати. Рост популярности сервисов аренды привлек на рынок каршеринга более обеспеченных клиентов, операторы начали предлагать услуги более высокого класса и автомобили премиального сегмента. При этом понятия о премиальности у операторов отличаются, а входной билет в премиальный каршеринг иногда оказывается весьма недешев.

Выбор автомобилей

Премиальный сервис пока развивается только в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи. «Делимобиль» еще в прошлом году предлагал избранным клиентам 180-сильный Audi TT и Ferrari F430 Spider мощностью 490 л. с., однако в свободной аренде эти машины не появлялись. Первым массовым оператором премиум-каршеринга стал BelkaCar, который открыл подразделение BelkaBlack и предложил клиентам Mercedes-Benz CLA и Mercedes-Benz GLA. За год в сегмент пришли еще несколько столичных компаний.

Из всего разнообразия моделей компании YouDrive премиальными можно считать компактвэны BMW второй серии, хэтчбеки Mercedes-Benz A-Class и кроссоверы BMW X2. Особняком стоят семь хэтчбеков BMW i3, которые имеют статус электрокаров, хотя, по сути, являются гибридами и не требуют обязательной зарядки. Оператор Anytime Black предлагает Audi Q3 и Audi A3, а также BMW 320i. Оператор «МатрёшCar» специализируется на автомобилях Mazda, но параллельно развивает премиальное направление с BMW третьей и второй серий, MINI Countryman, Jaguar XE и Kia Stinger. В парке Car5 есть 30 седанов бизнес-класса Genesis G80, которые кроме поминутной предлагаются в почасовую или суточную аренду.

Однако самым крупным игроком рынка премиум-каршеринга может стать «Яндекс.Драйв». Помимо сравнительно доступных Audi A3 и Q3 он закупил 500 автомобилей Mercedes E-класса и BMW 5-Series, десять Porsche Macan и два Porsche 911 Carrera 4S. Эти машины имеют очень аккуратную оклейку, а воспользоваться ими могут только опытные пользователи с большим стажем и «хорошим» профилем без штрафов и аварий.

Почем прокат

Аренда премиальных машин сравнительно массового сегмента дороже примерно на 50% (12–14 руб. против стандартных 8 руб.), а стоимость моделей бизнес-класса может лежать в диапазоне от 20 до 60 руб. в минуту. «Пользователи платят по тарифу в 1,5–2 раза больше стандартного как во время поездки, так и во время ожидания, а взамен получают возможность пользоваться автомобилем бизнес-класса», — говорит гендиректор Автоспеццентра Infiniti Алексей Забелкин.

Например, минута аренды Mercedes A180 у YouDrive стоит 13 руб., BMW 320i у Anytime обойдется в 16 руб., а цены на Porsche Macan в «Яндекс.Драйв» только начинаются от 20 руб./мин и сильно зависят от спроса. Средняя стоимость суточной аренды колеблется от 4 тыс. до 8 тыс. руб., причем за превышение лимита пробега (как правило, не более 100 км) придется доплачивать. Однако, арендовав сравнительно недорогую машину, можно разочароваться, предупреждает гендиректор ПАО «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов: «Не все пользователи считают существующие в каршеринге машины премиальными, так как это, как правило, самые дешевые модификации в линейке немецких производителей».



АНТОН БЕЛИЦКИЙ

Почувствуйте разницу

«Помимо стоимости, — говорит сооснователь каршеринга BelkaCar Екатерина Макарова, — премиальные автомобили отличаются иным регламентом обслуживания: их чаще моют, в них доступны дорогие зарядные устройства, в целом за этими автомобилями пристальнее следят». Кроме того, такие машины не придется самостоятельно заправлять. Однако большого набора дополнительных услуг клиентам не предлагают. Некоторые операторы каршеринга доставляют машину к подъезду, говорит Алексей Забелкин, но это скорее исключение. Например, BelkaBlack такой услуги не имеет. «У нас есть возможность подключить допкаска, но машины к дому не пригоняем. Пользователи часто миксуют комфорт и премиум-класс, а если в пешей доступности нет никакого автомобиля, то просто вызывают такси», — говорит Екатерина Макарова.

Управляющий партнер коммуникационного агентства «Со-общение» Никита Степнов разочарован сервисом, поскольку процессы обслуживания клиентов и автомобилей, по его словам, ведутся теми же сотрудниками в рамках единых стандартов качества, а у компаний нет реального опыта организации сервиса высокого уровня. «Клиент, желающий арендовать такое авто, сталкивается с теми же проблемами — негарантированное техническое состояние, равно как и чистота салона и общая ухоженность автомобиля», — добавляет гендиректор сервиса Rent A Ride Александр Ладыгин. Кроме того, говорит



он, премиальных автомобилей меньше, что ухудшает их доступность. Тем не менее операторы наблюдают хороший спрос со стороны платежеспособных клиентов, которым не хочется заниматься вопросами обслуживания машины и поиском парковок. Кроме того, расчет делается на деловых людей, находящихся в командировках без личного автомобиля. «Премиальный каршеринг нужен тем, кто предпочитает доплачивать за комфорт и за внутреннее ощущение обладания статусным автомобилем», — говорит представитель компании — разработчика платформ для каршеринга Rightech Александр Коломиец. Он отмечает, что это еще и возможность попробовать разные автомобили, прежде чем выбрать наиболее подходящий в личное пользование. «Кроме того, — добавляет Алексей Забелин, — премиальные автомобили с логотипом компании служат рекламой самого сервиса». Среди клиентов немало обычных людей, которые хотят иметь возможность поехать на дорогом автомобиле, добавляет Дмитрий Зотов: «Люди могут позволить себе поездки в автомобиле, который не готовы купить. В тот момент, когда BelkaCar объявила о покупке

первых Mercedes, в компанию поступило множество заявок на регистрацию в сервисе». На такие машины, утверждает Никита Степнов, есть высокий спрос со стороны мелких предпринимателей и людей, желающих пустить пыль в глаза. Этой категории клиентов Дмитрий Зотов опасается: «Подобные пользователи будут использовать машину для „вау-эффекта“, эксплуатируя ее рискованно, а иногда даже агрессивно».

Отбор клиентов

Чтобы сократить риски, операторы стараются ограничить доступ к премиальным автомобилям по критериям возраста и стажа вождения либо в соответствии с системой внутренних рейтингов. Например, у BelkaBlack пользователь должен быть старше 25 лет со стажем от пяти лет, «Яндекс» прибавляет еще год к каждому критерию, YouDrive и Car5 выдают автомобили только «качественным» клиентам. «Два этих сервиса имеют внутреннюю рейтинговую программу, которая позволяет клиентам иметь скидки, позволяет увеличить время ожидания и, главное, открывает наиболее премиальные автомобили», — говорит Дмитрий Зотов. Благодаря отбору, утверждает Екатерина Макарова, премиальные машины реже попадают в аварии и их амортизация меньше. Прочие расходы тоже невелики, добавляет представитель компании-разработчика Александр Коломиец: «Мониторинг машины премиум-сегмента технически ничем не отличается от других. Клиентских обращений по поводу премиум-автомобилей обычно меньше, по сложности обработки они идентичны».

Управление арендой

Вопрос о доходности премиального каршеринга операторы предпочитают не комментировать. Екатерина Макарова намекает, что если в массовом сегменте зарабатывают на объеме, то в премиальном маржинальность образуется из более высоких тарифов. По мнению старшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Вадима Меркулова, маржинальность премиального каршеринга в России составляет 20–25% против 15% в экономсегменте. «„Яндекс Драйв“ собирается предлагать клиентам BMW и Mercedes по цене от 20 руб./мин., что минимум в 2,5 раза больше. При этом средняя поездка может сократиться с 40–50 до 30 минут, а средний чек, по моим оценкам, составит порядка 600 руб.», — подсчитал эксперт.

Как и машины экономкласса, премиальные имеют дополнительную оклейку, которая требуется для бесплатного пользования городскими паркингами, однако операторы стараются сделать ее менее заметной. Существуют варианты без оклейки, но льготы на парковку им не положены, а покупать парковочные разрешения нерентабельно, считает Екатерина Макарова. «Смысл покупать разрешения появляется при стоимости автомобиля в 10 млн, но вопрос в том, будут ли их арендовать на регулярной основе», — добавляет эксперт. Сверхдорогие автомобили можно арендовать с помощью онлайн-агрегаторов частных предложений, принцип работы которых схож с операторами каршеринга. Например, в Москве работает компания Vagon, которая предлагает в поминутную аренду Audi A4, Mercedes-Benz G500 и SLK250 с прогрессивными тарифами от минимальных 10 руб. до реальных 45 руб. в минуту. Управлять арендой можно через приложение, есть опция доставки машины, но на счете клиента должна быть внушительная сумма депозита до 20 тыс. руб., а оставлять машину на платной парковке нельзя. По схожим принципам работают и другие р2р-сервисы, не называющие себя каршерингами и сдающие автомобили посуточно. По статистике сервиса Rent A Ride, число премиальных автомобилей в базе агрегатора составляет около 10%. «Чаще всего среди заявок на аренду премиальных моделей встречаются Mercedes S-class, Audi A8, BMW 7-Series по цене от 8 тыс. до 22 тыс. руб. в сутки», — говорит гендиректор сервиса Александр Ладыгин. У системы такого социального каршеринга, объясняет эксперт, есть ряд преимуществ. «Каждый автомобиль принадлежит и эксплуатируется одним хозяином, поэтому клиент гарантированно получает машину в идеальном состоянии», — объясняет он. Автомобили в системе р2р не имеют опознавательных знаков. Кроме того, с владельцем проще договориться о доставке машины, добавляет эксперт: «На этапе бронирования и подтверждения аренды у сторон сделки открывается возможность прямого диалога на сайте или в приложении». Однако риски клиента при такой аренде выше, поскольку его отношения с владельцем изначально не закреплены никаким договором. ●

УСЛОВИЯ АРЕНДЫ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ		
АВТОМОБИЛИ	МОЩНОСТЬ (Л. С.)	СТОИМОСТЬ МИНУТЫ ЕЗДА/ОЖИДАНИЕ/СУТКИ (РУБ.)
«ЯНДЕКС.ДРАЙВ»	(ОТ 26 ЛЕТ И 6 ЛЕТ СТАЖА)	
AUDI A3	150	10.МАР
AUDI Q3	150	10.МАР
MERCEDES E-КЛАССА	Н. Д.	Н. Д.
BMW 5-SERIES	Н. Д.	Н. Д.
PORSCHE MACAN	252	20/7,2
PORSCHE 911 CARRERA 4S	420	60/20
YOUDRIVE	(РЕЙТИНГ НЕ МЕНЬШЕ 2+)	
BMW I3	170	15/15
BMW 2-SERIES	136	12/3,5/6900
MERCEDES A180	122	13/3,5/6900
MINI COOPER	136	10/3,5/6900
BMW X2	192	14/3,5/7900
BELKA BLACK	(ОТ 25 ЛЕТ И 5 ЛЕТ СТАЖА)	
MERCEDES-BENZ CLA	156	16.04.5000
MERCEDES-BENZ GLA	156	16.04.5000
ANYTIME BLACK	(ОТ 21 ГОДА И 1 ГОДА СТАЖА ЛИБО 26+ ЛЕТ, 5+ ЛЕТ СТАЖ)	
AUDI A3	150	13.03.4000
AUDI Q3	150	13.03.4000
BMW 320i	184	16.АПР
«МАТРЕШКА»	(ОТ 21 ГОДА И 2 ЛЕТ СТАЖА)	
KIA STINGER	247	16.04.6000
MINI COUNTRYMAN	136	15.04.5000
JAGUAR XE	250	18.04.7500
BMW 320	184	16.04.6000
CAR5	(НЕ НИЖЕ УРОВНЯ 5)	
GENESIS G80	245	15/-/4555

БУРЕВЕСТНИК, ЧТО НЕС ЗОЛОТЫЕ ЯЙЦА

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ ГЛАВНЫЙ ПИСАТЕЛЬ СОВЕТСКОГО СОЮЗА



90 лет назад по приглашению правительства и лично товарища Сталина в Советский Союз впервые приехал из эмиграции Максим Горький. Весной и летом 1928 года он совершил триумфальную поездку по стране. Среди русскоязычных писателей первой половины XX века Горький был абсолютным рекордсменом по тиражам и заработкам.

Неудавшийся хлебопашец

Когда Алексею Пешкову, еще не придумавшему тогда псевдоним Максим Горький, был 21 год, он работал весовщиком на станции Крутая Грязе-Царицынской железной дороги (сейчас — станция имени Максима Горького в Волгограде). Работа была скучная, тяжелая и малооплачиваемая.

О своих умонастроениях той поры писатель позднее вспоминал так: «Я ненавидел весь мир и упорно думал о самоубийстве; род человеческий — за исключением двух телеграфистов и одной барышни — был мне глубоко противен, я сочинял ядовито-сатирические стихи, проклиная все сущее, и мечтал об устройстве земледельческой колонии». Чтобы воплотить мечты в жизнь, Пешков решил обратиться за помощью к Льву Толстому. В полном собрании сочинений самое раннее из дошедших до нашего времени его писем адресовано как раз Толстому: «Но, хотя все мы и получаем жалованье — рублей по 30-ти в месяц, средним числом, — личные наши сбережения ничтожны, и нужно очень долго ждать, когда они возрастут до суммы, необходимой на обзаведение хозяйством. И вот мы решились прибегнуть к Вашей помощи, у Вас много земли, которая, говорят, не обрабатывается. Мы просим Вас дать нам кусок этой земли».

На железной дороге платили по сравнению с другими сферами деятельности хорошо. В крендельной Семенова подростку Пешкову платили 3 руб. в месяц. Это было очень маленькой платой даже за самый неквалифицированный труд. А 30 руб. в месяц, то есть 360 руб. в год, — неплохая зарплата для тех лет. Средний по Российской Империи годовой заработок рабочего составлял тогда 187 руб. в год, в Санкт-Петербургской губернии — 232 руб. в год.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **РГакФД/Росинформ,**
РИА Новости, репродукция фотохроники
ТАСС, фотохроника
ТАСС, EASTNEWS



РИА НОВОСТИ

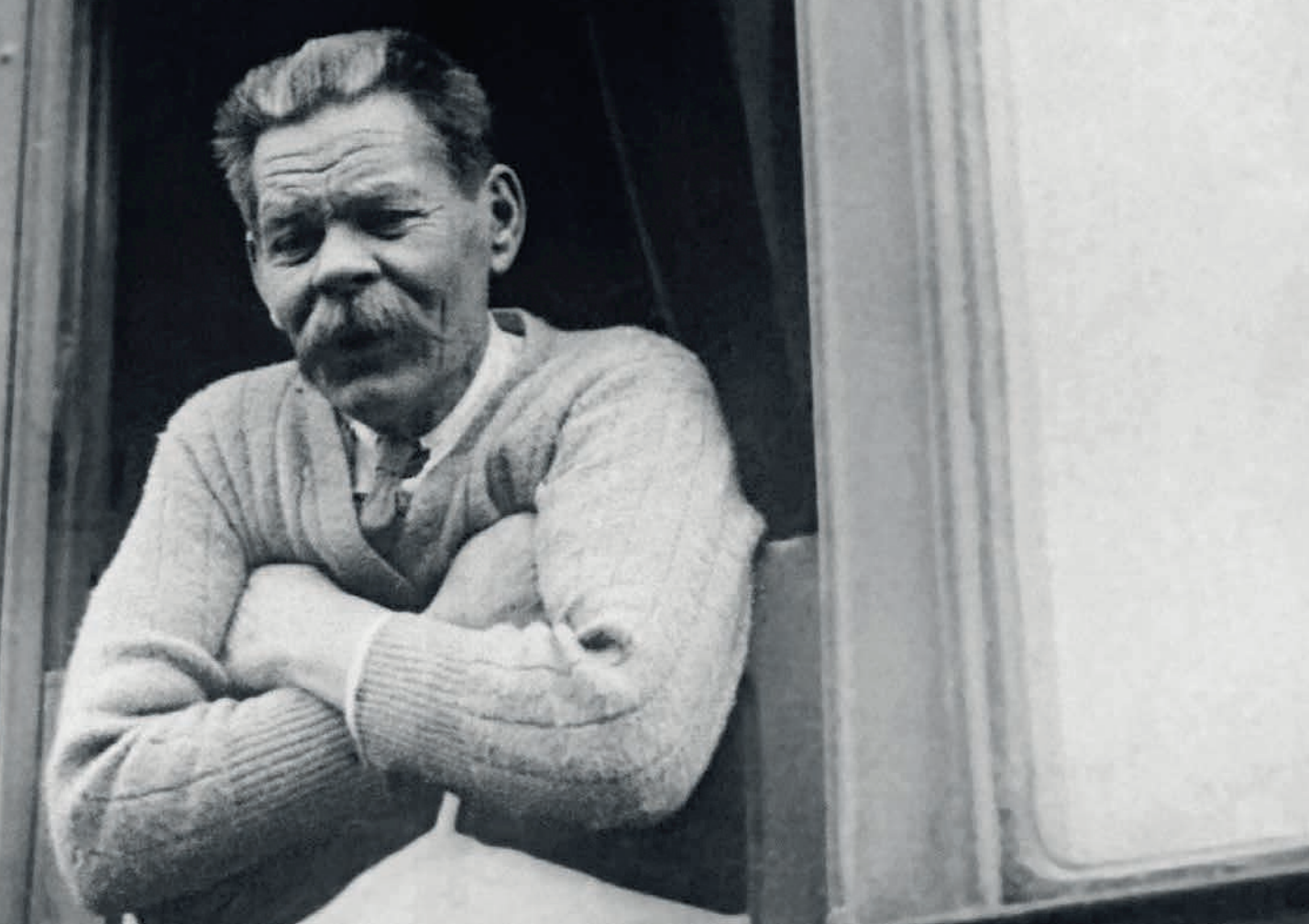
Куска земли весовщик Пешков, два телеграфиста и барышня, видимо, не получили. Три года спустя, в 1892 году, Пешков упоминает в письме: «Служу на железной дороге, получаю 43 р. Вчера был обыск. Пускай жалование уменьшили до 35 р.». В том же году он публикует свой первый рассказ «Макар Чудра» и подписывает его «Максим Горький».

В 1894 году Пешков-Горький жалуется, что его гонят с квартиры за долги. Но потихоньку материальное положение начинающего литератора меняется к лучшему. В следующем году он устраивается работать в «Самарскую газету». Под псевдонимом Иегудиил Хламида он ведет раздел «Очерки и наброски» и пишет ежедневный фельетон «Между прочим». Издатель газеты купец Костерин говорит Пешкову-Горькому-Хламиде, что будет платить за это 125 руб. В месяц! Ординарный профессор Императорского университета получал в месяц 250 руб., армейский полковник — 350. Самому высококвалифицированному рабочему в Санкт-Петербурге зарплата газетчика Горького и не снилась. В одном из фельетонов той поры Горький клеймит позором самарских купцов, недоплачивающих работникам. Местные владельцы вальцовых мельниц убавили своим рабочим жалованье «на трешницу в месяц». Вместо 12 руб. в месяц работники стали получать 9 руб.

Отработав меньше года, Горький решает уйти из газеты. При этом он оказывается в долгу перед издателем и еще несколькими людьми в Самаре,

В 1930-е трудно было найти более почетное место, чем по правую руку от Сталина

РГакФД / РОСИНФОРМ



СКОЛЬКО СТОИЛИ ПРОДУКТЫ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В 1889 ГОДУ

Оптовые цены в Москве, мало отличающиеся от розничных в провинции. Пшеничная мука — около 2 руб., гречневая крупа — 1,3 руб., сливочное масло первого сорта — 13 руб., говядина — 3,6–3,8 руб., сахар — 4,8 руб., черный чай китайский — 63,2 руб. Цены указаны за пуд, 16 кг.

а потому пишет в Литературный фонд просьбу о ссуде в 300 руб. с выплатой в течение года. Ему приходится просить в долг у друзей, авансы за публикации. В 1897 году его произведения начинают печатать столичные журналы, но деньги, по выражению самого Горького, «пожраны кредиторами». На следующий год выходит в свет двухтомник «Очерки и рассказы».

Потратить 100 000 без удовольствия

Двухтомник Горького был отпечатан в типографии Исаака Богельмана в Санкт-Петербурге. По воспоминаниям Владимира Поссе, наборщики прерывали работу и читали уже отгиснутые гранки — так их увлекла книга. Издание двухтомника было заслугой Поссе. Тот прочел рассказ Горького «Челкаш», пришел в восторг и написал автору. Завязалась оживленная переписка, Горький прислал Поссе вырезки со своими произведениями. Тот решил, что их нужно непременно издать. Начались поиски издателя. Но никто из популярных издателей за это не брался. За дело неожиданно взялись двое знакомых Поссе — инспектор страхового общества Чарушников и агроном Дороватовский. Так появилось новое издательство — «С. Дороватовский и А. Чарушников». Компаньоны вложили в дело по 1 тыс. руб. Общая сумма гонорара Горького за оба тома составила 1 тыс. руб. (50 руб. за печатный лист в 40 тыс. букв). Отпечатано было 3 тыс. экземпляров первого тома и 3,5 тыс. экземпляров второго тома. Каждый том продавался по 1 руб.

В двухтомник вошли такие произведения, ставшие впоследствии классическими, как «Песня о соколе» (рас-

сказ), «Дед Архип и Ленка», «Макар Чудра», «Старуха Изергиль».

Двухтомник вначале продавался плохо, особенно в провинции. Книжные магазины требовали с издателей колоссальные скидки — до половины номинала. Дороватовский и Чарушников разослали 300 экземпляров по редакциям газет и журналов — на рецензии, напечатали тысячи рекламных объявлений. Больше всего продажам помогли рецензии популярных критиков, а также просто молва. За год и три месяца тираж обоих томов был полностью распродан. Горький начинает вести переговоры об издании третьего тома. Третий том был распродан менее чем за полгода.

Редакция журнала «Жизнь», где главной фигурой был Владимир Поссе, предложила Горькому следующий договор — ему платят 100 руб. в месяц, а он обязуется публиковать все свои новые произведения только в «Жизни». При этом он получает 150 руб. за лист, но в месяц публикации из общего гонорара вычитаются 100 руб. жалования. Горький соглашается на эти условия с оговоркой — он может печататься также в «Журнале для всех», с которым ранее уже имел договоренности.

Денег, похоже, становится слишком много. Так что в очередном письме издателю Дороватовскому Горький преду-

преждает: «Остальные деньги не высылайте, доколе я Вас не попрошу об этом. В моих руках деньги становятся слишком скользкими, и я не умею удерживать их у себя». В другом письме Горького Дороватовскому читаем: «Вам... неприятно, что я отказываюсь от переговоров о деньгах, но, ей-богу, дорогой Сергей Павлович, — мне все равно, сколько бы я ни получил денег, истрачу я их без всякого толка и удовольствия, хоть 100 000».

В 1899 году темы гонораров Горький касается в письме жене: «Чехов ругается за то, что мне мало платит „Жизнь“, говорит, что меньше 250 мне не нужно брать. „Неделя“ платит ему 500, а Маркс за каждый напечатанный лист дает еще 200. Так не платили даже Толстому. Но Чехов стоит и большего». Сам Горький все еще получает 150 руб. за лист. И советуется с Чеховым, как со знатоком, не продешевил ли, продав петербургскому издателю Вольфу права на второе издание трехтомника за 1,8 тыс. руб.

Издатели, еще недавно отказывавшиеся печатать нового автора, начинают бороться за право его издавать. Ценовую борьбу выигрывает в феврале 1900 года книгоиздательское товарищество К. П. Пятницкого «Знание». Условия такие: Горькому выплачивается 5 тыс. руб. авансом, после чего он получает 200 руб. ежемесячно в счет будущих прибылей и 90% от реализации его книг.

Возвращение в СССР началось для Горького на пограничной железнодорожной станции Негорелое. За жизнью советских людей борец революции мог наблюдать из окна комфортабельного вагона



РЕПРОДУКЦИЯ ФОТОХРОНИКИ ТАСС



ОБМЕН ПЕРЕДОВЫМ ОПЫТОМ

М. Горький — А. П. Чехову:
«Ей-богу, он (книгоиздатель
А. Ф. Маркс.— „Деньги“) Вас грабит! Бесстыдно обворо-
вываает! Подумайте: я за одно
издание 17 000 получил, уверяю
Вас! Отдайте Ваши книги печатать
нам, т. е. входите в „Знание“ това-
рищем и издавайте сами. Вы полу-
чаете всю прибыль и не несете ни-
каких хлопот по изданию, оставая-
сь в то же время полным хозяи-
ном Ваших книг. „Знание“ может
прямо гарантировать Вам извест-
ный, определенный Вами, годо-
вой доход, хоть в 25 000. Поду-
майте над этим, дорогой Антон
Павлович!»

А. П. Чехов — М. Горькому:
«В Вашем последнем письме
есть один пункт, на который,
вероятно, Вы ждали ответа, имен-
но, насчет моих произведений
и Маркса. Вы пишете: взять на-
зад. Но как? Деньги я уже все по-
лучил и почти все прожил, взай-
мы же взять 75 тыс. мне негде,
ибо никто не даст. Да и нет жела-
ния затевать это дело, воевать,
хлопотать, нет ни желания,
ни энергии, ни веры в то,
что это действительно нужно».

Горький не писатель, Горький — издатель

За первый год работы с Горьким изда-
тельство «Знание» выпустило четыре
тома его сочинений. В том же году он
стал членом товарищества, а вскоре —
и его идейным руководителем (Пят-
ницкому остались организационно-
технические вопросы).

Горький просто фонтанирует биз-
нес-идеями. В 1901 году он пишет свое-
му компаньону Пятницкому из Ниж-
него Новгорода: «Шаляпин — это не-
что огромное, изумительное и — рус-
ское. Безоружный, малограмотный са-
пожник и токарь, он сквозь терния
всяких унижений взошел на вершину
горы, весь окурен славой и — остался
простецким, душевным парнем. Это —
великолепно! Славная фигура! Он дал
здесь концерт в пользу народного теа-
тра, мы получили с концерта прибыли
около 2500 р., и я уж растратил из этой
суммы рублей 600. Скверно! Но я вы-
вернусь, ничего». Для сравнения: гоно-
рары самого Шаляпина за концерт со-
ставляли тогда 500 руб.

Горький в ту пору шутил: «Я теперь
так полагаю, что бог создал сначала
рубль, а потом уже все остальное. И это
остальное — люди, лошади, комары, гу-

бернаторы — рубля ради только и суще-
ствует». Издательство «Знание» прино-
сит так много денег, что Горький может
отказаться от части доходов. В конце
1901 года Пятницкий обсуждает с ним
два варианта издания рассказов — в пя-
ти томах, которые будут доступны толь-
ко состоятельным читателям, или в од-
ном томе по доступной цене 1 руб., но
громадным тиражом 40 тыс. экземпля-

Юрий Желябужский сумел тайно
сфотографировать своего
отчима Максима Горького,
наблюдающего за шахматным
матчем двух марксистов —
Александра Богданова
и Владимира Ульянова-Ленина

ров. Горький выбирает второй вариант,
притом что в первом случае его доход
был бы выше в восемь раз.



Скульптор Сергей Коненков
изваял классика советской
литературы, когда тот еще жил
в Сорренто

Если верить газете «Правда», простые советские люди называли Горького «наш Максимыч»

ЗНАТОК АНТИКВАРИАТА

В 1919 году Горький был назначен руководителем оценочно-антикварной комиссии Народного комиссариата торговли и промышленности для выявления, сбора и изучения национализированных произведений искусства, антикварных ценностей, предметов роскоши. Часть национализированного должна была попасть в музеи, часть — продана на Западе за валюту. В голодном 1919 году в Петрограде Горькому неведом голод. Пока обычные жители столицы получают по карточкам осьмушку хлеба, у Горького на обед — котлеты со свежими огурцами и черничный кисель. Зинаида Гippiус записывала в дневник: «Горький жадно скупает всякие вазы и эмали у презренных „буржуев“, умирающих с голоду. Квартира Горького имеет вид музея — или лавки старьевщика... В последнее время стал скупать и порнографические альбомы».

Деньгами от показов «На дне» помощь Горького социал-демократам не ограничивалась. В октябре 1902 года Охранному отделению удалось узнать о встрече членов московского комитета РСДРП с Горьким. Популярный писатель, симпатизировавший социал-демократам, предложил свою финансовую помощь. Он пообещал жертвовать партии 5 тыс. руб. ежегодно, из которых 4 тыс. руб. следовало тратить на газету «Искра». Чтобы доказать серьезность своих намерений, Горький достал из бумажника 400 руб. и отдал революционерам.

Во время революции 1905 года переводит 15 тыс. руб. на издание первой легальной большевистской газеты — «Новая жизнь». Всего на нужды революции писатель потратил в 1905 году десятки, если не сотни тысяч рублей, как своих, так и полученных от других жертвователей.

После поражения революции он со своей гражданской женой Марией Андреевой едет в США. Одна из целей поездки — сбор денег для большевиков. Вскоре в письме большевику Л. Б. Красину Горький докладывал, что первый митинг принес \$1,2 тыс. чистой прибыли. Но одновременно

Максим Горький и Антон Чехов обменивались опытом в вопросе о том, как получить гонорар побольше



На жизнь, по подсчетам самого Горького, он тратит немного — около 250 руб. в месяц.

Человек — это звучит дорого!

В начале XX века Горький, бывший на пике популярности, сблизился с социал-демократами. Летом 1902 года знаменитый авантюрист Александр Парвус (Гельфанд) основал в Мюнхене издательство, которое должно было защищать права российских авторов в Европе и одновременно оказывать финансовую помощь РСДРП. Среди авторов, с которыми Парвус заключил договор, был и Максим Горький, который отдал Парвусу права на показ в Германии пьесы «На дне». Позднее в своей очерке «В. И. Ленин» Горький

ПЯТЬ САМЫХ ИЗДАВАЕМЫХ В СССР АВТОРОВ

ИМЯ	ЧИСЛО ИЗДАНИЙ	ОБЩИЙ ТИРАЖ КНИГ	ЧИСЛО ЯЗЫКОВ, НА КОТОРЫХ ИЗДАВАЛИСЬ КНИГИ
В. И. ЛЕНИН	ОКОЛО 16 000	ОКОЛО 650 МЛН	122
Л. Н. ТОЛСТОЙ	3199	436,3 МЛН	114
А. С. ПУШКИН	3108	376,5 МЛН	104
М. ГОРЬКИЙ	3556	242,6 МЛН	103
А. Н. ТОЛСТОЙ	1751	225,8 МЛН	83

Источник: Всесоюзная книжная палата.

писал: «Собранные им деньги распределялись так: 20% со всей суммы получал он, остальное делилось так: четверть — мне, три четверти в кассу с.д. партии... За четыре года пьеса обошла все театры Германии, в одном только Берлине была поставлена свыше 500 раз, у Парвуса собралось, кажется, 100 тысяч марок. Но вместо денег он прислал в „Знание“ К. П. Пятницкому письмо, в котором добродушно сообщил, что все эти деньги он потратил

на путешествие с одной барышней по Италии... Ещё позднее мне в Париже показали весьма красивую девушку или даму, сообщив, что это с ней путешествовал Парвус. „Дорогая моя, — подумалось мне, — дорогая“».

Точная сумма, присвоенная Парвусом, составляла 130 тыс. золотых марок (эквивалентно примерно 60 тыс. руб. того времени). К чести Парвуса следует отметить, что впоследствии он возвращал Горькому долг частями.

Дружбу со Львом Толстым Горький завел еще в юные годы





EASTNEWS

ЧТО В СССР БЫЛО НАЗВАНО В ЧЕСТЬ ГОРЬКОГО

Город Горький (Нижний Новгород),
село Горьковское Омской области
Станции метро в Москве
и Ленинграде
Улицы, переулки, площади
в большинстве городов страны
Учебные заведения в Ашхабаде,
Донецке, Екатеринбурге, Москве
Театры в Акмолинске, Баку, Влади-
востоке, Минске, Москве, Туле
Библиотеки в Баку, Владимире,
Волгограде, Ворошиловграде,
Запорожье, Калинин, Краснояр-
ске, Ленинграде, Одессе, Рязани
Парки отдыха в Красноярске,
Минске, Москве, Одессе,
Саратове, Харькове

с большевиками деньги с сочувствующими русской революции пытались со-брать в Соединенных Штатах и меньшевики, и эсеры. Возникла конкуренция.

Посольство России распространяет слухи, очерняющие Горького. Он якобы похитил у миллионера Саввы Морозова крупную сумму денег и организовал его убийство. В очерке «В. И. Ленин» Горький писал: «Американские товарищи, тоже рассматривая русскую революцию как „частное и неудавшееся дело“, относились к деньгам, собранным мною на митингах, несколько „либерально“, в общем я собрал долларов очень мало, меньше 10 тысяч... Вообще поездка не удалась, но я там написал „Мать“, чем и объясняются некоторые „промахи“, недостатки этой книги».

Помогая партии, Горький не забывал и о себе. Еще до отъезда в турне он посылает Ладьяжникову, руководителю марксистского «Издательства И. П. Ладьяжникова» в Берлине, копию своего контракта на публикации в Соединенных Штатах. Деньги за публикации должны делиться так: 50% — Горькому, 50% — партии. Горький продает права на публикацию в американском журнале цикла памфлетов «Мои интервью» за \$5 тыс. Уже из Нью-Йорка он посылает Ладьяжникову еще одно деловое предложение: «Посылаю рукопись моего реферата об антисемитизме. Я, кажется, продам его для издания здесь на еврейском и английском языке за 5000 дол., а Вы катаете на русском, немецком, французском... если найдете достаточно интересным».

В письмах Горького американского периода постоянно присутствует тема денег: «Здесь все измеряется деньга-

ми, все прощается за деньги, все прощается за них. Удивительная страна, я тебе скажу! Все охвачены прямо болезненной страстью к золоту и, порой, в этом уродстве, отвратительны, часто — жалки и смешны».

Своей первой (и единственной) официальной жене Е. П. Пешковой Горький сообщает в письме: «Все мои вещи я продал и запродам американским журналам по 16 центов за слово, это выходит около 2 т. за наш лист в 30 000 букв. Жизнь идет очень быстро в работе». Подсчеты точны. 30 тыс. букв — это примерно 6 тыс. слов (английских). По 16 центов за слово — \$960 — почти 2 тыс. руб. по обменному курсу того времени.

С октября 1906 года Горький жил в Италии, в 1913 году, после амнистии в честь 300-летия дома Романовых, вернулся в Россию. Он поселился в Петрограде. Редактировал большевистские газеты, основал книжное издательство «Парус».

После победы Февральской революции 1917 года Горький начинает выпускать новую газету со старым названи-

Слава Горького была так велика, что обеспечивала ему почетное место на трибуне Мавзолея

ем — «Новая жизнь». Позиция газеты была близка к меньшевистской, за что она подвергалась резкой критике со стороны большевиков и их газеты «Правда». Горький даже вынужден был оправдываться по поводу того, на чьи деньги существует газета. По его собственным словам, часть средств на издание он одолжил у банкира Э. К. Груббе, частично вложил в газету свои гонорары. «К сведению вашему, я скажу, что за время с 901-го по 917-й год через мои руки прошли сотни тысяч рублей на дело российской социал-демократической партии, из них мой личный заработок исчисляется десятками тысяч, а все остальное черпалось из карманов „буржуазии“. „Искра“ издавалась на деньги Саввы Морозова, который, конечно, не в долг давал, а — жертвовал. Я мог бы назвать добрый десяток почтенных людей — „буржуев“, — которые материально помогали росту с.-д. партии. Это пре-

красно знает В. И. Ленин и другие старые работники партии». Прекрасно знавший все В. И. Ленин несколько раз останавливал издание «Новой жизни», пока в июле 1918 года газета не была закрыта окончательно.

Буревестник улетел

В 1921 году Горький снова покинул Россию. 13 июня 1922 года он подписал с торгпредом РСФСР в Берлине Б. С. Стомоняковым договор о передаче торгпредству прав на издание своих произведений на русском языке как в России, так и за рубежом. За это ему причиталось ежемесячно 100 тыс. германских марок, чуть более \$320. Но и эти деньги получать удавалось с трудом. Договор действовал до 1927 года. Какие-то деньги присылал Парвус, но в 1924 году он умер. Финансовую ситуацию могла бы исправить Нобелевская премия по литературе. Горького номинировали на нее в 1918, 1923, в 1928 и в 1933 году. В итоге премия 1933 года досталась другому эмигранту из России — Ивану Бунину.

Начиная с 1928 года Горький стал периодически приезжать в СССР, в 1932 году вернулся окончательно. Вернувшемуся классику советской литературы товарищ Сталин устроил роскошную жизнь. Можно сказать, компенсировал неполученную Нобелевскую премию. Горькому был подарен дом в Москве (бывший особняк Рябушинского), две дачи — в подмосковных Горках и в Крыму. В 1932 году вся страна торжественно отметила 40-летие «литературной и революционной деятельности» Горького. В честь классика соцреализма переименовывали города, улицы, парки, институты, самолеты, пароходы. Его книги переиздавались фантастическими тиражами. 18 июня 1936 года Максим Горький скончался при обстоятельствах, которые, наверное, никогда не будут окончательно выяснены. ●

В этом милом московском особняке великий пролетарский писатель прожил последние годы своей жизни



EASTNEWS

ДЛЯ ТЕХ, КТО В МОРЕ

ЯХТЕННЫЕ ЧАСЫ РАЗНОЙ СТЕПЕНИ СЛОЖНОСТИ

Время, проведенное яхтсменом на большой воде, дорогого стоит. Будь то прогулка от бухты до бухты с опытным капитаном или участие в серьезной морской регате. Без надежных часов настоящему морскому волку не обойтись. Часовая индустрия предлагает сегодня морякам модели с множеством сложнейших функций, и, чтобы не переплачивать, важно понимать, какие именно качества могут действительно пригодиться.



Одна из самых востребованных часовых функций в парусном спорте — flyback позволяет запускать обратный отсчет времени с четким указанием минут и секунд, остающихся до старта регаты. Помимо этого инновационные электронные механизмы сегодня умеют показывать время приливов и отливов, данные барометра, температуру воздуха и даже измерения глубины.

Одной из самых ярких моделей в данной категории заслуженно считается хронограф Breitling Exospace B55 Yachting. Его вращающийся безель позволяет определять направление ветра, угол хода под парусами и время старта регаты. У Exospace B55 Yachting система обратного отсчета времени обладает целой системой звуковых, вибрационных и визуальных оповещений. Этот хронограф способен вычислять временные интервалы от 1/100 секунды до 99 часов, 59 минут и 59 секунд. Модель удобно синхронизировать с мобильным устройством.

В другой электронной модели G-Schock Gulfmaster GWN-1000, работающей на солнечных батарейках, а значит, не требующей специальной зарядки, также есть функция обратного отсчета — от 1 секунды до 60 минут. Помимо альтиметра, барометра и термометра, в этих часах есть указатель фаз Луны, определитель времени приливов и отливов, электронный компас и индикатор мирового времени с 29 часовыми поясами.

Что касается аналоговых механических часов уважаемых швейцарских брендов, они по-прежнему высоко ценятся за точность и надежность, доказанную веками. Модель Rolex Yacht-Master II с почти полувековой историей — одна из самых знаменитых среди яхтсменов.

Ее отличают вращающийся в двух направлениях безель, заводная головка с системой тройной герметизации и программируемый счетчик обратного отсчета с механической памятью и функцией синхронизации. Традиционно эти часы выпускаются на металлическом браслете, но благодаря особой системе крепления он может быть легко удлинен вручную до 5 мм.

Ulysse Nardin создают часы для морских путешествий с 1846 года. Модель Marine Chronograph Manufacture Regatta марка выпустила для 35-й регаты Кубок Америки в поддержку команды Artemis Racing, партнером которой является. Сразу после остановки обратного отсчета до начала регаты механизм этого хронографа автоматически запускает тайминг гонки благодаря двунаправленному движению секундной стрелки.

Часы Panerai Luminor 1950 PCYC 3 Days Chrono Flyback Automatic отличает дизайн, навевающий ассоциации с классической парусной яхтой, а также мгновенное обнуление показателей хронографа при нажатии кнопки и тахиметрическая шкала в морских узлах, позволяющая определять скорость в морских милях.

А если участия в регате не предвидится, стоит обратить внимание на часы с базовым набором качеств «морских» часов: большими и хорошо читаемыми индикаторами, длинным ремешком для удобства ношения поверх одежды и уровнем водонепроницаемости, подходящим для дайвинга, который обеспечит часам долговечность и на борту лодки. Например, Omega Seamaster Planet Ocean Deep Black — по сути, дайверские часы с гравировкой «Volvo Ocean Race» на задней крышке в честь одноименной регаты. Именно эту модель получает в подарок победитель гонки, хотя специальных яхтенных функций в ней нет. ●

- 1 Rolex, часы Oyster Perpetual Yacht-Master II**, желтое золото, 44 мм, яхтенный хронограф с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, 2 528 800 руб.
- 2 Omega, часы Seamaster Planet Ocean Deep Black «Volvo Ocean Race»**, керамика, 45,5 мм, дайверский хронограф с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 600 м, 720 040 руб.
- 3 Breitling, часы Exospace B55 Yachting**, титан, 46 мм, электронный кварцевый механизм, водонепроницаемость 100 м, 465 700 руб.
- 4 Ulysse Nardin, часы Marine Chronograph Manufacture**, сталь, 44 мм, хронограф с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, 1 017 600 руб.
- 5 Panerai, часы Luminor 1950 PCYC 3 Days Chrono Flyback Automatic**, сталь, 44 мм, хронограф с автоматическим подзаводом, водонепроницаемость 100 м, 873 000 руб.
- 6 G-Schock, часы Gulfmaster GWN-1000B-1B**, сталь, 55,8 мм, электронный механизм, водонепроницаемость 200 м, 39 990 руб.



ТЕКСТ Екатерина Зиборова
ФОТО предоставлены
пресс-службами марок



3 BILLIONAIRE