



УЧЕНИК СРЕДНЕГО КЛАССА

12

**ИЗУЧАЕМ
ПОВЕСТКУ**
ПЕТЕРБУРГСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА

14

**ИЗВЛЕКАЕМ
ПРИБЫЛЬ**
НА ТЕАТРЕ ВОЕННЫХ
ДЕЙСТВИЙ

24

**ПЕРЕОЦЕНИВАЕМ
БРИЛЛИАНТЫ**
ВМЕСТЕ С ВЕЛИКИМ
ОПЕНГЕЙМЕРОМ

34

**ЗАРАБАТЫВАЕМ
МИЛЛИАРД**
ПО ПРИМЕРУ КОМПАНИИ
«ТИНЬКОФ»

50

**ВЫБИРАЕМ
КЭШБЭК**
ОБЫГРЫВАЯ КРУПНЕЙШИЕ
БАНКИ

56

ЛЕТИМ В СОЧИ
ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ
НА ЖИЛЬЕ

61

**ДОРОГО
И СЕРДИТО**
ПРОДАЕМ ОБНОСКИ ЗВЕЗД



Private Banking — частно-банковское обслуживание.
Генеральная лицензия Банка России №354. Банк ГПБ (АО). Реклама.



Семейный капитал, как семейная реликвия, передается от отца к сыну. Разумно распорядиться капиталом — долг преемников, а сохранить благосостояние семьи — дело надежного банка. Банка, проверенного временем.

Газпромбанк Private Banking.
Объединяя поколения.



HENDERSON

25 ЛЕТ СТИЛЯ

**МУЖСКОЙ СТИЛЬ
КАК ФОРМА ИСКУССТВА**

HENDERSON.RU



Выражаем благодарность Мультимедиа Арт Музею, Москва за помощь в проведении съемки.

ПЕРЕСЧИТЫВАЯ ЛЕНИНА



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

«Смотри, сынок! Это — Ленин», — произнесла моя подруга, указывая своему семилетнему чаду на огромное изображение головы Ильича на мраморной стене одной из станций московского метро. Реакция мальчишки была неожиданной: «Мама, почему — Ленин? Он такой ленивый был?»

«Не ставь фотографию юного Ленина на обложку», — советовала тридцатилетняя коллега накануне сдачи июньских „Денег“. — Для большинства читателей он будет неузнаваем».

Если первая история меня повеселила, вторая — озадачила. Понял вдруг, что за последние тридцать лет выросло поколение, которое, в отличие от меня и моих родителей, о Ленине буквально ничего не знает. В моем детстве и юности изображения великого Ильича встречали на каждом шагу, литература и кинофильмы напоминали о нем ежедневно. Любая научная работа считалась неполноценной без его цитат. В 90-х на волне антикоммунизма Ленина почти забыли. Возможно, поэтому возрождение Ленинской премии в этом году кажется по меньшей мере странным. Кажется, пришло время открыть Ильича заново, спокойно перечитав документы, переосмыслив его роль в истории. Мы в «Деньгах» решили начать с его родителей, чью семью по нынешним меркам в пору было бы причислить к «среднему классу».

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — генеральный директор АО «КОММЕРСАНТЪ», главный редактор газеты «КОММЕРСАНТЪ»	АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ: 121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28 ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301 УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ	ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»	СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262	
МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК ЕКАТЕРИНА ЛИПАНОВА , ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — КОТОРЕДАКТОРЫ ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР	ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9, 80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

8

МОСТ ЧЕРЕЗ АТЛАНТИКУ

В МАЕ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЛИ ПОПЫТКИ США НАВЕСТИ МОСТЫ С РОССИЕЙ

ТРЕНД

10

СТАХАНОВСКИМИ ТЕМПАМИ

МИНФИН ПЕРЕВЫПОЛНИЛ ПЛАН ПО ЗАИМСТВОВАНИЯМ

ТЕМА НОМЕРА

12

ФОРТОЧКА В ЕВРОПУ

ОТНОШЕНИЯ ЕС И РОССИИ НА ПМЭФ БУДУТ ГЛАВНОЙ ТЕМОЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14

ТЕАТР ТОРГОВЫХ ДЕЙСТВИЙ

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ ВОЙНА

18

ИНВЕСТОРЫ УСИЛИЛИ ВЫВОДЫ

ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТЕРЯЕТ ДЕНЬГИ

20

ПЛОДЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ

22

ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РЫНКАХ

ОТКРЫВАЕТ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ОЛЕГ БОРУНОВ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

24

КОРОЛЬ БРИЛЛИАНТОВ

«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ О ГАРРИ ОППЕНГЕЙМЕРЕ В РУБРИКЕ «ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ»

27

ЗАМЕДЛЕНИЕ ИПОТЕКИ

ОБЪЕМ ВЫДАЧ КРЕДИТОВ СОКРАЩАЕТСЯ

28

«ЗОЛОТОДОБЫЧА ТРЕБУЕТ ПРИНЯТИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ»

КАК ВЫГЛЯДИТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЦИКЛ В ЗОЛОТОДОБЫЧЕ, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ»

ВЛАДЕЛЕЦ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «МАНГАЗЕЯ» СЕРГЕЙ ЯНЧУКОВ

СВОИ ДЕНЬГИ

30

АКЦИИ ВЕРНУЛИ ПЕРВЕНСТВО

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДИТОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В МАЕ

32

КВАЛИФИЦИРУЙ ЭТО

КАК ФИНРЫНОК ПЕРЕЖИВЕТ НОВУЮ РЕФОРМУ

34

«СЕГОДНЯ МНОГИЕ ВООБЩЕ НЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ТАКОЕ „ТИНЬКОФФ“»

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ГЛАВА КОМПАНИИ ОЛИВЕР ХЬЮЗ

39

ПЕРЕШЛИ В РЕЖИМ ЭКОНОМИИ

АКТИВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ СТРЕМИТСЯ К МИНИМУМАМ

40

ПРИУЧЕНИЕ К ЛОЯЛЬНОСТИ

КАК РАБОТАЮТ БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ В РИТЕЙЛЕ

42

ЭКВАЙРИНГ КОМПРОМИССА

СМОГУТ ЛИ БАНКИ И РИТЕЙЛЕРЫ ДОГОВОРИТЬСЯ О КАРТОЧНЫХ КОМИССИЯХ

44

ОПАСНЫЙ ЗВОНОК

КАК КРАДУТ, ПРИКИДЫВАЯСЯ БАНКОМ

47

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЗНЬ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ВСЕ БОЛЬШЕ УХОДИТ В РОЗНИЦУ

48

«ВСЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ БУДУТ РЕШАТЬ РОБОТЫ, ЛЮДИ БУДУТ ПОДКЛЮЧАТЬСЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАДАЧ»

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИСХОДЯТ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ, РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ,

ДИРЕКТОР ПО ЦИФРОВОМУ БИЗНЕСУ АЛЬФА-БАНКА ИВАН ПЯТКОВ

50

ОБЫГРАТЬ В КЭШБЭК

ПОЧЕМУ ТАК СЛОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА БАНКОВСКИХ ПРОГРАММАХ ЛОЯЛЬНОСТИ

53

«НАС СОВЕРШЕННО НЕ ПУГАЕТ, ЕСЛИ У ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СО ЗДОРОВЬЕМ»

О ЗАДАЧАХ, СТОЯЩИХ ПЕРЕД КОМПАНИЕЙ, РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР «РЕНЕССАНС ЗДОРОВЬЕ» ВЛАДИМИР ТИНЯКОВ

54

УПАКОВКУ ОСВОБОЖДАЮТ ОТ ПЛАСТИКА

КАК БИЗНЕС УЧАСТВУЕТ В РАЗВИТИИ ОТВЕТСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

56

КУРОРТНЫЙ МЕТР

КАК ОКУПИТЬ КВАРТИРЫ В СОЧИ, ЯЛТЕ И ГЕЛЕНДЖИКЕ

58

БАЙКЕРСКИЙ СЕЗОН

КАК ПРАВИЛЬНО КУПИТЬ МОТОЦИКЛ ЭТИМ ЛЕТОМ

61

СЕКОНД-ХЕНД НА МИЛЛИОН

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ВЕЩАХ ЗВЕЗД

STORY

64

ОТ ЛЕНИНА К СТАЛИНУ И ОБРАТНО

КАК СКЛАДЫВАЛАСЬ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕМИЙ

67

ДЕДУШКА ИЛЬИЧА

В КАКОЙ СЕМЬЕ РОДИЛСЯ БУДУЩИЙ ВОЖДЬ МИРОВОГО ПРОЛЕТАРИАТА

СТИЛЬ

72

ДЕЛО ТОНКОЕ

КАКИМ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЧАСЫ ДЛЯ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Тинькофф

приглашает

Культурная программа
ПМЭФ-2019

6+

Андреа БОЧЕЛЛИ

Мировой тенор



7 июня, 20:00
Дворцовая площадь
Санкт-Петербург

Приглашенное сопрано
Аида Гирифуллина

реклама

АО «Тинькофф Банк», лицензия № 2673



Администрация
Санкт-Петербурга



ПМЭФ'19
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

 РОСКОНГРЕСС

МОСТ ЧЕРЕЗ АТЛАНТИКУ

В мае мировые рынки продолжала сотрясать торговая война между США и Китаем, но для российского рынка более важное значение имели попытки США навести мосты с Россией. Началось все с телефонного разговора Дональда Трампа с Владимиром Путиным, результатами которого президент США поделился с читателями своего твиттера. «Хороший телефонный разговор», — отметил господин президент, изъявив желание встретиться с российским коллегой на полях G20. Это было положительно расценено инвесторами и позволило курсу рубля, проигнорировав глобальное обесценение валют развивающихся стран, укрепиться к доллару на 0,4%.

Одними словами Трамп не ограничился, и в Россию прилетел госсекретарь Майкл Помпео, который провел встречу с министром иностранных дел РФ Сергеем Лавровым и президентом Владимиром Путиным. Идея встречи глав государств отвечает и российским интересам, поэтому Владимир Путин подтвердил готовность «встретиться с президентом США в ходе „двадцатки“ в Японии». Эти слова пали на благодатную почву и привели к эффекту, сопоставимому с эффектом от трамповского твитта •



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(НА СВОЕЙ СТРАНИЦЕ В TWITTER)

«ВЧЕРА БЫЛ ОЧЕНЬ ХОРОШИЙ ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР С ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ ПУТИНЫМ. СУЩЕСТВУЕТ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ ХОРОШИХ ИЛИ ПРЕКРАСНЫХ ОТНОШЕНИЙ С РОССИЕЙ, НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО МОЖНО ПРОЧИТАТЬ ИЛИ УВИДЕТЬ В ЛЖИВЫХ СМИ».



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МИНИСТЕРСТВА КОММЕРЦИИ КИТАЯ
ГАО ФЭН
(НА БРИФИНГЕ)

«МЫ НАДЕЕМСЯ НА ТО, ЧТО АМЕРИКАНСКАЯ СТОРОНА ПОЙДЕТ НАМ НАВСТРЕЧУ, БУДЕТ УЧИТЫВАТЬ ИНТЕРЕСЫ ОБЕИХ СТОРОН, ПОСРЕДСТВОМ СОТРУДНИЧЕСТВА И КОНСУЛЬТАЦИЙ РЕШАТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ. ВМЕСТЕ С ТЕМ КИТАЙСКАЯ СТОРОНА ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВА КО ВСЕМ ВОЗМОЖНЫМ ДЕЙСТВИЯМ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ
ВЛАДИМИР ПУТИН
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕЗИДЕНТОМ АВСТРИИ)

«БЛИЖАЙШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ, Я ТАК ПОНИМАЮ, У НАС БУДЕТ ВСТРЕТИТЬСЯ С ПРЕЗИДЕНТОМ США В ХОДЕ „ДВАДЦАТКИ“ В ЯПОНИИ».



4 мая

9 мая

15 мая

КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 0,4%, ДО 65,21 РУБ./\$



КИТАЙСКИЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE СНИЗИЛСЯ НА 1,5%, ДО 2851 ПУНКТА

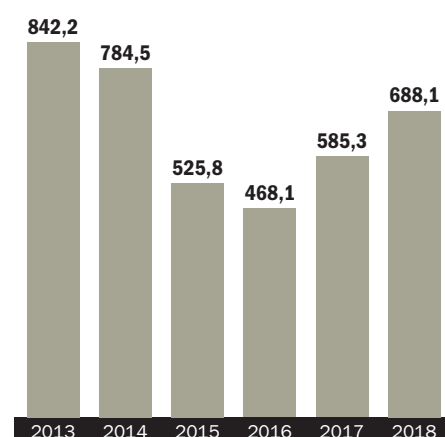


КУРС ДОЛЛАРА СНИЗИЛСЯ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 0,4%, ДО 64,52 РУБ./\$



ТОВАРООБОРОТ РОССИИ СО ВСЕМИ СТРАНАМИ МИРА (\$ МЛРД)

Источник: ФТС.



ТОВАРООБОРОТ УЖ НЕ ТОТ

Санкции, наложенные на Россию в 2014 году властями США и ЕС, а также ответные меры, принятые российским правительством, привели к тому, что товарооборот между нашей страной и остальным миром просел. Если в 2013 году он составлял, по данным ФТС, \$842,2 млрд, то в 2015-м снизился до \$525,8 млрд, а годом позже достиг «дна» — \$468 млрд. Таким образом, всего за три года внешняя торговля России просела почти вдвое. И ее уровень до сих пор не вернулся к значениям докризисного уровня 2013-2014 годов — по итогам прошлого года он составил примерно \$688 млрд.

ТОП-10 РОССИЙСКИХ РИТЕЙЛЕРОВ ПО ВЫРУЧКЕ В 2018 ГОДУ

Источник: Infoline.

Выручка (млрд руб.)	Динамика к 2017 году (%)
X5 RETAIL GROUP («ПЯТЕРОЧКА», «ПЕРЕКРЕСТОК», «КАРУСЕЛЬ»)	1532,5 18,3
«МАГНИТ»	1237 8,2
«ЛЕНТА»	413,5 13,2
«М.ВИДЕО — ЭЛЬДОРАДО»	321,2 62,1
AUCHAN	306,4 -8,5
«SPS ХОЛДИНГ» («КРАСНОЕ & БЕЛОЕ»)	301 40
ГК «ДИКСИ»	298,7 5,6
LEROY MERLIN	272 20,7
DNS	268,5 35,7
METRO*	203,3 -8

*За финансовый год с 1 октября по 30 сентября.

ПОТЕСНИЛИ AUCHAN

В прошлом году в списке десяти крупнейших российских розничных сетей произошли изменения. Объединенная компания «М.Видео—Эльдорадо» заняла четвертое место в рейтинге с выручкой 357,1 млрд руб., что позволило ей обогнать Auchan. А испытывающая проблемы в России Metro опустилась с седьмой строчки на десятую, сократив оборот в финансовом году на 8%, до 203,3 млрд руб. Самой быстрорастущей остается сеть «Красное & белое», чья выручка в 2018 году выросла на 40%, до 301 млрд руб. В начале 2019 года стало известно о слиянии «Красного & белого» с сетями «Бристоль» и «Дикси».

ПЕРВЫЙ ЗАМПРЕД ЦБ
КСЕНИЯ ЮДАЕВА
(ЖУРНАЛИСТАМ В ГОСДУМЕ)

«МЫ НА ПРОШЛОМ ЗАСЕДАНИИ СКАЗАЛИ, ЧТО ДОСТАТОЧНО МНОГО АРГУМЕНТОВ В ПОЛЬЗУ ТОГО, ЧТОБЫ ВО ВТОРОМ-ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СНИЗИТЬ ПРОЦЕНТНУЮ СТАВКУ».



ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИИ
**МАРОШ
ШЕФЧОВИЧ**
(В СВОЕМ TWITTER)

«УКРАИНА МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА РЕШИТЕЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ ЕС НА ПУТИ РЕФОРМ».

ДИМИТРИЙ ДУХАНИН

МИНИСТР ТОРГОВЛИ США
УИЛБУР РОСС
(ОФИЦИАЛЬНОЕ
СООБЩЕНИЕ МИНИСТЕРСТВА)

«ВРЕМЕННАЯ ОБЩАЯ ЛИЦЕНЗИЯ (HUAWEI.— “ДЕНЬГИ”) РАЗРЕШАЕТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ РАБОТЫ СУЩЕСТВУЮЩИХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ И ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОБИЛЬНЫХ УСЛУГ, ВКЛЮЧАЯ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ, КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ЦЕЛОСТНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ СУЩЕСТВУЮЩИХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ И ОБОРУДОВАНИЯ».



ЛИДЕР ЛЕЙБОРИСТСКОЙ
ПАРТИИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ДЖЕРЕМИ КОРБИН
(ПЕРЕДАЕТ ТЕЛЕКАНАЛ SKY NEWS)

«МЫ НЕ МОЖЕМ ПОДДЕРЖАТЬ ЭТУ СДЕЛКУ (ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТЕРЕЗЫ МЭЙ ПО „БРЕКСИТУ“.— „ДЕНЬГИ“), ТАК КАК ЭТО ПО СВОЕЙ СУТИ ПЕРЕФРАЗИРОВАНИЕ ТОГО, ЧТО МЫ ОБСУЖДАЛИ РАНЕЕ».



20 мая

КУРС ДОЛЛАРА
СНИЗИЛСЯ НА 0,2%,
ДО 64,44 РУБ./\$



21 мая

КУРС ГРИВНЫ
ВЫРОС НА 0,4%,
ДО 26,16 ГРИВНЫ
ЗА ДОЛЛАР



22 мая

АМЕРИКАНСКИЙ ИНДЕКС
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧ-
НЫХ КОМПАНИЙ NASDAQ
ВЫРОС НА 1,2%,
ДО 7804,5 РУБ.

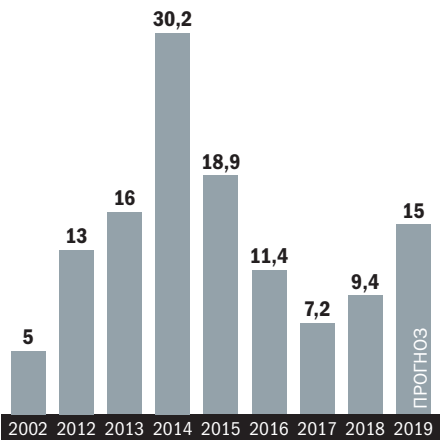


КУРС ФУНТА
СТЕРЛИНГОВ
ВЫРОС НА 1,3%,
ДО \$1,2813



ПРОДАЖИ НОВЫХ МОТОЦИКЛОВ
В РОССИИ

Источник: «Автостат», данные «Коммерсанта».



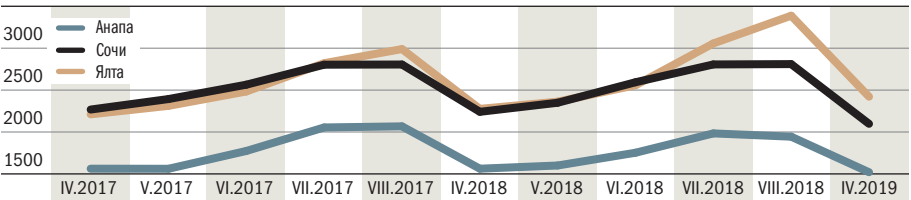
МОТОЦИКЛЫ В ЦЕНЕ

После недолгого спада продажи байков в России резко пошли вверх. Росту интереса к мототехнике, по мнению экспертов, способствуют такие негативные для автовладельцев факторы, как платные парковки (для мотоциклов парковки пока бесплатны), пробки и постоянный рост цен на бензин. Прогнозируется, что в этом году в стране будет продано порядка 15 тыс. новых мотоциклов, что на 60% больше, чем в прошлом году, но вдвое меньше, чем пять лет назад.

КАК ПРАВИЛЬНО КУПИТЬ МОТОЦИКЛ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БАЙКЕРСКИЙ СЕЗОН» НА СТРАНИЦЕ 58.

ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ КВАРТИРЫ НА РОССИЙСКИХ
КУРОРТАХ (В СРЕДНЕМ, РУБ. В СУТКИ)

Источник: Domofond.ru.



ЯЛТА ВМЕСТО СОЧИ

По оценкам аналитиков Domofond.ru, за последние три года аренда жилья в пик летних отпусков в Ялте подорожала на 13% и стала даже выше, чем в Сочи. Так, в апреле этого года сутки в жемчужине Крыма уже обходились в 2419 руб., тогда как в Сочи — 2096 руб. К концу лета цены могут традиционно взлететь еще на треть.

СТОИТ ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В КУРОРТНОЕ ЖИЛЬЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КУРОРТНЫЙ МЕТР» НА СТРАНИЦЕ 56.

СТАХАНОВСКИМИ ТЕМПАМИ

МИНФИН ПЕРЕВЫПОЛНИЛ ПЛАН ПО ЗАИМСТВОВАНИЯМ

Столь высокими темпами, как в этом году, Минфин России еще ни разу не занимал в своей истории. За неполные пять месяцев министерство привлекло на внутреннем рынке рекордную сумму, перевыполнив план по заимствованию за полугодие. В таких условиях Минфин может сократить объемы заимствований и занимать по наиболее выгодным ставкам. Это неизбежно приведет к дальнейшему росту стоимости ОФЗ на вторичном рынке и снижению их доходности.



В этом году Минфин резко нарастил активность на долговом рынке. По оценкам «Денег», основным на данных министерства, за неполные пять месяцев на внутреннем рынке было привлечено почти 1,25 трлн. руб. — рекордный показатель для этого периода времени за всю новую историю. Это вдвое выше объема заимствований за аналогичный период прошлого года и на четверть выше показателя за весь 2018 год. В результате Минфин смог досрочно выполнить план по заимствованию на первое полугодие. Согласно плану, Минфин должен был занять на рынке до 1,05 трлн руб. Таким образом, уже 22 мая он был перевыполнен на 19%.

Перевыполнил годовые планы Минфин и по заимствованиям на внешнем рынке. В марте министерство вышло на рынок с двумя выпусками новых 16-летних долларовых евробондов, а также дополнительным выпуском 5-летних госбумаг в евро. Всего было реализовано еврооблигаций на \$3 млрд и £750 млн. Это значительно выше объема, заложенного Минфином в программу внешних заимствований на этот год (\$3 млрд).

Нерезиденты перетягивают ОФЗ

Столь высоких результатов привлечений удалось добиться за счет восстановления интереса международных инвесторов к российскому суверенному долгу. Это под-

тверждают наблюдения опрошенных экспертов и оценки ЦБ. По данным Центрального банка, в период с января по апрель нерезиденты увеличили объем вложений в ОФЗ на 455 млрд руб., в том числе в апреле — на 183 млрд руб. В итоге в конце рассмотренного периода доля нерезидентов на рынке ОФЗ выросла до 27,1% с 26,2% в конце марта. При этом покупки ведутся не только на вторичном рынке, но и на первичном. По данным ЦБ, иностранцы выкупили на аукционах ОФЗ в апреле 41,6% от объема размещения против 40,7% в марте. «Несмотря на то что ОФЗ представляют не самые высокие абсолютные реальные ставки по сравнению с другими развивающимися рынками, нерезиденты идут в рублевые бумаги, так как ожидают наиболее раннее и сильное снижение ключевой ставки в России. Совокупность сильных профицитов счета торговых операций и бюджета, растущие ЗВР дают на фоне снижающейся инфляции четкое основание ожидать снижения ставки в июне аж на 50 базисных пунктов», — отмечает заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиль Юсипов.

Несомненно, иностранные инвесторы оказывают важное влияние на ситуацию на долговом рынке, но влияют на нее и внутренние инвесторы. По данным ЦБ, крупные системно значимые российские банки тоже были

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**



**МЫ РЕКОМЕНДУЕМ
ОТДАВАТЬ
ПРЕДПОЧТЕНИЕ
КАЧЕСТВЕННЫМ
КОРПОРАТИВНЫМ
ОБЛИГАЦИЯМ**

ЕВГЕНИЙ ЖОРНИСТ,
портфельный управляющий
УК «Альфа-Капитал»

В последние месяцы облигации федерального займа (ОФЗ) активно покупают даже нерезиденты, хотя ранее они в основном сокращали вложения в эти бумаги. Стоит ли российским частным инвесторам следовать их примеру?

Чтобы понять причины высокого спроса на ОФЗ, нужно восстановить цепочку предшествовавших событий. Ведь предпосылки для всплеска интереса к российским госбумагам появились еще в прошлом году, когда их цены значительно снизились, а доходности, соответственно, выросли. Минувший год был довольно сложным. Рынок быстро рос лишь в первые три месяца, после чего началась коррекция. Толчком послужило введение, пожалуй, самых жестких антироссийских санкций — в американский черный список SDN тогда попал целый ряд крупных российских компаний и физлиц. Позднее, в августе, мы наблюдали новую волну снижения котировок ОФЗ, вызванную закрытием позиций глобальными инвесторами на всех развивающихся рынках. Кризисы в экономике Турции и Аргентины, торговые войны, замедление роста мирового ВВП, перспективы повышения ключевых ставок ведущими регу-

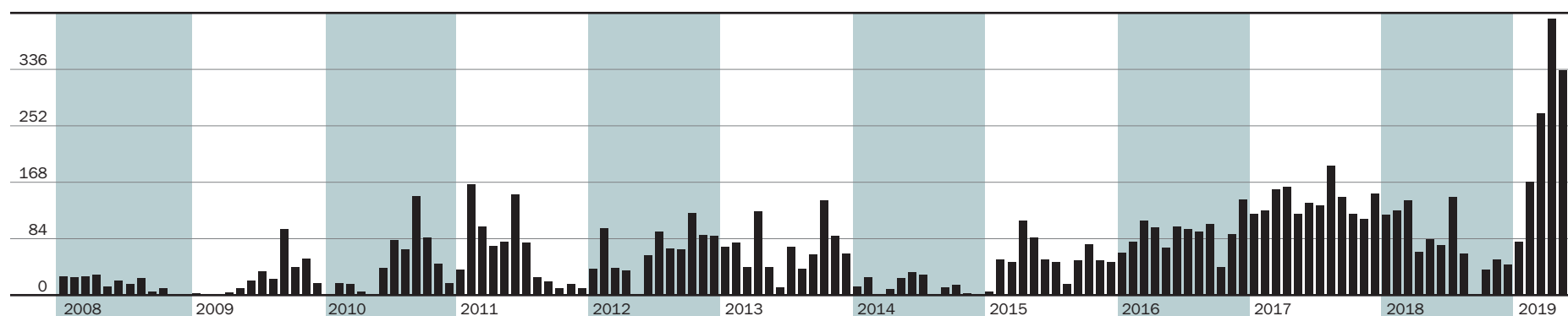
ляторами — эти факторы привлекли к себе всеобщее внимание и заставляли сокращать вложения в любые рискованные активы. Кроме того, на сектор госдолга оказывали давление внутрироссийские новости. Это и рост цен на бензин на фоне падения нефтяных котировок, и решение повысить ставку НДС, и усиление санкционной риторики, и произошедшая девальвация рубля. Логичным следствием всего вышеперечисленного стало ускорение инфляции, из-за которого Центробанку пришлось поднимать ключевую ставку в сентябре, а затем в декабре. Неизбежное в таких условиях падение цен ОФЗ сопровождалось уменьшением доли нерезидентов на этом рынке. Если на 1 апреля прошлого года они владели 34,5% рублевого госдолга, то к концу декабря показатель снизился до 24,4%. Ситуация изменилась в начале текущего года. Восстановление цен на нефть, укрепление рубля, зна-

чительно более мягкая, чем ожидалось, риторика мировых центробанков и возобновление притока активов на развивающиеся рынки привели к тому, что интерес к ОФЗ стал возвращаться. Показательно, что доля нерезидентов, по данным Банка России, за последние месяцы повысилась почти на три процентных пункта — до 27,1%. Сейчас Минфин ставит рекорд за рекордом по объемам размещения рублевых госбумаг. Отчасти это объясняется изменением «правил игры» на первичном рынке. С 13 февраля министерство перестало заранее устанавливать лимиты продаж ОФЗ и получило возможность удовлетворять любой объем заявок от покупателей, поданных по приемлемым для него ценам. Фактически результаты размещений теперь зависят только от спроса со стороны инвесторов. А спрос в настоящее время огромен. С фундаментальной точки зрения ОФЗ действительно этого заслужи-

вают. Инфляция, по всей видимости, прошла свой пик в марте и взяла курс на снижение. Инфляционные ожидания также уменьшаются. Среди стран с развивающейся экономикой Россия выгодно выделяется низкой долговой нагрузкой, профицитом бюджета и счета текущих операций, а также огромными золотовалютными резервами. Вместе с тем последние данные по динамике ВВП были довольно слабыми: в первом квартале рост составил всего 0,5% к аналогичному периоду прошлого года. Зато, скорее всего, для Банка России это станет дополнительным аргументом в пользу снижения ключевой ставки. По нашему мнению, вероятность такого шага уже в июне превышает 50%. За ключевой ставкой последуют остальные ставки в экономике — по кредитам, вкладам, облигациям. Соответственно, должен продолжиться и рост котировок ОФЗ. Конечно, существуют риски, которые могут помешать развитию со-

КАК ЗАНИМАЛ МИНФИН НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ 2008–2019 (МЛРД РУБ.)

Источник: Cbonds.



активными участниками аукционов ОФЗ в апреле. В позапрошлом месяце банки приобрели госбумаги на 130 млрд руб. (или 33,5% от объема размещения). С учетом того что ЦБ не увеличивает объем находящихся в обращении купонных облигаций Банка России, ОФЗ являются единственной возможностью для увеличения высоколиквидных активов без потери маржи. Помимо банков и у негосударственных пенсионных фондов накопилась свободная ликвидность. По словам Равиля Юсипова, у НПФ скопилась ликвидность из-за амортизации долгосрочных облигаций периода 2015–2016 годов, когда многие НПФ формировали портфели «до погашения». «Малая ликвидность вторичного рынка и отсутствие первичных размещений корпоративных облигаций подстегивают НПФ идти на размещение в ОФЗ», — отмечает господин Юсипов.

Перспективы

В таких условиях Минфин задумался о снижении объемов предложения

госбумаг и возвращении к практике проведения аукционов с установлением лимитов по объему предложения. Об этом 21 мая заявил глава долгового департамента министерства Константин Вышковский.

Напомним, что в январе Минфин поменял схему проведения аукционов, отказавшись от практики установления предельных объемов предложения госбумаг. Это решение позволило министерству более гибко реагировать на рыночную конъюнктуру, исполняя основной рыночный спрос. В результате объем размещений вырос с 150 млрд руб. в январе до 400 млрд руб. в апреле—мае. «Учитывая, что мы ускоренными темпами выполняем программу заимствований, очевидно, что мы не можем допустить того, чтобы во втором полугодии или четвертом квартале у нас не было возможности предлагать бумаги рынку. Вполне вероятно, что мы можем вернуться к использованию в отдельные моменты первого подхода, предыдущего, когда мы будем заранее объявлять,

что такой-то бумаги будет предлагаться до такой-то суммы», — пояснил Константин Вышковский.

Решение Минфина было позитивно расценено рынками. «Это лишний раз указывает, что Минфин заинтересован в эффективном взаимодействии и коммуникации с рынком», — говорится в аналитическом отчете «В фокусе РФПИ».

В ближайшие месяцы участники рынка не ждут существенных изменений в тактике заимствований Минфином. Вероятнее всего, министерство пойдет на уменьшение объема в поль-

зу снижения его стоимости. Это уже отразилось на доходности ОФЗ на вторичном рынке. По данным Reuters, 21 мая доходность десятилетних ОФЗ опустилась ниже уровня 8% годовых, достигнув отметки 7,94%. Это минимальное значение с 7 августа 2018 года — даты, предшествовавшей опубликованию подробной информации о новых планируемых американских санкциях против России. За неделю доходность этих облигаций снизилась на 0,22 процентного пункта, а с начала года — почти на 0,9 процентного пункта ●

битий по описанному сценарию. Например, нельзя исключать введения новых серьезных антироссийских санкций, резкого отката нефтяных цен, всплеска турбулентности на глобальных рынках. Но мы считаем, что вероятность реализации этих рисков пока невысока. Отдельно стоит отметить, что продажа Минфином больших объемов ОФЗ позволяет удовлетворять растущий спрос на эти бумаги уже на первичном рынке. В итоге на вторичных торгах доходности почти не снижаются, все еще обеспечивая покупателям ставки до 8% годовых. Вполне возможно, что во втором полугодии министерство будет вынуждено сократить продажи облигаций из-за переполнения своего плана по размещениям. Котировкам это должно будет оказать дополнительную поддержку. Недавно физлицам был доступен и еще один инструмент на рынке госдолга — облигации для насе-

ления (ОФЗ-н). Сейчас продажа старых выпусков прекращена, а размещение новых только обсуждается. Впрочем, опыт показывает, что эти бумаги все равно проигрывают классическим госбумагам по реальной доходности и другим параметрам. Для частных инвесторов, которые хотят разместить капитал в рублях с минимальными рисками, приобретение ОФЗ в текущих условиях выглядит выгодным вложением. Но мы рекомендуем своим клиентам все-таки отдавать предпочтение качественным корпоративным облигациям, которые торгуются с еще более высокими ставками. Включение таких бумаг в портфель требует дополнительного детального анализа, поскольку кредитное качество корпоративных заемщиков сильно разнится. Для дополнительного повышения доходности нужно следить за рыночной ситуацией и время

от времени пересматривать структуру своих вложений. Поступающие на счет купонные выплаты необходимо сразу же реинвестировать, чтобы эти средства тоже приносили доход. Ну а для людей, не имеющих возможности самостоятельно управлять портфелем, наилучшим вариантом будут продукты доверительного управления. Наконец, еще одним способом повысить доходность служит открытие индивидуального инвестиционного счета. В этом случае независимо от выбранных вами активов можно использовать налоговую льготу и получать от государства до 52 тыс. руб. в год в виде возврата НДФЛ. Напомню, что налогом не облагаются купонные выплаты по ОФЗ и по новым выпускам корпоративных заемщиков. Это тоже существенно увеличивает доходность инвестиций в российские долговые инструменты.

Евразийский Банк Развития

деловой обед

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

развитие и интеграция

ПМЭФ'19
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия

7 июня 2019

При информационной поддержке

Коммерсантъ

Евгения Николаева
e.nikolaeva@kommersant.ru

Подробнее о мероприятии:
<https://dev.kommersant.ru/conference/421>

Реклама 16+



ФОРТОЧКА В ЕВРОПУ

ОТНОШЕНИЯ ЕС И РОССИИ НА ПМЭФ БУДУТ ГЛАВНОЙ ТЕМОЙ



Европейская повестка Санкт-Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) всегда была обширной, но в июне 2019 года она фактически главная. Осенью 2019 года сменятся ключевые фигуры в Еврокомиссии и структурах Евросоюза, и на возможную «перезагрузку» власти в России возлагают особые надежды — ЕС остается главным торговым партнером России, от российской политики ЕС во многом зависит единство самого союза.

Формально говорить о ПМЭФ как мероприятии, которое 6–8 июня сконцентрируется на российско-европейских отношениях, нет никаких оснований, и организаторы главного в годовом цикле международного экономического форума, фонд «Росконгресс», «европейскость» Санкт-Петербурга особенно не выпячивают. В отличие от 2018 года, когда президент Франции Эмманюэль Макрон был формально главным мировым гостем ПМЭФ, политическая звезда номер один в Санкт-Петербурге — председатель КНР Си Цзиньпин, чье участие подтверждено заранее. Появится ли на ПМЭФ федеральный канцлер Австрии Себастьян Курц, также задолго подтвердивший свое участие в форуме, прямо накануне известно не было. В мае в Австрии разгорелся политический скандал с его заместителем Хайнцем-Кристианом Штрахе (ушел в отставку 18 мая), под видеокамеру удачно обсудившим с некоей авантюристкой незаконное финансирование из России политической деятельности возглавлявшейся им Австрийской партии свободы.

И все же ПМЭФ в июне 2019 года будет в основном европейским, а не китайским, японским или индийским. Американское участие в форуме, скорее всего, будет минимальным — это неофициальная позиция США в связи с продолжающимися арестами сотрудников инвестфонда Baring Vostok, несмотря на перевод под домашний арест главы фонда Майкла Калви. Это очевидно даже из архитектуры программы ПМЭФ, которая гармонично смотрелась бы в любом крупном городе Евросоюза. Дело даже не в том, что Россия — страна более или менее органически европейская, поэтому в значительной степени внутри экономического форума темы для обсуждения будут ближе, чем типичные «азиатские» или «африканские». Приоритеты форума в Санкт-Петербурге идеально подходят для страны, по крайней мере тесно ассоциируемой с Европейским союзом. Особенно — в первый, стартовый день ПМЭФ, 6 июня. Желали того организаторы или нет, а темы участия бизнеса в «устойчивом развитии», социальной сфере, обсуждение социальных гарантий, специфические вопросы финтеха, связи инноваций и малого бизнеса, экотуризма, «экосистемный подход» в управлении, да и предстоящее обсуждение на ПМЭФ, например, проблем театра — все это очень ясно демонстрирует, в какой степени Россия является пусть отделенной, конфликтной, политически удаленной, едва ли не заморской, но в любом случае частью Европы.

Есть и особые причины для того, чтобы европейские темы летом 2019 года были для России фактически главными во внешнеполитической повестке. Накануне форума, 28 мая в Румынии прошел первый неформальный саммит нынешних глав Евросоюза, который дал фактический старт содержательному обсуждению будущего устройства Еврокомиссии и власти в коллективных органах ЕС. К ноябрю 2019 года появятся последовательно — новый Европарламент (после выборов в него во всех странах ЕС 23–26 мая), новый глава Еврокомиссии, Европейского центрального банка, Совета Европы, новые еврокомиссары. К тому же времени станет более понятна

ситуация с членством в ЕС Великобритании — «Брексит» формально продолжается, хотя страна и добилась отсрочки конечного решения. Отметим, на ПМЭФ предполагается отдельная встреча представителей бизнеса Великобритании с президентом РФ Владимиром Путиным, ранее такие встречи проходили с бизнесом Германии, Италии и Франции, а также США. Список традиционных «страновых» диалогов форума дополнен специальными мероприятиями с участием официальных лиц из Австрии, диалогом Швеции и Финляндии (последняя с 1 июня председательствует в ЕС). На форуме было бы неплохо откинуть условности и просто провести официальный круглый стол, посвященный текущему состоянию отношений между Россией и Европейским союзом, — это и будет сделано. По крайней мере, «бизнес-диалог» по этому вопросу состоится 6 июня. Что к нему добавится в повестке — пока неочевидно, но, видимо, многочисленные закрытые консультации и переговоры на форуме в Санкт-Петербурге почти полностью будут посвящены главному вопросу — как можно изменить текущие взаимоотношения ЕС и РФ.

То, что сейчас эти отношения находятся фактически в нижней точке своей активности, очевидно русским и европейцам. Российские контакты с нынешним председателем Европейского совета Дональдом Туском, председателем Еврокомиссии Жан-Клодом Юнкером, большинством еврокомиссаров — за исключением разве что заместителя гла-

вы Еврокомиссии Мароша Шефчовича — минимизированы уже много месяцев подряд в силу тупика в российско-украинских отношениях. Вместе с тем много месяцев подряд Россия ставит на специальные отношения со странами ЕС — в первую очередь с Италией, Германией и Францией, а также Венгрией и Австрией, но не с Евросоюзом.

Пока непонятно, чего власти России могут дожидаться от будущих перемен. Расклад сил на выборах в Европарламент, от которого зависит будущая структура в первую очередь Еврокомиссии, неочевиден, к тому же перспективы «Брексита» (Великобритания избирает депутатов в Европарламент, но затем, видимо, отзывая их) делают процесс малопредсказуемым. К тому же именно сейчас страны вне «ядра» ЕС настаивают на том, чтобы кандидатуру председателя Еврокомиссии определяло большинство в Европарламенте (в последние годы это представители Европей-

ской народной партии, крупнейшего политического альянса в ЕС, почти те же результаты последние годы имеет второй по величине альянс европейских социалистов). Против этого сейчас выступают как минимум Франция и Австрия. Стоит учесть, что одна из ключевых «торговых» позиций в споре вокруг преемника Жан-Клода Юнкера — это пост «министра иностранных дел ЕС»: с Федерикой Могерини, верховным представителем ЕС по иностранным делам и вопросам безопасности, у России отношения не особо складываются, однако это не значит, что с ее преемником будет хотя бы так же легко.

Практически недостижимой «программой-максимум» для России в новой структуре власти в ЕС является снятие европейских санкций. Впрочем, реальной задачей является переход от двусторонних диалогов с более или менее дружественными России странами ЕС к обсуждению восстановления со-

трудничества с собственно союзом. Это очень сложная и во многом противоречивая задача — на деле ясность во взаимоотношениях с Россией вряд ли в интересах и самих стран ЕС, использующих российские карты как аргументы во взаимоотношениях друг с другом и с союзом, и властных структур ЕС: вопросы взаимоотношений с Россией являются явно раскалывающими единство европейской условной «конфедерации», что любому новому составу Еврокомиссии по крайней мере на первых порах явно не на руку. Тем не менее актуальных вопросов, связанных с Россией, у ЕС множество. Это не только «Северный поток-2». Во внешней политике это, например, вопросы взаимоотношений с Ираном, с Израилем, со странами Северной Африки, не говоря уже о вопросах НАТО и о том, что Россия — значимый фактор в европейско-китайских и европейско-американских взаимоотношениях. Но и без боль-

шой внешней политики Россия важна для ЕС в конкретных деталях газовой стратегии, в долгосрочных вопросах транспортных коридоров. Важна и как поставщик нефти и топлива, и как потребитель продукции машиностроения, и как конкурент на металлургических рынках, и как крупный мировой игрок на рынке пшеницы, и наконец, как потенциальный рынок сбыта для десятков тысяч европейских промышленных компаний. Несмотря на все «повороты на Восток», лозунги «мультиполярного мира», конфликт с Украиной, активное теневое участие России в публичной европейской политике, будущую и настоящую активную конкуренцию ЕС и России за квалифицированных мигрантов и все прочее, что не может не разделять Россию и Европу, — Санкт-Петербург, безусловно, совершенно европейский город. Можно приехать и убедиться в этом на ПМЭФ в июне 2019 года ●

ПАО АКБ «АВАНГАРД», Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк — 2019

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить
заявление
онлайн

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в банк
с оригиналами
документов



Банк основан
в 1994 году



100 офисов
в Москве



30 офисов
в Санкт-
Петербурге



Более 120 тыс.
корпоративных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

ТЕАТР ТОРГОВЫХ ДЕЙСТВИЙ

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ ВОЙНА

Торговая война между США и Китаем на сегодняшний момент является основным риском для мировой экономики и может иметь последствия для всех без исключения рынков: и сырьевых — из-за снижения спроса на сырье, и финансовых, которые остро реагируют на твитты Трампа и новости про введение тарифных ограничений и пошлин. Валютный рынок как наиболее ликвидный сегмент глобального финансового рынка может в этой связи превратиться в «театр военных действий» для стран, вовлеченных в торговую войну.



«Война — неотъемлемая часть конкуренции, такой же борьбы человеческих интересов и поступков».

Карл фон Клаузевиц

Валютная война (или конкурентная девальвация) — это ситуация, когда одни государства стремятся получить преимущество в торговле с другими государствами, намеренно вынуждая обменный курс своих валют снижаться по отношению к национальным валютам стран-торговых партнеров. По мере падения обменного курса валюты экспорт произведенных в стране товаров становится более конкурентоспособным, а импорт в эту страну становится все более и более дорогим и снижается в объемах. Вызываемый девальвацией эффект роста экспорта при снижении импорта приносит выгоду промышленности этой страны, приводит к росту занятости и, следовательно, повышает экономическую активность и стимулирует рост экономики.

Целью любой войны, согласно Клаузевицу, является мир на условиях, благоприятных для победившей стороны. Поэтому после достижения положительного результата государства-инициаторы валютных войн стремятся закрепить за собой отвоеванную долю рынка, сгладить ситуацию в торговле и стабилизировать валютные курсы.

Если же доля обрабатывающей промышленности в стране небольшая по сравнению с сырьевыми отраслями, то эффект ослабления валюты для экономического роста минимален: более дорогой импорт уменьшает покупательную способность граждан, а девальвация национальной валюты влечет за собой инфляцию.

Действия страны по преднамеренной девальвации валюты способны привести к ответному противодействию, и необязательно на валютном рынке, а, например, через таможенные тарифы и блокировку доступа к внутреннему рынку. Чем больше стран вовлекается в стратегию конкурентной девальвации, чем крупнее экономики этих стран и их торговый баланс и чем сильнее интеграция в глобальные производственные цепочки, тем больше страдает международная торговля и тормозится мировая экономика. Поэтому валютные войны иногда называют «гонкой на дно».

Причины и предпосылки

Последний раз ситуация явной валютной войны на мировом рынке отмечалась в 2015 году, когда ЕЦБ, пытаясь стимулировать экономику еврозоны, не только по-



REUTERS

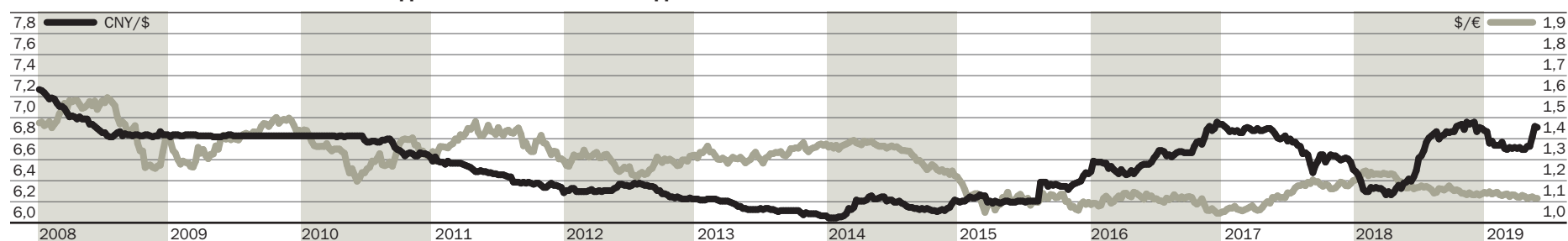
бещал снизить ставки до нуля, но и запустил в январе масштабную программу выкупа активов. И если в начале 2014 года курс евро/доллар находился у отметок 1,40, то уже весной 2015-го евро опустился к доллару на уровень 1,05, показав 25-процентное падение, допустимое разве что для слабых валют развивающихся рынков. В августе того же 2015 года Китай, столкнувшийся с триллионным оттоком капитала и падением экспорта на 8,3%, начал девальвацию юаня к доллару с уровней 6,20 в диапазон 6,55–6,60, считая, что резкое сокращение его экспорта вызвано снижением конкурентоспособности по сравнению с промышленностью Японии и Германии, поскольку и иена, и евро в 2014–2015 годах значительно упали к доллару США. Вслед за Китаем по Азиатскому региону прокатилась целая волна девальваций, российский рубль не стал исключением, ослабев из-за низких цен на нефть и оттока капитала.

Сейчас, в 2019 году, риски начала новой валютной войны резко возрастают из-за войны торговой, которую администрация Трампа навязывает Китаю, а заодно и всем странам, экспортирующим

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

ФОТО **Reuters,**
dpa Picture-Alliance/
AFP

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ ЮАНЯ И ЕВРО К ДОЛЛАРУ В 2008–2019 ГОДАХ





товары в Соединенные Штаты, с которыми у США отрицательное сальдо торгового баланса. Самыми проблемными торговыми партнерами Америки кроме Китая являются Германия, Япония, Мексика, Канада и Южная Корея.

Колоссальный дефицит торгового баланса и высокая доля импорта в структуре внутреннего американского потребления ограничивают экономический рост США и снижают эффективность дорогостоящей фискальной политики администрации Трампа. Бум потребления в США, где налоговая реформа Трампа оставляет в распоряжении граждан больше денег, и минимальный за последние 50 лет уровень безработицы в Штатах приводят к тому, что население стало покупать все больше и больше импортных товаров, а импорт при расчете ВВП, как известно, учитывается с отрицательным знаком.

Проблема у США еще и в том, что постоянный торговый дефицит финансируется за счет долга, который и так уже достиг астрономических значений в \$22,3 трлн, и такая долговая нагрузка сдерживает целый ряд бюджетных программ, что наносит ущерб экономике Соединенных Штатов.

Таким образом, президент Трамп не может отступить. С точки зрения интересов Америки он совершенно прав, начиная торговую войну. Задача его администрации любыми способами сократить торговый дефицит путем заградительных пошлин и импортных тарифов, таможенных барьеров, ограничения деятельности китайских, немецких и японских компаний на территории США, препятствий для научно-технического сотрудничества с ком-

паниями этих стран и новых технологических требований к импортерам.

Проигрыш в этой торговой войне грозит Соединенным Штатам замедлением экономического роста, сваливанием в рецессию, поскольку ВВП и так близок к потенциальному и дальше ему расти чрезвычайно сложно, а для президента Трампа лично — негативными перспективами переизбрания на новый срок в 2020 году.

Осенью 2018 года США увеличили на \$200 млрд тарифы на китайский импорт, а в мае 2019-го пообещали ввести новые 25-процентные пошлины, которые могут обойтись китайским производителям в \$300 млрд.

Китай принял ответные меры на сумму \$60 млрд, но симметрично ответить США тарифами не может в силу того, что именно Поднебесная является «всемирной фабрикой», а не Штаты. Зато Китай может ослабить юань к доллару, что и было продемонстрировано в середине мая сразу после очередного неудачного раунда переговоров с американцами, когда юань снизился к доллару на 2% за неделю. И хотя США пока отложили на полгода принятие решения о введении новых пошлин на \$300 млрд, первый выстрел новой валютной войны уже прозвучал.

Чуть ранее официальные лица США обвинили Китай, Евросоюз, Японию и Россию в получении преимуществ из-за слабости своих валют. Президент Трамп пытается убедить руководство ФРС США снизить учетную ставку и возобновить монетарное стимулирование, что даст одновременно возможность расширить кредитование и ослабить доллар к большинству миро-

вых валют — и тем самым увеличить прибыль американских корпораций и сократить торговый дефицит.

Выбор оружия

Валютные войны являются лишь одним из механизмов политики стимулирования экономического роста. И если начинаются конкурентные девальвации, то следует иметь в виду, что валюты крупнейших экономик мира рассматриваются другими странами как резервные, в них проводятся расчеты и их курсы определяются гигантским рынком форекс с совокупными ежедневными оборотами в \$5–6 трлн и колоссальными потоками капитала. Именно поэтому преднамеренные девальвации мировых валют труднодостижимы и происходят не так часто. Выбор «оружия» ограничен, но при использовании ему стремятся придать максимальную мощность.

Основных вариантов всего пять: (1) прямое управление валютным курсом через валютные интервенции; (2) влияние на курс через изменение процентных ставок и инструменты денежного рынка, такие, например, как свопы и репо; (3) контроль за движением капитала; (4) запуск «печатного станка» с одновременным поощрением играть в кэрри-трейд с иностранными валютами, укрепляя их; и, наконец, (5) мощные «вербальные интервенции» со стороны политиков или глав центробанков.

Заявления глав государств и правительств с угрозами, призывами и инициативами, сообщения в Twitter, анонсы смены вектора денежно-кредитной политики и пр. — самое деше-

вое «оружие» валютных войн, но пользоваться им можно лишь ограниченное количество раз. Слова, за которыми не стоят действия, быстро теряют свою стоимость и значение. В крайнем случае можно обратиться к опыту незабвенного Алана Гринспена, заявившего однажды: «Если вам кажется, что вы меня правильно поняли, значит, вы невнимательно меня слушали».

Прямые валютные интервенции — оружие действенное, как артиллерия большого калибра или авиабомбы повышенной мощности, но чем больше вовлеченность страны в мировую экономику, тем дороже обойдутся прямые интервенции на валютном рынке.

И как говорил кузнец в фильме «Формула любви»: «За десять дней одному не справиться. Тут помощник нужен — Homo sapiens». Помочь могут крупные валютные спекулянты и хедж-фонды, если вступят в игру. Но ситуация может выйти из-под контроля. Самый яркий пример — обрушение британского фунта 16 сентября 1992 года из-за действий валютных спекулянтов, прославившее Джорджа Сороса. Несмотря на то что Банк Англии проиграл тогда спекулянтам, резкое снижение курса фунта к доллару с уровня 2,00 до 1,42 оказалось весьма благоприятным для экономики Великобритании в последующие несколько лет.

Контроль за движением капитала — оружие в наши дни экзотическое и непопулярное в развитых странах, но работает в случаях, о которых председатель КНР Си Цзиньпин сказал: «Там, где не поможет невидимая рука рынка, поможет видимая рука государства».

Последовательное снижение процентных ставок центральным банком — наилучший и наименее затратный способ провести плавное ослабление национальной валюты и одновременно поддержать национальную экономику и простимулировать инвестиционное и потребительское кредитование.

И наконец, денежная эмиссия. Оружие очень эффективное, потому что одновременно наполняет экономику страны деньгами и опускает курс национальной валюты. Но если не будет перетока основной массы новых денег во внутренний резервуары, такие как фондовый рынок или резервы банковской системы, то печатный станок станет оружием массового поражения для собственной экономики, поскольку взлетит инфляция и появятся риски stagflation.



DPA PICTURE-ALLIANCE / AFP

Театр военных действий

«Война — это великое дело для государства, это почва жизни и смерти, это путь существования и гибели. Это нужно понять».

Сунь Цзы «Искусство войны»

Поскольку театр торговой войны в большей степени охватывает экономическое пространство Юго-Восточной Азии, (хотя Европа и страны Западного полушария также несут потери), то одним из основных театров военных действий валютной войны также становится Азиатско-Тихоокеанский регион и пары доллар/юань, доллар/иена, доллар/южнокорейская вона.

Агентство Bloomberg сообщило, что Китай может сбросить принадлежащие ему казначейские облигации США на \$1,1 трлн из-за новых американских тарифов. Российские СМИ вслед за американскими наивно полагали, что это будет «удар по доллару». На самом деле все как раз наоборот. Быструю распродажу китайцами американских долговых обязательств в таком объеме действительно можно сравнить с «ядерным взрывом» на финансовом рынке, поскольку это вызовет в США рост доходностей и процентных ставок, что будет крайне болезненно для сверхзакредитованной американской экономики, домохозяйств и американского фондового рынка. Одновременно рост ставок приведет к увеличению стоимости доллара к большинству мировых валют, потому что усилятся кэрри-трейд и потоки капитала в сторону США из-за привлекательных доходностей, и это еще больше увеличит торговый дефицит Соединенных Штатов.

Но пока экономики Китая и США взаимосвязаны и пока Китаю необходимо рассчитывать в долларах за энергоносители, сырье и комплектующие (глобальные производственные цепочки никуда не делись), веро-

ятность такой массовой распродажи казначейских облигаций США невелика.

Более мягким долгоиграющим и действенным вариантом ответных мер Китая мог бы стать твердый отказ вкладываться в американский госдолг. Это снизит спрос на казначейские облигации и будет играть на повышение их доходности (и стоимости обслуживания госдолга США) на протяжении длительного времени. Отказ Китая финансировать американскую экономику, где 78% ВВП — это сектор услуг, в том числе финансовых, это весьма серьезная и негативная для США ответная мера.

А вот на валютном рынке особо не развернуться. К сожалению для Китая, ослабление юаня к доллару может быть весьма ограниченным по трем причинам.

Во-первых, потому, что это поднимет для китайских производителей стоимость импортных компонентов и повысит себестоимость конечной продукции, что негативно для конкурентоспособности. По данным ОЭСР, около 20% добавленной стоимости в Китае создается из импортируемых компонентов. Это слишком много, и ослабление юаня может не оправдать рост затрат на производство.

Во-вторых, ослабление юаня может вызвать массированный отток капитала с китайского финансового рынка, как это было в 2015 году. Принимая во внимание высокую закредитованность китайских компаний, этот отток создаст колоссальные проблемы для финансовой стабильности и увеличит риски массовых дефолтов.

И в-третьих, ослабление юаня может затормозить инвестиционную активность, а инвестиции в основной капитал и технологии обеспечивали до половины экономического роста в Китае. Мировому рынку также не поздоровится, учитывая вовлеченность глобальных корпораций в промышленную сборку на территории Китая.

По другую сторону на этом «театре военных действий» находятся Соединенные Штаты.

Администрация Трампа заинтересована в ослаблении доллара, и президент Трамп всю использует «вербальное оружие», неоднократно заявляя о неприемлемости конкурентных девальваций в Китае, Европе и России. «Вы смотрите на то, что Китай делает с нашей страной с точки зрения производства нашего продукта. Они девальвируют свою валюту, и в нашем правительстве нет никого, кто мог бы с ними бороться... Они используют нашу страну как копилку для восстановления Китая, и многие другие страны делают то же самое», — писал Дональд Трамп. Желание ослабить доллар против валют основных торговых партнеров не скрывается, поскольку это является частью плана вернуть рабочие места в США и восстановить собственный производственный сектор.

Можно ли выиграть валютную войну

Если рассматривать валютные войны как часть мировой экономической конкуренции, то ту или иную пользу из них извлекают все инициаторы. Но опыт реальных войн показывает, что выигранное сражение вовсе не означает победу в войне. Зачастую тактический успех на начальном этапе оборачивается стратегическим поражением (достаточно вспомнить итог наполеоновских войн и Второй мировой).

Валютные войны негативны для всех. Экспортеры могут получить преимущества, пока не натолкнутся на тарифные барьеры и протекционизм других стран, а более высокие расходы из-за роста стоимости импорта могут нанести ущерб предприятиям, встроенным в глобальные цепочки и зависящим от иностранных компонентов. В стране — инициаторе девальвации собственные потребители могут столкнуться с повышением цен и с сокращением реальных располагаемых доходов.

Поскольку доллар является главной мировой валютой, а ФРС США, по сути, мировой центробанк, поскольку глобальные правила устанавливаются на территории США, в том числе такими институтами, как МВФ и Всемирный банк, то у США больше шансов выиграть валютную войну, чем у всех остальных участников.

Не будем забывать и про финансовализацию, то есть превращение реальных товарных рынков в финансовые, когда цены на сырье, промышленные товары, продукты агропрома определяются не только и не столько фундаментальным соотношением спроса и предложения, сколько стоимостью и объемом предложения денежных средств и относительной силой или слабостью валют отдельных государств к доллару США. Соединенные Штаты через доллар могут одновременно контролировать и инвестиционные потоки, и мировую торговлю.

Но для США победа в валютной войне не гарантирована. Их стратегическая уязвимость — это астрономические долги. Долг федерального бюджета — \$22,3 трлн, задолженность граждан — \$19,7 трлн, корпоративный долг — \$31,9 трлн. Без внешних кредиторов Соединенным Штатам не обойтись, поэтому обрушивать экономики стран — партнеров по торговле равносильно отложенному суициду.

Из вышеперечисленного можно сделать следующие выводы. Валютная война в ближайшие несколько месяцев неизбежна, но будет вестись весьма ограниченно и лишь в качестве дополнения к торговой войне. На глобальном валютном рынке возрастет волатильность. Сочетание валютной и торговой войны способно замедлить темпы роста мировой экономики, сократить международную торговлю и обострить геополитические противоречия по всему миру.

Риски нового глобального финансового кризиса также вернутся и будут намного более явными, чем даже в декабре 2018 года, когда фондовые площадки в США пережили максимальное с эпохи Великой депрессии падение.

Но будут и выигравшие. Как когда-то заметил Шарль Морис де Талейран: «Финансисты добиваются успеха в своих делах тогда, когда государство не справляется со своими». Для финансовых спекулянтов сейчас наступают интересные времена, но и их прибыли будут зависеть не столько от компетенции, сколько от удачи ●



ЗВЕЗДЫ АРБАТА

PRIVATE APARTMENTS



ПЕРВЫЕ В РОССИИ АПАРТАМЕНТЫ
С ГОСТИНИЧНЫМ СЕРВИСОМ

ОТ MARRIOTT INTERNATIONAL

НОВЫЙ АРБАТ, 32

A P A R T M E N T S

SERVICED BY
MARRIOTT

+7 (495) 737-77-71

ARBATSTARS.RU

ИНВЕСТОРЫ УСИЛИЛИ ВЫВОДЫ

ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТЕРЯЕТ ДЕНЬГИ



Торговое противостояние между США и Китаем привело к резкому снижению спроса на активы развивающихся рынков. По данным EPFR, за минувший месяц инвесторы вывели из фондов развивающихся стран \$3 млрд, а за три месяца — почти \$7 млрд. В числе аутсайдеров оказались российские фонды, потерявшие за месяц \$180 млн. Оттоки наблюдаются и с фондовых рынков развитых стран, экономики которых также могут пострадать из-за торговых споров.

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) показывают снижение интереса международных инвесторов к активам развивающихся стран. По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 15 мая, фонды emerging markets потеряли почти \$3 млрд. Месяцем ранее клиенты вывели из таких фондов только \$720 млн. Непрерывный отток инвестиций продолжается третий месяц подряд. За это время инвесторы забрали почти \$7 млрд.

На войне как на войне

Усиление бегства инвесторов с рынков развивающихся стран вызвано срывом торговых переговоров между США и Китаем. В начале мая президент США Дональд Трамп поднял пошлины на импорт китайских товаров и услуг на сумму \$200 млрд в год до 25%. Кроме того, он не исключил введения в ближайшее время пошлин в размере 25% на импортные товары еще на \$325 млрд, которые пока не облагаются пошлинами. В свою очередь, Китай объявил о повышении пошлин на американские товары на сумму \$60 млрд с 1 июня.

Не способствует прогрессу и ситуация вокруг Huawei — США готовы запретить использование продукции компании в рамках обеспечения национальной безопасности. Это, по мнению аналитиков, негативно скажется на глобальных цепочках создания добавленной стоимости, причем на всех этапах, включая производство чипов. «Сейчас процесс поиска компромисса буксует, что, безусловно, нервирует инвесторов. Встреча глав государств возможна на саммите G20 в Японии, намеченном на июнь. Прошлая встреча в декабре 2018 года в Аргентине привела к заметному прорыву в переговорах. Возможно, ситуация повторит-

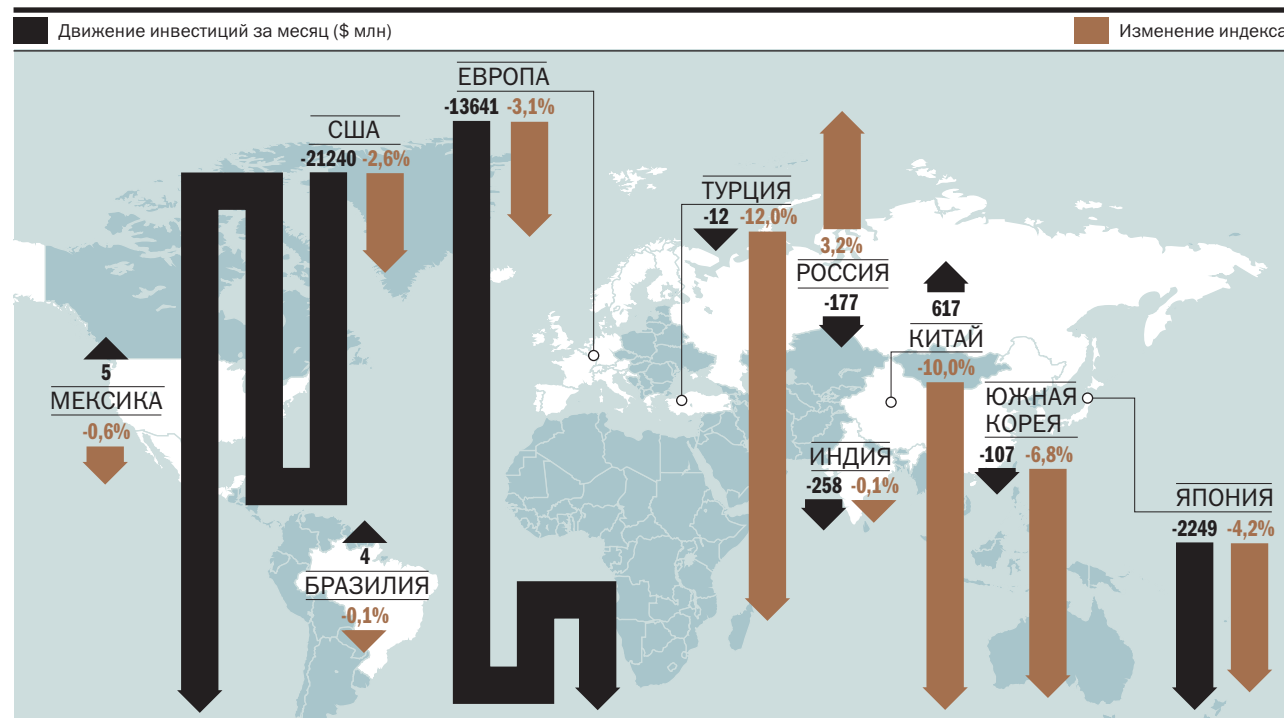
ся», — отмечает аналитик УК «Альфа-Капитал» Дарья Желаннова.

Торговое противостояние между США и Китаем угрожает мировой экономике, считают крупнейшие международные инвесторы. По данным майского опроса международных управляющих Bank of America Merrill Lynch, 37% управляющих назвали торговую войну ключевым риском с непредсказуемым последствием для мировой экономики. В предыдущий раз инвесторы выражали столь серьезные опасения в конце прошлого года. «Если Дональд Трамп продолжит эскалировать торговую войну с Китаем — это может привести к значительному замедлению экономики в Поднебесной и к глобальному кризису», — отмечает аналитик Midlincoln Ованес Оганисян. По мнению аналитиков Райффайзенбанка, перенаправление логистических цепочек (экспорт в США товаров, сделанных в Китае, через третьи страны с минимальной обработкой), а также девальвация национальной валюты Китая позволят лишь частично компенсировать негативный эффект повышенных пошлин.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Reuters**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



Из России с любовью

Не осталась в стороне от общей тенденции и Россия. По данным EPFR, за минувшие четыре недели инвесторы вывели с российского фондового рынка почти \$180 млн. Это почти на 70% выше оттока, зафиксированного в прошлом месяце. Еще свыше \$200 млн было выведено из российских акций через глобальные фонды.

Непрерывный отток инвестиций продолжается девятый месяц подряд. За это время из российских фондов было выведено более \$1,7 млрд. В последний раз международные инвесторы забирали деньги в таких объемах шесть лет назад. Тогда они были обеспокоены действиями Федеральной резервной системы США по сворачиванию монетарных стимулов, а также



низкими темпами роста экономик развивающихся стран, в том числе и российской. С августа 2013 года за семь месяцев почти непрерывного бегства инвесторов российские фонды потеряли \$2,47 млрд, а все фонды, ориентированные на emerging markets, лишились более \$44 млрд.

Текущему уходу с российского рынка акций способствуют не только опасения, связанные с торговым спором США и Китая, но и сохраняющиеся риски расширения санкций. В середине мая американские политики подготовили к слушанию в Конгрессе США предложения по усилению санкций против РФ, которые включают запрет покупки нового суверенного долга. «Российский рынок, как и прежде, продолжает зависеть от настроений иностранных инвесторов, в первую очередь опасаящихся введения новых санкций против РФ. И поэтому, когда отношения РФ с Западом начинают хотя бы немного обостряться, как это было в случае с инцидентом в Керченском проливе или арестом Калви, многие инвесторы сразу закладывают ожидания введения новых санкций», — отмечает аналитик FP Wealth Solutions Михаил Иванов.

Добавляют нервозности слабые данные по экономике. По последним данным Росстата, в первом квартале ВВП России вырос всего на 0,5%. Это существенно ниже не только ожиданий аналитиков, но и официальных прогнозов. В частности, Минэкономики оценивало рост на уровне 0,8%, а ЦБ — на уровне 1–1,5%. По словам управляющих, слабый рост экономики важнее для международных инвесторов, чем сближение переговорных позиций США и РФ после заявлений Дональда Трампа о желании встретиться с Владимиром Путиным в рамках G20, так как снятия санкций никто не ждет.

Развитые вслед за развивающимися

Срыв торговых переговоров между представителями крупнейших мировых экономик ударил не только по фондам развивающихся стран, но и по фондам развитых. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более \$41 млрд, что почти в три раза больше вывода, зафиксированного месяцем ранее. Больше инвесторы забирали в январе, тогда оттоки достигали \$50 млрд. К тому же текущий

месяц стал пятым подряд, когда фонды развитых стран фиксируют нетто-вывод инвестиций. За это время инвесторы забрали из них более \$140 млрд.

Основной отток средств в мае был зафиксирован из США (\$21 млрд). С начала года такие фонды потеряли почти \$60 млрд. По словам аналитиков Райффайзенбанка, экономика Китая зависит от экспорта в США так же, как и США от импорта из Китая, поэтому от торговой войны пострадают все — отсутствие дешевого, в том числе высокотехнологичного, импорта из Китая может привести к падению роста ВВП США. «За повышенные пошлины в конечном итоге придется заплатить американскому потребителю (через удорожание товаров, объем потребления при этом должен снизиться), маржа у многих американских корпораций сократится, что в условиях высокой долговой нагрузки может негативно отразиться на способности некоторых компаний исполнять свои долговые обязательства. Это чревато новым экономическим и финансовым кризисом, а те деньги, которые США соберут в виде повышенных пошлин, уйдут обратно в частный сектор (в кратно большем объеме) через оче-

редные раунды QE», — отмечают аналитики Райффайзенбанка.

Международных инвесторов настораживают высокие мультипликаторы, по которым торгуются американские акции. По оценкам старшего аналитика «БКС Премьер» Сергея Суверова, американские компании торгуются, исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации компании к прогнозу чистой прибыли за 2019 год) на уровне 18,7, притом что в текущем году ожидается существенное замедление темпов роста прибыли. Прогнозируется рост прибыли американских компаний на 9% в этом году против более чем 20% роста в прошлом. «Эффект от налоговой реформы постепенно сходит на нет, а большее значение имеет усиление инфляции на фоне повышения пошлин на китайский импорт. Это делает проблематичным снижение ставки ФРС в этом году, на что рассчитывали многие биржевики», — отмечает господин Суверов.

Значительный отток инвестиций наблюдается и из европейских фондов. По данным EPFR, из фондов данной категории было выведено за месяц \$13,6 млрд, а с начала года — \$59 млрд. По мнению старшего аналитика УК «Система Капитал» Андрея Ушакова, оттоки из еврозоны связаны с «Брекситом», проблемами европейских стран из-за торговых войн и крайне низкими доходностями бондов. «Европейская экономика, особенно немецкая, чувствительна к возможному замедлению китайской экономики из-за торговой войны, так как экспорт в КНР составляет значительную часть экспорта германской машиностроительной продукции. В этой связи оттоки из Европы логичны, тем более что растут политические риски, обоснованные тем, что на предстоящих выборах в Европарламент могут увеличить представительство популисты и евроскептики», — отмечает Сергей Суверов.

Теряют инвесторов и фонды Японии. По оценкам «Денег», за минувший месяц клиенты фондов данной категории вывели около \$2,2 млрд. Вместе с тем с начала года результат все еще положителен — наблюдается приток в размере \$100 млн. По мнению аналитиков, Япония выглядит фаворитом рынков, поскольку напрямую не участвует в торговой войне, а политика абэномики направлена на ослабление иены и получение дополнительных доходов экспортерами, акции которых составляют ядро японского рынка ●

ПЛОДЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ



Санкции, наложенные на Россию в 2014 году властями США и ЕС, а также ответные меры, принятые российским правительством, привели к тому, что товарооборот между нашей страной и остальным миром сильно просел. Если в 2013 году он составлял, по данным ФТС, \$842,2 млрд, то в 2015-м снизился до \$525,8 млрд, а годом позже достиг «дна» — \$468 млрд. Таким образом, всего за три года внешняя торговля России просела почти вдвое. И ее уровень до сих пор не вернулся к значениям докризисного уровня 2013–2014 годов — по итогам прошлого года он составил примерно \$688 млрд.

Очевидно, что России пришлось подстраиваться под новые условия и находить новых торговых партнеров в тех сферах, где еще вчера доминировали европейские и американские товары. Данные по товарообороту с отдельными странами наглядно демонстрируют, как Россия повернулась к Востоку в попытке восполнить возникшую нишу. И главными бенефициарами (и вообще единственными из топ-20 торговых партнеров России) в сложившейся ситуации стали Китай и Индия. Только с ними наша страна наращивала товарооборот за эти годы. Китайская Народная Республика, которая и до наложения антироссийских санкций западными странами была главным торговым партнером России, еще больше укрепила связи с нашей страной: товарооборот между двумя странами за четыре года вырос почти на \$20 млрд — до \$108,3 млрд. Индия занимает всего лишь 17-ю строчку среди торговых партнеров России, тем не менее за четыре года оборот между странами увеличился на \$1,5 млрд — до \$11 млрд.

Отдельные европейские страны и даже США сумели подняться в этом рейтинге торговых отношений с Россией, но в абсолютных цифрах торговля российских компаний с этими странами заметно сократилась. Германия закрепилась на втором месте вслед за Китаем, но если в 2014 году ее товарооборот с Россией составлял \$70,1 млрд, то по итогам 2018 года — уже менее \$60 млрд. По понятным причинам резко снизились и торговые контакты между Москвой и Киевом: в 2014 году Украина входила в десятку крупнейших торговых партнеров России с \$27,8 млрд, теперь же этот показатель составляет всего \$15 млрд, а сама страна оказалась на 13-м месте.

Второй способ выйти из сложившейся ситуации — это налаживание собственного производства, которое стимулировалось под маркой «импортозамещения». Самый яркий пример — госкомпании перешли на закупки отечественного оборудования и программного обеспечения. С 1 января 2016 года при закупке программного обе-

ТЕКСТ Кирилл Сарханянц, информационный центр „Ъ“

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ИМПОРТА (\$ МЛН)

Источник: Росстат.



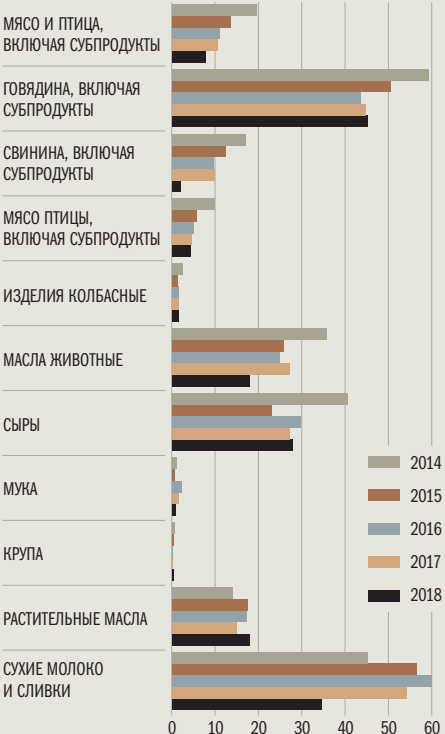
ДОЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ЗАКУПКАХ КРУПНЕЙШИХ ГОСКОМПАНИЙ ТЭК (%)

Источник: Минэнерго.



ДОЛЯ ИМПОРТА ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ В ТОВАРНЫХ РЕСУРСАХ (%)

Источник: Росстат, данные за январь—сентябрь соответствующего года.



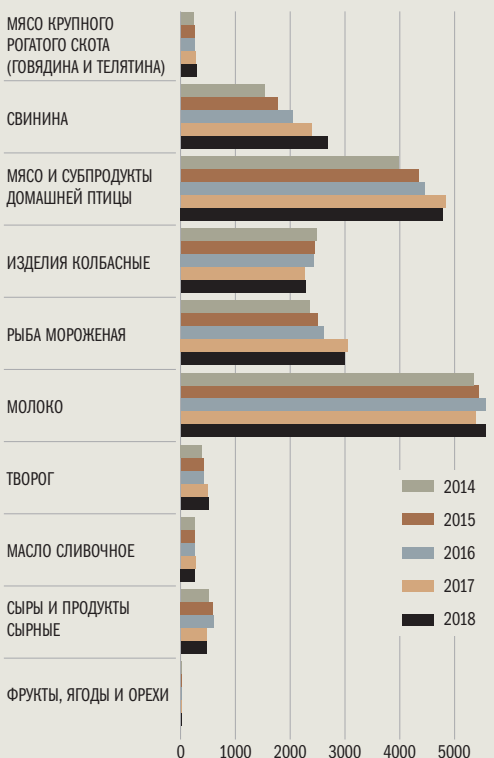
КРУПНЕЙШИЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ ПО ТОВАРООБОРОТУ (\$ МЛРД)

Источник: ФТС.



ПРОИЗВОДСТВО ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ (ТЫС. ТОНН)

Источник: Росстат.



ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН

ОБЪЕКТ ПРОДАЖИ – ГОСТИНИЧНО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ПЕКИН»

Открытый аукцион на повышение на электронной площадке
АО «Единая электронная торговая площадка»

1 ИЮНЯ 2019

старт приема заявок

26 000 м²

общая площадь объекта

Подробности на сайте:

www.hals-development.ru

и по телефону:

+7 495 **725 55 55**

ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РЫНКАХ ОТКРЫВАЕТ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ОЛЕГ БОРУНОВ О РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ



Для МКБ инвестиционный бизнес — новое направление, и вы решились его возглавить в не самое простое время. Насколько тяжело начинать бизнес в условиях санкций?

— Действительно, история инвестиционного бизнеса группы «Россиум» началась в сентябре 2017 года в не самое простое время как для российской банковской системы, так и для инвестиционного бизнеса. Одновременно было принято решение о создании нового инвестиционного подразделения в структуре банка, а также приобретении лондонского подразделения «Открытия», которое было переименовано в Sovo Capital.

— Не страшно было приходить в новый проект в такое время?

— В тот момент инвестиционный бизнес активно уходил из России по причине сжатия рынка, санкций и, самое главное, общей неопределенности. Все эти факторы сильно влияли как на бизнес-планирование в инвестиционной части, так и на бизнес в целом: сложно предугадать, что будет завтра. Действительно, момент был не совсем стандартный для создания инвестиционного бизнеса с нуля, но это был своего рода challenge. С другой стороны, и состав игроков на рынке достаточно сильно поменялся, западные участники свои инвестиционные бизнесы или сокращали, или закрыли совсем; российские банки переориентировались на новые сегменты... В итоге нам удалось занять определенную нишу, в чем-то, возможно, потеснив других участников рынка.

Даже несмотря на все внешние ограничения, я считаю, что за эти полтора года мы смогли достичь успехов: сформирована профессиональная и эффективная команда, разработан рациональный подход к оценке проектов, закрыты интересные сделки. Нам удастся не только предоставлять правильные и выгодные решения для клиентов, но и обеспечить результат для банка.

— Тем не менее рынок изменился, какие-то направления стали невостребованными, в каких-то, наоборот, появился спрос. Какие изменения вы могли бы выделить?

— Да, определенные изменения в структуре рынка мы наблюдали и в 2018, и уже в 2019 году. В частности, в сегменте DCM (долговой рынок), несмотря на высочайшую конкуренцию со стороны государственных и коммерческих банков, нам удалось по итогам 2018 года войти в топ-10 организаторов облигационных займов, а по результатам первого квартала 2019 года уже быть в топ-5. С начала текущего года нами реализовано порядка 20 сделок общей номинальной стоимостью более 200 млрд руб. Состав наших клиентов весьма диверсифицирован. Среди наиболее знаковых сделок я бы отметил выпуски РЖД, ФСК, ГК «Автодор», ФПК, «Славнефти», «МегаФона», Сбербанк и целого ряда других государственных и частных компаний, представляющих различные секторы российской экономики. Через клиентский спрос мы смогли ярко показать, что на инвестиционной карте появился новый игрок, хотя изначально наши конкуренты и коллеги по цеху отнюдь не радужно оценивали наши перспективы. И это не удивительно, ситуация действительно непростая: рынок сильно сжался, спрос со стороны клиентов уменьшился. Но даже в условиях плотной конкуренции мы смогли себя зарекомендовать.

— Долговой рынок — это одна история. Что еще сегодня востребовано клиентом?

— В развитии инвестиционной продуктовой линейки мы исходим от клиентского запроса. Мы видим спрос на простые инструменты хеджирования валютных и процентных рисков, активное замещение валютных инструментов (евробондов) через комбинацию выпуска рублевых бондов, свопа и выкупа существующих выпусков евробондов. Есть регулярные запросы на финансирование под залог ценных бумаг, где у нашей команды исторически очень сильная экспертиза и возможность предложить индивидуальный подход к ценообразованию и структуре в каждом конкретном случае.

— А что оказалось невостребованным?

— К сожалению, менее востребованными продуктами в 2018 году были IPO/SPO. И это при том, что мы ожидали большое количество сделок к размещению. Но многие компании из разных секторов были вынуждены отложить свои планы по разным причинам: новая волна санкций, неопределенность в части потенциальных ограничений для инвесторов и, как следствие, отсутствие спроса со стороны инвесторов, в первую очередь западных. Не секрет, что российские компании исторически хотят получать западный спрос, но при ухудшении ситуации на международной арене этот спрос очень быстро сворачивается. Из других продуктов сегмент M&A (слияния и поглощения) был практически заморожен по тем же причинам.

С другой стороны, хочется отметить, что «санкционная риторика» сама по себе стала оказывать меньшее влияние и уже не вызывает такой паники, как раньше. Мы ожидаем, что

ПАО «Московский кредитный банк» (МКБ) — универсальный коммерческий частный банк, входит в список системно значимых кредитных организаций, утвержденный Центральным банком Российской Федерации.

По данным рейтинга «Интерфакс-100», по итогам 2018 года МКБ входит в топ-3 частных банков по объему активов, является крупнейшим частным торгуемым банком РФ.

Надежность и устойчивость МКБ подтверждается рейтингами ведущих российских и международных агентств: А от АКРА; А от «Эксперт РА»; Ba3 от Moody's; BB— от Fitch; BB— от S&P.

С более подробной информацией о банке можно ознакомиться на сайте

mkb.ru



ОЛЕГ БОРУНОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА

В финансовой сфере Олег Борунов работает с 1998 года. Свой карьерный путь начинал с должности банковского специалиста. Добившись карьерных успехов, более 14 лет занимал руководящие должности в инвестиционно-банковской сфере: АО «ВТБ Капитал»/ПАО «Банк ВТБ», Deutsche Bank, ЗАО «Объединенная финансовая группа», где отвечал за построение и развитие инвестиционно-банковского направления в России и за рубежом. С осени 2017 года является заместителем председателя правления Московского кредитного банка, курирующим инвестиционный бизнес и Private banking. С осени 2018 года Олег Борунов является также независимым директором совета директоров Sova Capital Limited.

ФОТО: ДЖЕФФЕРИ

2019 год добавит оптимизма нашему рынку и его участникам.

— Не слишком ли оптимистичный прогноз? Вы видите перспективы размещения отложенных IPO и SPO?

— У нас есть свой pipeline (план сделок), в том числе сделки, которые были отложены с 2018 года; появилось несколько новых проектов. Группа активно работает в этом направлении, и мы надеемся на их успешную реализацию. При этом стоит отметить, что на рынке уже были закрыты первые сделки в 2019 году, например, состоялось первичное размещение компании HeadHunter.

— Вы упомянули, что ландшафт рынка меняется, ушли многие иностранные игроки, но российские — в лице госбанков — по-прежнему активны? Как вам удастся конкурировать с ними?

— Нельзя сказать, что конкуренция всегда проходит в равной борьбе. Есть запрос со стороны клиентов, которые заинтересованы в развитии здоровой конкуренции и поэтому рады видеть нового игрока. В период неопределенности на рынке появляются окна возможностей для совершения той или иной операции для клиента, на которые нужно максимально быстро реагировать. Это как раз наши главные преимущества как группы: индивиду-

альный подход, гибкость, высокая скорость принятия решений и способность адекватно оценивать риски. Кроме этого, мы стараемся выстраивать доверительный подход к каждому нашему клиенту. На это требуется время, но при этом уже сейчас дает результаты. Повторюсь: мы пока не очень «большие», что обеспечивает маневренность и дает возможность выстраивания комплексного и персонального подхода к клиентам. В «больших домах», с одной стороны, преобладают коробочные решения, с другой — присутствует некоторая неповоротливость в принятии индивидуальных решений, может мешать и внутренняя конкуренция подразделений. При этом мы не всегда выступаем в качестве конкурентов госбанкам: есть сделки, которые проходят в активной совместной координации, как, например, уже упомянутые сделки DCM. Чаще всего это пул банков, который обеспечивает дополнительный комфорт для эмитента за счет диверсификации организаторского спроса, а для банков-организаторов это возможность поучаствовать в закрытии интересной сделки, а также улучшить свои рейтинги.

— Какие направления деятельности в инвестиционном бизнесе вы считаете сейчас наиболее перспективными?

— Мы сейчас достаточно активно смо- трим в направлении развития бизнеса с клиентами из Казахстана, Белору-

сии, а также с другими странами СНГ — это очень перспективный рынок. У нас есть несколько сделок в работе, думаю, что некоторые мы сможем закрыть в ближайшее время. В группе активно развивается Sova Capital, предоставляя широкий спектр инвестиционных услуг.

— В сегмент Private banking выходить не планируете?

— Планируем. Эта ниша очень привлекательна для нас. Сегмент Private banking всегда очень требователен к наполнению в части продуктовой линейки, включая инвестиционные продукты. С запуском инвестиционного бизнеса на балансе МКБ и появлением в группе Sova Capital у нас появились дополнительные конкурентные преимущества.

— Вы можете предложить столь избалованным клиентам что-то новое?

— С одной стороны, сложно придумать что-то новое в этом сегменте. Клиент Private banking хочет получить индивидуальный подход, лучшее предложение, отличный сервис с минимальным для себя риском. С другой стороны, всегда есть шероховатости, клиенты очень требовательны. При этом у каждого игрока в этом сегменте есть какая-то своя продуктовая «фишка»: повышенная ставка, структурные продукты, удобный программный интерфейс, lifestyle.

Мы хотим сделать фокус в первую очередь на персонализированном сервисе, на точечной настройке предложений и сервисов под запрос каждого конкретного клиента. Уверен, это поможет сформировать свою клиентскую базу.

— Какой входной порог вы установите для клиентов Private banking?

— Сейчас это 20 млн руб. Порог невысокий, и мы ожидаем, что это будет нашим дополнительным преимуществом. У основных игроков входной порог от 50 млн руб.

— Private banking — ограниченный сегмент, если у вас представление или надежда относительно того, когда санкции будут сняты? Ведь только при этом условии инвестиционный банкинг может развиваться полноценно...

— На протяжении всех пяти лет были надежды на смягчение санкционной политики западных стран, которые сменялись разочарованием. Очень хотелось бы, чтобы при отсутствии дополнительных ограничений была возможность вернуться к нормальному функционированию рыночных отношений без искусственных препятствий. Регулярно общаясь с нашими западными партнерами, мы видим активное желание работать в России, инвестировать в российский риск ●



FAIRFAX MEDIA VIA GETTY IMAGES

КОРОЛЬ БРИЛЛИАНТОВ

«ДЕНЬГИ» НАПОМИНАЮТ О ГАРРИ ОППЕНГЕЙМЕРЕ В РУБРИКЕ «ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ»

Гарри Оппенгеймер в течение десятилетий возглавлял один самых больших в мире промышленных и горнодобывающих конгломератов с ресурсами, простирающимися от Кейптауна до Лондона и Аляски, — Anglo American Corporation of South Africa. Он приобрел прозвище «король бриллиантов». В равной степени его можно было бы назвать королем золота, платины, урана, ванадия и меди — фактически он контролировал мировые стратегические запасы этих металлов и минералов.



Как великий финансист, он построил империю, которую называли «китайской головоломкой» — из огромного количества контрольных и неконтрольных пакетов акций разных компаний. Сложнейший комплекс, в дополнение к контролю мирового рынка алмазов через De Beers и связанные с ним добывающие компании. Он занимался также вложением в международный банковский сектор, недвижимость, бумажную промышленность, деревообработку, угледобычу, производство локомотивов и пивоварение. Империя Оппенгеймера включает 600 компаний, действует на шести континентах, в ней занято 800 тыс. человек. Как глава этой империи, Гарри Оппенгеймер четверть века считался одним из богатейших людей мира.

Отец и сын

Идею глобальной алмазной монополии и построенной на этой основе финансовой империи Гарри Оппенгеймер позаимствовал у своего отца — Эрнеста, еврейского предпринимателя из Франкфурта-на-Майне, который занимался производством сигар и учился ювелирному делу. Эрнест Оппенгеймер прибыл в Южную Африку еще в 1902 году. Там при поддержке американского банка JP Morgan основал корпорацию Anglo American, долгое время остававшуюся крупнейшим в мире концерном по добыче минерального сырья. А еще захватил испытывавшую финансовые трудности компанию De Beers, основанную Сесилом Родсом для добычи алмазов.

Гарри полностью разделял финансовую стратегию отца: «Никто не будет интересоваться бриллиантами, если они продаются в мелких лавках»

Гарри полностью разделял финансовую стратегию отца: «Никто не будет интересоваться бриллиантами, если они продаются в мелких лавках». Внешне же с отцом Гарри был схож разве что невысоким ростом — 168 см. Отец родился в Германии, Гарри — в южноафриканском Кимберли (в 1908 году). Отец учился в обычной школе на родине недалеко от Франкфурта-на-Майне, а Гарри — в престижной английской школе, а затем в Оксфорде, который окончил с отличием по политическим наукам, экономике и философии. К слову, еще в Оксфорде он приобрел полотно кисти Ренуара всего за \$40. Картина стоила неминуемо дороже. Гарри всю жизнь гордился столь выгодной инвестицией.

Отец выглядел всегда скромно, Гарри же был бонвиван. «Со своими щегольскими усами и блестящими глазами он мог бы сойти за жизнерадостного француза, завсегдагая бульваров», — писал один журналист.

Гарри Оппенгеймер построил роскошную резиденцию в Кейптауне, где дорожки в парке были усыпаны шлаком золотосодержащих кварцитов, оставшихся после извлечения золота. Дорожки блестели на солнце настолько сильно, что, как сказал один из гостей, создавалось впечатление, что идешь по золоту.

Фундамент империи

В полной мере как финансист Гарри развернулся после 1957 года, когда на его глазах за столом умер его отец. Гарри стал главой Anglo American и председателем совета директоров De Beers. От отца он унаследовал 100 предприятий — и добавил еще 60. Капитал был вложен не только в добычу алмазов и золота, но и в лесоводство, пивоварение, производство пластиков и удобрений, а также в недвижимость. Капитал Anglo American под его руководством вырос с 65 млн рандов в 1957 году до 24 млрд рандов (\$3,7 млрд) в 1987-м.

Гарри считал нецелесообразным поиски новых месторождений золота, сосредоточившись на уже имеющихся. Он сделал главную ставку на алмазы. Контроль его на мировом рынке алмазов был абсолютным. О его успехе можно судить по тому, что в 1958 году акция De Beers продавалась в Лондоне за \$15, а через десятилетие (к началу 1969 года) ее стоимость выросла в десять раз.

Главная идея Оппенгеймера: бриллианты — не просто украшение,

ТЕКСТ **Сергей Минаев**
ФОТО **Fairfax Media via Getty Images, Nationaal Archief NL, Bloomberg via Getty Images, Michael Ochs Archives/Getty Images, Avusa/Getty Images**

НАЧАЛО БРИЛЛИАНТОВ

История бриллиантов не такая долгая, как может показаться. Впервые они приобрели популярность в XVII веке, когда один из итальянских гранильщиков продал за высокую цену камень, который имел такую форму, что свет, попадавший внутрь, отражался от граней под углом 180 градусов и выходил обратно, создавая эффект замечательно яркого свечения. Первый крупный рынок бриллиантов возник во Франции, где, как говорят, первый приобретший популярность камень был огранен под личным руководством кардинала Мазарини. Хотя слово «популярность» здесь весьма условно: лишь самые богатые могли приобретать бриллианты, и фаворитки короля Людовика XV, прежде всего мадам Дюбарри, были главными потребителями, обеспечивая своими заказами расцвет гранильного дела в Париже.

NATIONAAL ARCHIEF NL



а средство вложения капиталов. В мире, пораженном инфляцией, идея была революционной. Оппенгеймер говорил: «Контроль над рынком бриллиантов необходим не потому, что существует перепроизводство или падение спроса, а просто потому, что значительные колебания цен, которые, справедливо или нет, признаны нормальными для других сырьевых товаров, были бы пагубны для доверия людей к такому явному предмету роскоши, как бриллианты, находящиеся в больших количествах в виде ювелирных изделий на руках у публики».

Разумеется, нашему герою помогла конъюнктура рынка. В отличие от времен Бурбонов в XX веке бриллианты, оставаясь роскошью, стали предметом массового спроса. Идея Оппенгеймера оказалась пророческой. Люди обратили внимание, что с середины 1960-х годов по начало 1970-х цена камней отличного качества росла в несколько раз быстрее, чем индекс Dow Jones. По мнению европейцев, отцы и деды которых превратились в бедняков в результате политических потрясений первой половины XX века, бриллианты гораздо надежнее, чем деньги в банке. Драгоценные камни сохраняют свою ценность и тогда, когда будут изношены горностаевые мантии, а роскошные автомобили превратятся в хлам. В прошлом веке бриллианты стали еще и излюбленным предметом незаконных финансовых операций. Если \$1 млн купюрами перевезти через границу незаконным было практически невозможно, то бриллианты на ту же сумму умещались в сигаретной пачке.

Мешочек камней

Но во вложении денег в бриллианты имеется и риск. Принадлежавший Оппенгеймеру алмазный концерн

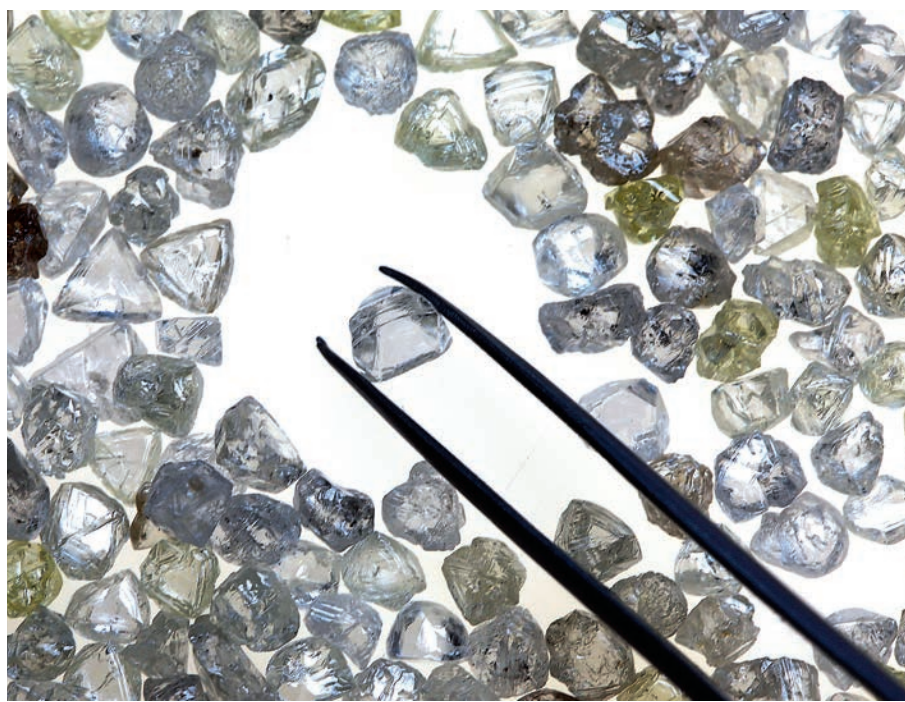
De Beers Consolidated Mines, входящий в Anglo American Corporation of South Africa и контролирующий 80% мировой добычи алмазов, сбывал свою продукцию через так называемую Центральную сбытовую организацию. Ее методы работы были весьма своеобразны и отличались, если можно так выразиться, деспотизмом. В качестве официальных покупателей она выбрала ограниченное количество торговых фирм. Эти счастливицы один раз в месяц приглашались в Лондон на торги

Алмазный концерн продавал клиентам не отдельные камни, а вручал каждому полотняный мешочек с ассортиментом алмазов всевозможного размера, формы и стоимости

(всем остальным приходилось позднее покупать у этих оптовиков по значительно более высоким ценам).

Организация не продавала клиентам отдельные камни, а вручала каждому полотняный мешочек с ассортиментом алмазов всевозможного разме-

Главная идея Оппенгеймера: бриллианты — не просто украшение, а средство вложения капиталов



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

«ЗВЕЗДА АФРИКИ»

В 1867 году один южноафриканский фермер пришел в гости к приятелю и обратил внимание, что сын хозяина играет с камешком, который светится изнутри. Камешек фермеру понравился — ему его хозяин подарил. Когда фермер был в Кейптауне, он показал камень знатоку минералов, и тот признал в нем алмаз. Камень был продан за 500 фунтов, и эта была первая прибыль от южноафриканской алмазодобычи.

Через два года к этому же фермеру пришел негр-знахарь и показал похожий камень. Фермер уже знал цены и предложил негру все, что у него было, — дом, дюжину быков и несколько сотен овец. Потом он продал алмаз ювелиру уже за 11 тыс. фунтов. Затем камень был куплен английским лордом, который дал ему имя «Звезда Африки» и прославил алмаз на весь мир. Весть о находках быстро распространилась по африканскому вельду, и сотни людей устремились на пароходах и поездах в семидесятимильную речную долину в Оранжевой Республике, надеясь на чудесное обогащение.

ра, формы и стоимости. Мешочек можно было купить только целиком. Представители Оппенгеймера объясняли такую странность тем, что этот метод якобы не дает никому из покупателей занять монопольное положение на рынке алмазов определенного размера и таким образом влиять на рынок. Далее покупатели Оппенгеймера отправляли алмазы на огранку.

Король в оппозиции

Подобно своему отцу, который занимал пост мэра города Кимберли и был депутатом парламента, Гарри отдал дань политической деятельности. В течение девяти лет он был членом парламента от оппозиционной Юнионистской партии и считался ее главным специалистом в области финансов. Его позиция была своеобразной — по южноафриканским понятиям он был либералом, выступавшим против апартеида. При этом Гарри подчеркивал, что апартеид экономически убыточен, так как подвергает страну экономической и финансовой изоляции. Оппенгеймер, высокообразованный человек, много путешествовавший и проводящий в Лондоне столько же времени, сколько в ЮАР, служил для правительства Южной Африки источником постоянного беспокойства. Но, поскольку финансовые и промышленные интересы Оппенгеймера имели первостепенное значение для экономики страны, члены правящей партии не осмеливались идти дальше завуалированных угроз.

В конце 1950-х годов он постоянно курсировал между Йоханнесбургом, где находился офис Anglo American Corporation of South Africa, и Кейптауном,



БРИЛЛИАНТ «ТЕЙЛОР-БАРТОН»

Необработанный алмаз был найден на шахте Premier Mine в ЮАР, недалеко от Претории. Он весил 241 карат (48,2 г) и был огранен знаменитым американским ювелиром Гарри Уинстоном. Мастер придал бриллианту форму груши. Вес в результате оказался 69,42 карата (13,884 г). В 1967 году бриллиант приобретен Анненберг Эймс — сестрой американского посла в Великобритании Уолтера Анненберга, миллиардера, занимавшегося издательским делом. Дама постоянно жаловалась, что страховка бриллианта обходится ей в \$30 тыс., а выходить в свет с этим бриллиантом она может не чаще 20 раз в год. Эймс решила продать бриллиант с аукциона. Аукцион был назначен в Нью-Йорке на 23 октября 1969 года. Драгоценностью заинтересовалась актриса Элизабет Тейлор. Она специально отправилась посмотреть на него в Швейцарию, где его показывали до продажи. Муж актрисы, актер Ричард Бартон, решил, что его максимальная ставка составит \$1 млн. Аукцион стартовал с \$200 тыс., желающих оказалось довольно много. Когда цена возросла до \$500 тыс., участников аукциона осталось всего девять, на уровне \$650 тыс.— двое. Когда цена выросла до \$1 млн, представитель Бартон сдался. Среди проигравших оказались султан Брунея и Аристотель Онассис. Победил же Роберт Кенмор из Kenmor Corporation, материнской компании ювелирного дома Cartier, заплатив \$1,05 млн.

На следующий день Бартон поручил своему адвокату купить у Cartier бриллиант за любую цену — хоть \$2 млн. Бартону бриллиант достался за \$1,1 млн и был подарен Элизабет Тейлор. Бриллиант Тейлор-Бартон был застрахован в Lloyd' of London на \$1 млн. Условия страховки были очень жесткими — Тейлор могла носить бриллиант только 30 дней в году, он должен был храниться в банковском сейфе, и при появлении с ним на публике актрису должна была сопровождать вооруженная охрана. После второго развода с Бартоном Тейлор в июне 1979 года продала бриллиант нью-йоркскому ювелиру Генри Ламберту за \$5 млн.

MICHAEL OCHS ARCHIVES / GETTY IMAGES

СДЕЛКИ НА СЛОВАХ

Крупнейший в мире центр огранки алмазов в бриллианты находится в бельгийском Антверпене. Следующий по значению — в Тель-Авиве. Многие гранильщики и торговцы — евреи, которые, спасаясь от Гитлера, хорошо усвоили истину: свои сбережения можно превратить в драгоценные камни, которые легко унести и легко спрятать. Ортодоксальные евреи с окладистыми бородами выглядят внушительно. Некоторые из этих знатоков Талмуда носят в карманах драгоценные камни на миллионы долларов. Торговцы крепко связаны между собой, а некоторые даже породнились. В расположенном на Манхэттене Diamond Club, главном центре торговли алмазами и бриллиантами в США, ежедневно заключаются сделки на миллионы долларов. Сделки заключаются исключительно словами и рукопожатием. Достигнутая договоренность закрепляется произносимыми продавцом словами «мазаль убраха» (то есть «удачи и божьего благословения»). Эти слова имеют силу подписанного по всем правилам контракта.

где заседал парламент. Проведя там половину недели, он возвращался обратно, чтобы посвятить время работе над финансовыми вопросами. На обратном пути он обычно заезжал на свой конный завод в Мауритц-Фонтейне.

В Йоханнесбурге Гарри построил резиденцию, ставшую украшением города. Там была собрана коллекция старинного китайского фарфора и редких гравюр XIX века с печатью голландской Ост-Индской компании, корабли которой открыли Кейптаун. Гарри скромно утверждал, что не является знатоком искусства: «Не то чтобы собирал коллекцию с исторической точки



зрения. Я ведь вообще не коллекционер в буквальном значении этого слова. Просто иногда покупаю вещи, если они красивы».

Выступая против правящей националистической партии, Оппенгеймер завоевал своим красноречием и остроумием репутацию оратора. Ежегодно, когда министр финансов вносил законопроект о новом бюджете, партия Гарри выдвигала его для выступления с критикой. Дебаты велись на двух языках — националисты говорили на африкаанс, юнионисты отвечали им по-английски. Оппенгеймер был единственным, кто удосужился выучить африкаанс, и коллеги по партии жутко ему завидовали, потому что были вынуждены дожидаться перевода не только речей оппонентов, но и самого Гарри.

Критика Оппенгеймером бюджета вызывала огромный интерес публики — все галереи в парламенте в такие дни были забиты до отказа. Жена

Оппенгеймер выступал против апартеида. Подчеркивал, что апартеид экономически убыточен, так как подвергает страну экономической и финансовой изоляции

Гарри обычно приглашала в Кейптаун своих друзей. Посещение выступления Оппенгеймера было всегда эффектным. В парламент съезжались дамы в роскошных шляпах и белых перчатках и мужчины во фраках. Картина напоминала оперную премьеру.

Одну из самых заметных речей Гарри произнес, когда правительство начало проводить широко разрекламированную программу борьбы с инфляцией, которая требовала серьезных экономических мер. Оппенгеймер спокойно заявил, что правительство само себе противоречит: с одной стороны, министр финансов заявляет, что инфляцию уже почти удалось победить, с другой — требует у парламента дополнительных полномочий для борьбы с ростом цен.

После окончания речи Оппенгеймера публика вставала и уходила, как будто закончился спектакль. Дамы возвращались к коктейлям и крикету, мужчины — на товарную и фондовую биржи.

Секреты управления

Гарри управлял своей империей через маленькую частную компанию в Йоханнесбурге — E. Oppenheimer & Sons, принадлежащую ему и его сыну Ники. И этой компании на бумаге принадлежало не так уж много: всего 8,2% акций Anglo American и 6,5% акций Mineral and Resources Company, в Charter Consolidated и De Beers — вообще ни одной. Эти четыре компании обеспечивали самое большое предложение алмазов в мире и, как говорили в конце 1980-х годов, «самое большое в некоммунистическом мире» предложение золота и платины. Секретом менеджмента Гарри было косвенное управление — через бесконечные холдинговые компании. В Америке, Европе и Австралии при его жизни даже не подозревали, что десятки тысяч компаний либо созданы, либо приобретены Оппенгеймером.

Гарри Оппенгеймер завещал свою империю семье. В том числе 40% акций De Beers и 2% акций Anglo American. В 2011 году семья решила продать свои акции De Beers за \$5,1 млрд — причем продать именно Anglo American. Все члены семьи, включая Ники и его сестру Мэри, заявили, что пришла пора искать новые сферы бизнеса, тем более что De Beers набрала много долгов и перестала приносить прежнюю прибыль. Ники Оппенгеймер сказал: «Приходит время, когда нужно отойти в сторону и дать другим нести твоё бремя» ●

AVUSA / GETTY IMAGES

ЗАМЕДЛЕНИЕ ИПОТЕКИ

ОБЪЕМ ВЫДАЧ КРЕДИТОВ СОКРАЩАЕТСЯ



Впервые с начала ипотечного бума 2017–2018 годов произошло замедление выдач кредитов.

В своем аналитическом бюллетене «О чем говорят тренды» Банк России отметил, что в марте 2019 года «произошло некоторое замедление месячных темпов роста ипотечного портфеля». В статистике только по банковскому сектору темпы роста достигли средних темпов второго полугодия 2017 года и в пересчете на год опустились ниже 20%. При учете динамики основного долга по ипотечным ценным бумагам мартовские темпы роста указывают на более заметное замедление роста портфеля, уточняется в документе ЦБ. В том же отчете регулятор отмечает, что в остальных сегментах розницы охлаждения пока не наблюдается.

По мнению ЦБ, снижение выдач ипотечных кредитов произошло по нескольким причинам. Во-первых, этому способствовал рост процентных ставок — в марте средневзвешенная ставка по ипотеке увеличилась до 10,4% с 9,5–9,6% годовых. Вторым фактором стало ужесточение политики регулятора в части высокорискованной ипотеки — с первоначальным взносом менее 20%. Такие кредиты по-прежнему выдаются, однако из-за необходимости формировать по ним более высокие резервы банки устанавливают для заемщиков более высокие ставки. И наконец, третья причина — это возобновление роста цен на жилье как на первичном, так и на вторичном рынке. В апреле, по данным «Авито Недвижимость», рост цен на жилье продолжился практически во всех крупных городах России. К слову, в 2016–2018 годах стоимость жилья оставалась стабильной.

Для снижения выдачи ипотеки есть еще один неочевидный фактор. По данным БКИ «Эквифакс», в конце первого квартала резко снизилась конверсия ипотечных заявок в кредиты. Иными словами, банки стали отказывать большему количеству заемщиков, чем прежде. Анализ входящего потока заявок показал, что в марте 2019 года отмечен рекордно низкий показатель take rate (уровень конверсии одобренных заявок) — всего 25%, когда в среднем он составляет 40% (за последние 12 месяцев). По оценке «Эквифакса», в первую очередь это результат кредитной политики банков. При этом в ведущих банках, выдающих ипотеку, уверяют, что не пересматривали требования к заемщикам в сторону ужесточения. Об этом, в частности, сообщили в ВТБ, Райффайзенбанке и Абсолют-банке. «Кредитная политика в течение 2019 года не пересматривалась, и мы не видим значимых причин для пересмотра как в сторону ужесточения, так и в сторону ослабления правил», — заверил «Деньги» заместитель председателя правления банка «Уралсиб» Станислав Тывес.

Но дело не в ужесточении требований, уверен гендиректор БКИ «Эквифакс» Олег Лагуткин. Причина в том, что увеличился входящий поток заемщиков, которые не вписываются в стандарты, установленные банками для этих кредитов. «Банки не меняли свои стандарты, это правда», — говорит Олег Лагуткин. — Причина в увеличении спроса со стороны менее качественных клиентов. Если в 2017–2018 годах за ипотекой обращались более надежные заемщики с меньшей кредитной нагрузкой, то теперь растет спрос со стороны subprime-клиентов (с низким кредитным рейтингом. — «Деньги»). По словам эксперта, банки не хотят кредитовать таких клиентов — более высокие риски не покрываются маржой, которая минимальна при выдаче ипотеки и оправдана только при очень высоком качестве кредитного портфеля.

В банке «Дельтакредит» снижение процента одобрения заявок в марте текущего года было незначительным — около 3% по сравнению с февралем текущего года, сообщил «Деньгам» руководитель кредитного департамента банка «Дельтакредит» Алексей Просви́рин. «Корректировка никак не связана с изменением риск-модели», — уточнил он. — Мы предполагаем, что незначительное снижение было связано с сезонным фактором.

В других БКИ наблюдается разнонаправленная динамика. Так, по данным НБКИ, снижение одобрений входящих заявок на ипотеку началось еще в сентябре 2018 года. Тогда этот показатель, по данным НБКИ, составлял 73,2%, а в марте 2019 года — 65,1% (а минимум был в февра-

ле 2019 года — 64%). По данным другого БКИ — «Объединенное кредитное бюро» (ОКБ), уровень одобрения весьма волатилен, на протяжении последних месяцев он скачет от 21% до 45%. При этом любопытно, что крупнейший игрок ипотечного рынка — Сбербанк, доля которого, по его собственным оценкам, превышает 56% рынка, передает свои данные только в ОКБ. В самом Сбербанке отказались от комментариев.

По мнению младшего директора по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерины Щурихиной, есть и другие стоп-факторы для роста ипотечных выдач. «Снижение уровня конверсии одобренных заявок в ипотечные кредиты может быть связано с тем, что в ожидании снижения процентных ставок заемщики откладывают покупку жилья», — отмечает она. С ней согласна и директор департамента кредитования розничного бизнеса Абсолют-банка Елена Ковырзина. «Многие исследования отмечают снижение уровня одобрения в целом по рынку. Это вполне закономерное развитие событий в условиях роста ставок», — указывает она. — В связи с увеличением процентных ставок снижается инвестиционная привлекательность объектов недвижимости».

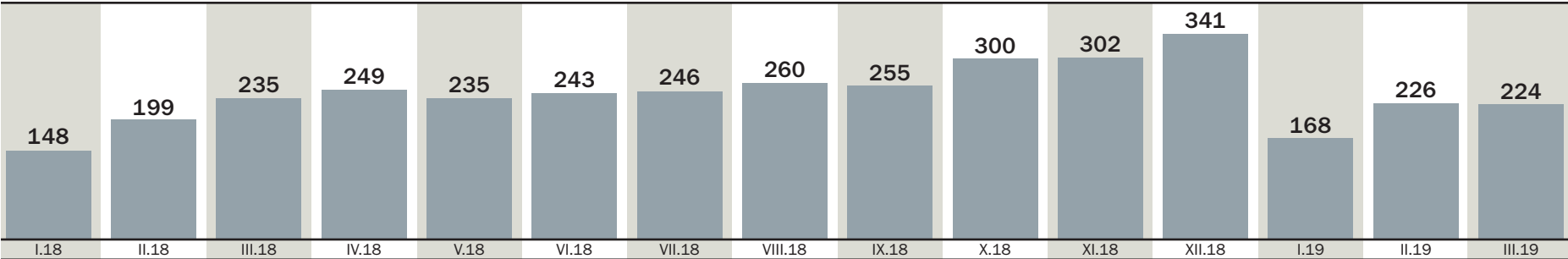
При этом банки, не ужесточая требования к заемщикам, перестраховываются от рисков роста процентных ставок по ипотеке тем, что сокращают срок действия одобренной заявки. В конце 2018 года все ведущие игроки ипотечного рынка резко сократили срок действия одобренной заявки на кредит — в некоторых случаях до недели-двух. «Иногда поиски подходящего объекта недвижимости на рынке затягиваются, клиент может не успеть воспользоваться одобренной заявкой от банка», — продолжает Екатерина Щурихина.

Согласно базовому сценарию «Эксперт РА», в 2019 году объем выдач ипотечных кредитов составит не более 2,5 трлн руб., что на 10% меньше, чем в 2018 году. По негативному же сценарию этот показатель может упасть на 25%, до 2 трлн руб. «Исчерпание основных драйверов роста ипотеки в 2019 году позднее не позволит рынку достигнуть объемов текущего года, даже если макроэкономические условия существенно не изменятся», — прогнозируют аналитики «Эксперт РА» ●

ТЕКСТ Юлия Иванова

ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, МЛРД РУБ.

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России.



«ЗОЛОДОДОБЫЧА ТРЕБУЕТ ПРИНЯТИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ»

В 2011 и 2012 годах цена на золото была на своем пике. В это же время пика достигли инвестиции золотодобывающих компаний в новые проекты и геологоразведочные работы. Последующее падение цен на желтый металл привело к определенному сокращению бюджетов, выделяемых компаниями на развитие. Спустя определенное время после установления цены на уровне \$1,2–1,3 тыс. за унцию компании снова стали активно вкладываться в развитие — с 2017 года в отрасли возобновился рост капитальных затрат и инвестиций в геологоразведочные работы. По оценке S&P Global Market Intelligence, капитальные вложения 30 крупнейших публичных золотодобытчиков выросли с \$11,5 млрд в 2016 году до \$14,8 млрд в 2018 году, а инвестиции в геологоразведочные работы всего горнодобывающего сектора за тот же период — с примерно \$7,5 млрд до \$10,1 млрд. Продолжится ли эта тенденция в 2019 году, как выглядит инвестиционный цикл в золотодобыче, а также о своем опыте в этом бизнесе рассказал «Деньгам» владелец группы компаний «Мангазея» **Сергей Янчуков**.



Как сильно нынешние цены на драгоценный металл и ситуация в отрасли способствуют росту инвестиций?

— Последние несколько лет цена на золото является достаточно комфортной для золотодобытчиков. Она позволяет увеличивать капитальные вложения и наращивать объем инвестиций в геологоразведочные работы. В целом золотодобыча — это технологически очень сложное производство, которое требует масштабных инвестиций и принятия долгосрочных инвестиционных решений, имеющих стратегический характер. Одна из важнейших особенностей проектов в золотодобывающей сфере — достаточно длительные сроки их реализации. От получения лицензии до ввода в эксплуатацию горно-перерабатывающего предприятия может пройти пять—восемь лет и даже более. Инвестор берет на себя серьезные риски, связанные, в частности, с неопределенностью относительно размеров запасов золота, особенностями технологии обогащения руд и сложностью их состава, который может быть различен даже на одном месторождении на разных участках добычи. Это оказывает существенное влияние на экономическую эффективность проекта. Ключевыми факторами минимизации инвестиционных рисков в нашей отрасли являются правильная оценка ресурсной базы месторождений, тщательные и всесторонние технологические испытания, геолого-техническое картирование месторождений.

Следует также отметить, что в последнее время золотодобытчикам все чаще приходится иметь дело с упорными рудами, для переработки которых необходимо применять специальные сложные технологии.

— Когда и почему вы решили заниматься добычей золота?

— Золотодобывающая отрасль меня интересовала достаточно давно, а инвестировать в эту сферу я начал с 2011 года. Сначала это были портфельные инвестиции. Со временем я понял, что реальный сектор мне гораздо ближе, чем инвестицион-

ный бизнес в чистом виде, и что я хочу сфокусироваться прежде всего на системной организации и операционном управлении производственными процессами. Это определило дальнейшее направление развития моей деятельности, и в 2013 году я стал владельцем золотодобывающей компании «Мангазея Золото» (Mangazeya Mining).

— На каких месторождениях ваша компания в настоящее время ведет добычу золота? Какие результаты достигнуты за последние годы?

— Золотодобывающие предприятия группы компаний «Мангазея» сосредоточены в Забайкальском крае. В настоящее время у нас действуют два рудника — на месторождениях Савкинское и Кочковское, а в следующем году мы планируем запуск третьего предприятия — на месторождении Наседкино.

Савкино — объект, на котором добыча золота велась еще до того, как мы купили золотодобывающую компанию. Благодаря профессионализму команды и дополнительным инвестициям нам удалось достаточно быстро добиться значительного улучшения показателей. Уже в 2015 году мы удвоили добычу — 1045 кг металла по сравнению с 552 кг в предшествующие годы.

В 2018 году первый металл был получен на Кочковском месторождении, которое было открыто геологами нашей компании с нуля. Это месторождение содержит руды двух типов: окисленные и первичные. Мы наладили на предприятии производственный цикл кучного выщелачивания, с помощью которого металл добывается из окисленной руды. При этом мы активно продолжаем геологоразведочные работы и технологические испытания по первичной руде. В 2019 году будем продолжать увеличивать на месторождении перерабатывающие мощности и планируем добыть здесь не менее одной тонны золота.

На месторождении Наседкино сейчас продолжается активное строительство горно-перерабатывающего предприятия и других объектов. Для повышения эффективности работы мы создали свою службу управления этим проектом и своего внутреннего технического заказчика.

Согласно имеющимся оценкам, суммарные запасы месторождений Насед-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «МАНГАЗЕЯ»

рождение, была создана Итакинская золотодобывающая компания, и я стал финансировать работу и этого актива. Сейчас же господин Литувейс пытается через суд полностью лишить меня доли как в Ксеньевском прииске, так и в Итакинской золотодобывающей компании, а также требует неустойку в размере 495,5 млн руб. Это, наверное, еще один риск инвестиций в отрасль помимо геологии и технологии — непорядочные партнеры. Хотя подобные риски могут материализоваться в любом секторе экономики.

Что касается самого Итакинского месторождения, то, на наш взгляд, оно является перспективным, хотя у него и непростая геология. Освоение такого месторождения потребует серьезных вложений. Тем не менее мы по-прежнему заинтересованы в нем и намерены отстаивать свои права на актив.

— Планируете ли выходить на зарубежные рынки?

— Мы всегда смотрим на разные варианты развития бизнеса, но в настоящее время полностью сосредоточены на наших проектах в России.

— В Забайкальском крае, как известно, достаточно острой является проблема занятости, поэтому развитие предприятий является важной социальной задачей. Сколько рабочих мест создано вашей компанией в этом регионе?

— Благодаря техническому перевооружению, инвестициям в геологоразведку, запуску месторождений нами было создано около 1 тыс. новых рабочих мест. В дополнение к этому запуск горно-перерабатывающего предприятия в Наседкино позволит создать в регионе еще примерно 500 новых рабочих мест.

— Где привлекаете квалифицированных специалистов? Какие способы мотивации используете?

— Несмотря на то что большинство наших сотрудников в Забайкальском крае — местные жители, мы также привлекаем для работы специалистов со всей России, которым интересно решать амбициозные задачи, участвовать в крупных проектах. Стараемся создать для них все условия для профессионального развития и самореализации, предоставляем возможности обучения, повышения квалификации и продвижения по карьерной лестнице. Предлагаем очень достойный уровень заработной платы и социальный пакет. Это особенно важно, поскольку по ряду профессий в отрасли наблюдается определенный дефицит специалистов и между компаниями ведется конкуренция за квалифицированные кадры. Работники рудников проводят много времени на вахте, и компания обеспе-

чивает их комфортными условиями проживания. Для этого мы строим новые вахтовые поселки, столовые, обеспечиваем работников питанием, спецодеждой, организуем медицинское обслуживание.

Кроме того, важную роль в формировании корпоративной культуры и укреплении корпоративного духа играет спорт. В Забайкалье мы создали хоккейную команду «Мангазея», которая участвует в чемпионате края среди любителей. В этом году по итогам первенства мы завоевали бронзовые награды. На руднике Наседкино работники сами, по своей инициативе построили хоккейную площадку, залили лед и зимой проводят там регулярные тренировки. Когда я посещаю Забайкальский край, то стараюсь найти время, чтобы принять участие в тренировках и матчах вместе с нашими сотрудниками.

В Москве недавно мы организовали команду по мини-футболу, состоящую из детей наших работников. Ребята с удовольствием тренируются, участвуют в соревнованиях, а родители и их коллеги активно болеют на трибунах.

— У вас диверсифицированный портфель активов. Помимо золотодобывающей отрасли вы активно работаете также в сфере строительства и девелопмента. Насколько эти бизнесы сочетаются между собой?

— Золото и девелопмент очень хорошо балансируют и дополняют друг друга. Строительный бизнес приносит рублевую прибыль, а золото — валютный актив. Кроме того, девелопмент тесно связан с ростом экономики и потребительского спроса, тогда как стоимость драгоценного металла обычно существенно растет в кризисные периоды. Золото — абсолютно ликвидный товар, цену которого диктует рынок. Поэтому в золотодобывающей сфере основные усилия должны быть сосредоточены на эффективной организации процессов и управлении производством. В то же время в строительном бизнесе мы работаем как с объектами недвижимости, так и с потребителями. Соответственно, перед нами стоит задача создать такой продукт, который будет хорошо продаваться.

Несмотря на хорошую диверсификацию бизнеса, мы постоянно рассматриваем новые потенциально интересные направления и проекты. В частности, сейчас мы внимательно изучаем возможности работы в агропромышленной сфере в Забайкальском крае. Считаю, что для Забайкалья подъем сельского хозяйства может стать одним из важнейших драйверов социально-экономического развития ●

кино и Кочковское превышают 65 тонн золота.

— Сколько на сегодняшний день вы вложили в золотодобывающие активы, сколько еще предстоит инвестировать в их разработку?

— На акционерном уровне за все годы мы вложили более \$150 млн — деньги пошли на покупку акций компании, погашение ее займов и финансирование текущей деятельности. При этом активы сами по себе генерировали денежный поток, который мы также направляли на развитие. Наша компания осуществляет достаточно масштабные инвестиции в геологоразведочные работы — более 1 млрд руб. уже инвестировано с 2015 года в разведку на месторождениях Савкино, Кочковское и Наседкино. Эти инвестиции позволяют нам формировать потенциал для долгосрочного устойчивого развития.

Если рассматривать проекты по отдельности, то в создание горно-перерабатывающего предприятия на месторождении Наседкино до привлечения банковского финансирования было вложено более 3,5 млрд руб. В июле 2018 года мы подписали кредитное соглашение с ВТБ на \$118,5 млн, которые направляются на необходимые капитальные затраты по завершению проекта.

Общие капитальные вложения в месторождение Кочковское составляют около 2 млрд руб. В частности, мы инвестировали около 900 млн руб. в 2018 году, чтобы запустить кучное выщелачивание на окисленных рудах. Пока немного преждевременно говорить о масштабе и стоимости будущего горно-перерабатывающего предприятия на Кочковском месторождении, но, исходя из сырьевой

базы, мы понимаем, что данный объект будет крупнее Наседкино.

— Какого эффекта ожидаете добиться от геологоразведочных работ?

— Согласно предварительным оценкам, в перспективе нескольких лет запасы наших месторождений в Забайкалье превысят 100 тонн.

— Каких показателей по объему добычи золота планируете достичь в ближайшие годы?

— Объем добычи в 2019 году запланирован на уровне более 1,5 тонны с последующим ростом до 4 тонн после выхода на проектную мощность месторождения Наседкино.

— Помимо этих активов у вас есть доля в Ксеньевском прииске и Итакинском месторождении. Как сейчас развивается ситуация вокруг этих инвестиций?

— В 2013 году, когда мы впервые познакомились с Литувейсами (владельцами Ксеньевского прииска. — «Деньги»), никто на рынке не был готов инвестировать в Ксеньевский прииск, находившийся к тому моменту в предбанкротном состоянии и погрязший в судах с банками и другими кредиторами. Часть долгов Ксеньевского прииска я выкупил, о реструктуризации другой части удалось договориться. Моя команда активно занималась операционной работой, а я выделил несколько миллионов долларов займов от своих предприятий для пополнения оборотных средств. В конечном итоге я зашел в капитал Ксеньевского прииска, став полноправным владельцем 50-процентной доли. Когда Ксеньевский прииск вернул себе права на Итакинское место-

АКЦИИ ВЕРНУЛИ ПЕРВЕНСТВО

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ ДОХОДНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В МАЕ



Май оказался успешным для всех классов финансовых активов. По расчетам «Денег», наибольший доход принесли вложения в акции российских компаний, локомотивом роста которых стали ценные бумаги «Газпрома». Неплохой доход принесли отраслевые ПИФы, а также фонды широкого рынка акций и облигаций. Убыточными оказались отдельные категории фондов и валютные вклады, но в том случае, если их пришлось бы закрывать.

Акции

пусть четыре месяца самый высокий доход принесли вложения в акции российских компаний. В мае индекс Московской биржи впервые в своей истории поднялся выше уровня 2600 пунктов. За месяц, завершившийся 22 мая, индекс вырос на 3,2% и закрепился у отметки 2640 пунктов. В результате индекс оказался в числе лидеров роста среди рынков развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за аналогичный период ведущие европейские индексы снизились на 3–6%, американские индикаторы потеряли в пределах 2%. Азиатские индексы потеряли 4–7%. Худшую динамику продемонстрировал китайский SSE Composite, обвалившийся за месяц более чем на 10%, до отметки 2891 пункт.

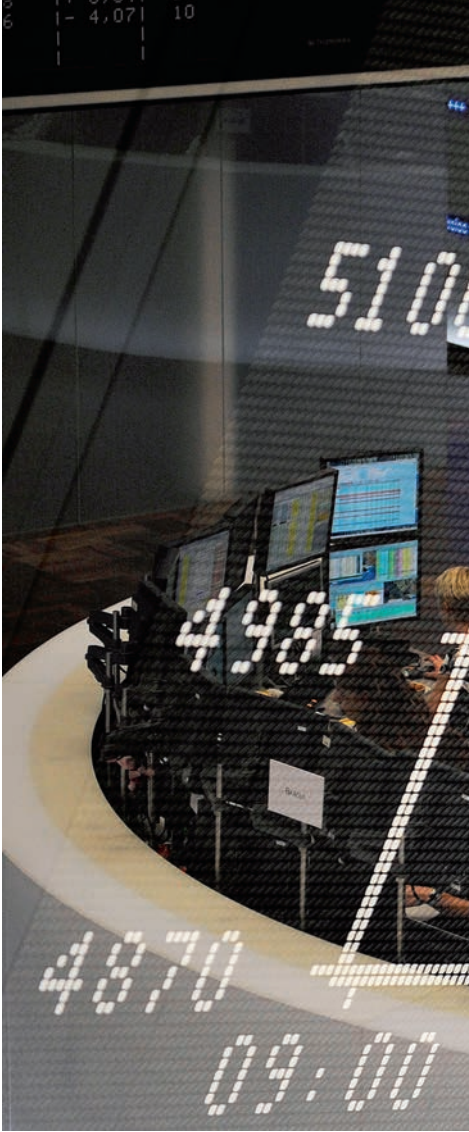
Начало мая не предвещало столь успешного результата. В период с 30 апреля по 13 мая индекс Московской биржи снизился на 1,8%. Этому способствовали заявления президента США о намерении повысить пошлины на китайские товары объемом импорта в \$200 млрд с 10% до 25%. Однако уже в середине месяца ситуация на российском рынке кардинально изменилась. По итогам торгов 14 мая индекс Мосбиржи вырос почти на 2%. Этому способствовали новости о том, что правление «Газпрома» рекомендовало дивиденды по итогам 2018 года в размере 16,61 руб. на акцию (доходность 8%). Выплаты будут максимальными за всю историю монополии. Новость оказалась неожиданной для аналитиков и рынка, поэтому вызвала взлет стоимости акций «Газпрома», которые за один день прибавили более 16%. За четыре недели инвесторы могли заработать на акциях газового монополиста более 28 тыс. руб. «Высокие цены на сырье создают большой свободный денежный поток и позволяют компаниям повышать дивиденды: «Газпром», «Норильский никель», «Газпром нефть», «Татнефть», «Северсталь», — отмечает заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ Равиль Юсипов.

Впрочем, не все российские акции были прибыльными для своих покупателей. Вложив 100 тыс. руб. в ценные бумаги АЛРОСА и «Аэрофлота», инвестор мог потерять за месяц 6,6 тыс. руб. и 7,6 тыс. руб. соответственно. Отставание акций «Аэрофлота» от рынка связано с ростом цен на нефть, который ведет к росту затрат на топливо. По данным Reuters, за последние четыре недели российская нефть марки Urals подорожала на 3% и закрепилась возле отметки \$73 за баррель. Дополнительное давление оказала катастрофа с самолетом SSJ 100 в Шереметьево.

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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)					
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА	5 ЛЕТ
ИНДЕКС ММВБ	3,15	6,84	13,52	39,11	61,36
СБЕРБАНК	1,59	15,81	4,82	84,94	95,65
«РОСНЕФТЬ»	3,15	6,84	13,52	39,11	81,66
«ГАЗПРОМ»	28,08	32,47	41,45	41,40	17,66
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-4,65	1,29	25,80	52,40	143,96
«РУСГИДРО»	2,19	5,52	-26,54	-15,66	-8,05
«МАГНИТ»	1,11	-7,03	-30,89	-60,23	-60,15
«РОСТЕЛЕКОМ»	8,35	10,44	23,07	-17,14	-33,19
АЛРОСА	-6,58	-7,99	-1,76	24,74	192,36
«АЭРОФЛОТ»	-7,59	-10,11	-32,92	12,36	39,69

Источник: Reuters.



ПИФы

Весьма успешными в минувшем месяце были и инвестиции в паевые инвестиционные фонды. В мае самую высокую прибыль обеспечили вложения в фонды, ориентированные на компании электроэнергетики и потребительского рынка. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам четырех недель вложения в фонды данных категорий обеспечили бы инвесторам доход на уровне 1,7–4,3% и 1,6–3,4% соответственно. Данные фонды были аутсайдерами на рынке открытых ПИФов по итогам 2018 года. В 2019 году фонды электроэнергетики выигрывают от позитивных изменений в регулировании, прежде всего для сетевых компаний. Кроме того, инвесторов привлекают высокие дивиденды по акциям ряда энергокомпаний, которые достигают 10–13% от их курсовой стоимости. Спрос на компании потребительского рынка связан с укреплением курса рубля.

Высокий доход продолжают приносить фонды нефтегазовых компаний. Такие паи принесли инвесторам за месяц до 2 тыс. прибыли с инвестиций

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,6–1,3	2–3,2	3–7	24–41
ЕВРООБЛИГАЦИИ	1,1–1,8	-0,5–3	8–17	5,4–36
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2–+3,8	-1,5–4,5	-2,5–24	7–62
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	0,7–1,9	3–4,6	15–17	52–55
МЕТАЛЛУРГИЯ	-0,2–4	-4,4–+0,2	9–12	53–55
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	1,6–3,4	1–5,2	-5–8	5–34
ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЙ	-2–6,5	-3,5–+3,7	-6–+13	13–49
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	0,2–2,3	2,3–4	18–22	67–68
ЭНЕРГЕТИКИ	1,7–4,3	2–3,7	-2–8,7	51–111
ФОНДЫ ФОНДОВ	-9–+1,8	-10–+7,3	-7,4–+18	-17–+35

Источники: Investfunds.



для российских активов в этих условиях „санкционная пауза“ может продолжиться. К тому же поддержку им оказывают высокие цены на нефть», — отмечает главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович.

Золото

Символическую прибыль принесли инвесторам вложения в золото. По расчетам «Денег», купив 18 апреля драгоценный металл на 100 тыс. руб., инвестор мог получить через месяц 420 руб. чистого дохода. Еще меньше принес бы биржевой фонд, ориентированный на драгоценный металл.

Низкая доходность вложений в благородный металл связана с негативной динамикой цен на него. С апреля стоимость золота снизилась на 0,24%, до \$1270 за тройскую унцию. Это стало отражением роста курса доллара на мировом рынке. По данным Reuters, индекс DXY (курс доллара по отношению к шести ведущим валютам) вырос в минувшем месяце на 1,1%, до 98 пунктов. Это ведет к переоценке всех сырьевых активов.

Снижение цен на золото было с лихвой компенсировано более сильным снижением курса доллара в России (минус 0,6%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли символический, но доход.

С учетом сохраняющихся геополитических рисков инвестиции в золото не теряют актуальности, отмечают аналитики. «Торговые споры не перерастут в полномасштабную торговую войну. Тем не менее мы также не ждем их быстрого завершения. Поэтому мы сохраняем нейтральный взгляд на промышленные металлы и позитивный взгляд на золото, которое получит поддержку со стороны неопределенности на финансовых рынках», — отмечает руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстен Менке ●

в 100 тыс. руб. Этому способствуют высокие цены на нефть, а также бурный рост акций «Газпрома».

Заработать инвесторы могли и на других категориях фондов: смешанные инвестиции, индексные фонды, а также фонды облигаций. По расчетам «Денег», фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 0,6 тыс. руб. до 1,8 тыс. руб.

На фоне стабильно высокого дохода начал восстанавливаться интерес частных инвесторов к паевым фондам. По данным Investfunds, за минувший месяц в розничные ПИФы было вложено почти \$800 млн, что более чем вдвое выше оттока в апреле. К тому же это первый результат со знаком плюс с октября прошлого года. «Продукты управляющих компаний будут пользоваться популярностью, поскольку ставки по депозитам, скорее всего, продолжают снижаться. На фоне продолжающегося замедления инфляции и снижения инфляционных ожиданий, а также отсутствия новостей относительно новых санкций со стороны США, возвращения нерезидентов на российский рынок

ЦБ будет готов снижать ключевую ставку, что сделает банковские депозиты гораздо менее привлекательными. При этом управляющие компании предлагают широкий спектр продуктов как для консервативных, так и для более агрессивных инвесторов», — отмечает директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк.

Вклады

Второй месяц подряд наблюдается снижение ставок по банковским вкладам. В апреле средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков по рублевым вкладам сроком на месяц впервые в этом году опустилась ниже уровня 7,5% годовых, что на 0,04 процентного пункта (п. п.) ниже показателя месячной давности. По сравнению с пиковым значением в середине марта ставка опустилась на 0,23 п. п. В мае депозит на 100 тыс. руб. принес бы своему держателю доход в размере 630 руб.

В минувшем месяце резко сократились потери по валютным вкладам. Если в апреле депозит в долларах обе-

сценил бы вложения (с учетом обменных курсов банков) на 2,2 тыс. руб., то в мае только на 150 руб. Убыток по вкладу, номинированному в евро, снизился с 2,3 тыс. руб. до 900 руб.

Уникальность текущей ситуации в том, что обесценение валютных вкладов произошло на фоне укрепления курса доллара и незначительного ослабления курса европейской валюты. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже укрепился на 35 коп., до отметки 64,24 руб./\$, курс евро снизился всего на 8 коп., до отметки 71,74 руб./€. Однако негативное воздействие на валютный вклад оказала разница между курсом, по которому банк покупает и продает валюту клиенту, и рыночным курсом. Этот спред составляет в среднем 50 коп. по доллару США и 30 коп. по евро.

В ближайшие недели аналитики не исключают дальнейшего укрепления рубля, а значит, валютные вклады продолжат обесцениваться. «На геополитической арене внимание США все больше смещается на торговый спор с Китаем и иранскую проблематику,

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,63	1,80	6,37	29,40
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-0,15	-3,29	5,24	-3,14
ВКЛАД В ЕВРО	-0,90	-4,10	-0,28	-1,38
КУРС ДОЛЛАРА	0,55	-3,08	4,29	-2,93
КУРС ЕВРО	-0,11	-3,80	-0,44	-4,35

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	0,42	-8,02	2,85	-2,18
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-30,14	-37,41	-18,41	-17,24
СЛИТКИ	-32,41	-39,48	-12,11	-18,22
ФОНДЫ ФОНДОВ	0,25	-6,66	3,02	-4,34
КУРС ДОЛЛАРА	0,47	-3,18	8,81	-3,88

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КВАЛИФИЦИРУЙ ЭТО

КАК ФИНРЫНОК ПЕРЕЖИВЕТ НОВУЮ РЕФОРМУ



Финансовый рынок готовится к революционным изменениям в законодательстве. Новый порядок квалификации физлиц на рынке может закрыть дорогу к привычным продуктам 80% текущей клиентуры профучастников рынка ценных бумаг. Наибольшие опасения выражают представители индустрии форекс.

Первую попытку по-новому классифицировать инвесторов, чтобы усилить защиту наиболее уязвимых из них, ЦБ предпринял еще три года назад. Все это время регулятор ведет ожесточенные споры с участниками финансового рынка, которые видят в новации угрозу своему бизнесу. Законопроект, пересматривающий порядок квалификации (определения уровня финансовой грамотности, доходов, рыночного опыта, готовности к риску) и категорирования розничных инвесторов, пока не прошел и первого чтения. Однако рано или поздно будет принят. Самые большие нарекания профучастников вызывает норма, определяющая порог для перехода из категории особо защищаемых в категорию простых неквалифицированных инвесторов.

Положение вещей

Сейчас законодательство разделяет всех инвесторов только на две категории: квалифицированные (на рыночном сленге «квалы») и неквалифицированные («неквалы»). От категории напрямую зависят их права на те или иные рыночные действия. «Неквалы» не могут приобретать на бирже ценные бумаги иностранных эмитентов или сложные рискованные инструменты (например, инвестиционные паи закрытых ПИФов, относящихся к венчурным или хедж-фондам).

По умолчанию все частные инвесторы являются «неквалами», однако желающие могут получить и статус «квала». Для этого необходимо соблюсти хотя бы одно из условий, описанных в законодательстве. Так, квалифицированным может быть признан инвестор, имеющий активы на счетах стоимостью от 6 млн руб. или обладающий определенным опытом работы в компании из сферы ценных бумаг или же квалификационным аттестатом, подтверждающим соответствующее образование. Кроме того, «квалом» может стать опытный инвестор, совершивший большое количество сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Объем, стоимость и частота таких сделок также регулируются законом.

Несмотря на существующие ограничения, нынешние «неквалы» обладают достаточно широкими возможностями выбора финансовых инструментов и операций с ними. Большая часть частных инвесторов на рынке сейчас — «неквалы».

Новая система предполагает увеличение количества категорий. «Неквалы» будут «особо защищаемыми» и простыми, а «квалы» — простыми и профессиональными. «Законопроект направлен прежде всего на повышение уровня доверия граждан к финансовому рынку... и на повышение благосостояния граждан посредством предоставления им возможности использовать надежные и понятные инвестиционные инструменты», — говорится в пояснительной записке к проекту.

Повышать доверие государство планирует при помощи ограничения доступа к части инструментов и возможностей финансового рынка для тех, кто, по его мнению, к этому не готов. Больше всех не готовы небогатые новички, только пробующие свои силы в инвестировании и трейдинге. Это и есть особо защищаемая категория неквалифицированных инвесторов. Вложить свои деньги такие лица смогут только в простые, наименее рискованные биржевые инструменты. Например, в ценные бумаги из первого и второго котировальных списков, за исключением коммерческих облигаций. Или же в паи торгуемых открытых ПИФов и иностранную валюту.

Если же инвестору захочется большего — например, совершать сделки «с плечом» (торговать, используя маржинальное кредитование — кредитование деньгами или ценными бумагами под залог текущей стоимости активов клиента), ему



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

придется пройти процедуру квалификации и получить новый статус — простого «неквала». Для этого будет необходимо сдать онлайн-экзамен на понимание сути биржевых инструментов и операций с ними. Еще нужно будет предъявить брокеру, управляющему или форекс-дилеру подтверждение о располагаемых на счетах активах в размере не менее 400 тыс. руб. (сейчас подобного барьера нет). Именно эта норма стала яблоком раздора между законодателями и вдохновляющим их ЦБ и участниками рынка.

Форекс за бортом

По мнению большинства брокеров, доверительных управляющих, дилеров и форекс-дилеров, установленная законом минимальная сумма на счете инвестора не коррелирует с текущей ситуацией на рынке. После ввода такого имущественного ценза компании рискуют лишиться значительной части текущей клиентской базы. Так, отмечал в ходе январского обсуждения законопроекта в Госдуме президент НП РТС Роман Горюнов, средняя стоимость брокерского счета в последние два года сильно упала и нет предпосылок к тому, что она будет расти. Исследования компании «Финам» показали, что средняя сумма счета частного инвестора в целом по рынку не превышает 300 тыс. руб.



СКОЛЬКО ИГРАЮТ НА РЫНКЕ ФОРЕКС

По данным «Интерфакс-ЦЭА», до начала реформы, в 2015 году, количество клиентов рынка форекс в России составляло 460 тыс. чел. Только в 2018 году ЦБ было выявлено 223 сайта нелегальных форекс-дилеров. По данным Ассоциации форекс-дилеров, на апрель 2019 года количество клиентов легального рынка форекс в России составляло 7,5 тыс. чел.

обновить. То есть, похоже, большинство игроков форекс понимают, что рыночные убытки возможны, и готовы к этому.

При этом, как полагают форекс-дилеры, от всех прочих рисков, не относящихся к категории рыночных, их клиенты уже максимально защищены. «Если говорить о кредитном риске, а именно о возникновении ситуации, в которой форекс-дилер не может расплатиться с клиентом, то вероятность реализации такого сценария ничтожно мала», — рассуждает управляющий директор «Альфа-Форекс» Кирилл Дронов. По его мнению, во-первых, это касается защиты от отрицательного баланса на торговом счете клиента. Закон предписывает, что у клиента в случае принудительного закрытия позиций на счете не может остаться денег меньше определенного процента от вложенной суммы. Во-вторых, средства клиентов по закону должны находиться на специальном разделе номинального счета. В-третьих, саморегулируемая организация (Ассоциация форекс-дилеров) формирует компенсационный фонд для выплат инвесторам согласно своему базовому стандарту и выплаты в случае банкротства форекс-дилера не ограничены какой-либо фиксированной суммой.

В целом же ситуация с квалификацией на текущий момент напоминает классическую формулу «верхи не могут, низы не хотят». «Верхи» не могут отступить от намеченного плана, ибо концепция тотальной защиты инвесторов на фоне просыпающегося интереса розницы к финрынку — вопрос социально значимый. «Низы» же не хотят потерять все свои наработки за 30 лет существования российского финрынка и заново начинать бизнес практически с нуля ●

То есть 80% текущих клиентов брокеров попадут в особо защищаемую категорию и лишатся привычных возможностей. Национальная ассоциация участников фондового рынка оперирует порогом в 160 тыс. руб. По словам ее президента Алексея Тимофеева, начиная именно с этой суммы 50% инвесторов начинают зарабатывать прибыль и становятся более осторожными.

По подсчетам компаний рынка форекс (всего четыре лицензированные компании), новый закон отсекает практически всех их немногочисленных клиентов (по свежим данным Ассоциации форекс-дилеров — 7,5 тыс. чел.). Так, в «ВТБ Форекс» остатками на счетах в размере менее 400 тыс. руб. располагают 77% клиентов, в «Альфа-Форекс» (по данным на 30 апреля) — 83,5% клиентов, в «Финам Форекс» — 90,89% клиентов (данные от 6 мая) и в «ПСБ-Форекс» — 92% клиентов (данные на 30 апреля).

Форекс у регулятора на особом счету. Уж больно незавидную репутацию он заработал себе в тучные нерегулируемые времена. Несмотря на то что рынок был очищен от явных мошенников путем введения лицензирования и жестких ограничений, любви к нему у ЦБ не прибавилось. Еще в 2016 году начали обсуждать вопрос о полном запрете допуска неквалифи-

цированных инвесторов к форекс-операциям. Тогда замдиректора департамента рынка ценных бумаг и товарного рынка Банка России Ольга Шишляникова отмечала, что «уровень финансовой грамотности граждан не позволяет им понять экономическую суть инструментов, которые предлагаются на рынке форекс».

В этом году тема получила новое развитие в связи с общерыночным «квалификационным» законопроектом. В февральском интервью агентству ТАСС зампред Банка России Владимир Чистюхин сравнил форекс-услуги с финансовыми пирамидами и сообщил, что в законопроекте о категоризации инвесторов-физлиц будет содержаться норма, запрещающая форекс-дилерам заключать договоры со всеми «неквалами». При таком положении дел гипотетическое снижение порога для признания простым «неквалом» форекс-рынку может уже не помочь.

Верхи не могут, низы не хотят

Судя по отчетности форекс-дилеров суммарно за все время существования легального рынка, их клиенты не особенно расстраиваются, потеряв свои деньги на торговле валютными парами. По оценке «Денег», на апрель 2019 года чистый совокупный убыток граждан за восемь кварталов превысил 200 млн руб. Однако ротации своих клиентов форекс-дилеры не наблюдают. «Наибольшая часть клиентов, которая зарегистрировалась в момент начала операционной деятельности, имеет активные торговые счета», — отмечал, например, управляющий директор «ПСБ-Форекс» Сергей Масленников. По словам гендиректора «ВТБ Форекс» Александра Сокологорского, клиенты очень редко расторгают договоры, в этом нет смысла, так как в любой момент они имеют возможность приостановить проведение операций, а затем их воз-

Клиенты очень редко расторгают договоры, в этом нет смысла, так как в любой момент они имеют возможность приостановить проведение операций, а затем их возобновить

«СЕГОДНЯ МНОГИЕ ВООБЩЕ НЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ТАКОЕ „ТИНЬКОФФ“»

Второй год подряд «Тинькофф» выступает генеральным партнером Петербургского международного экономического форума. О технологических прорывах, совершенных за минувший год, о том, как заработать \$1 млрд чистой прибыли, и особенностях восприятия бренда в интервью «Деньгам» рассказал глава компании Оливер Хьюз.



Как минимум три года «Тинькофф» активно работает над созданием экосистемы. Какие особенно удачные прорывы вы могли бы отметить за прошедший год?

— Если глобально, то наш главный бизнес-показатель — это количество наших клиентов. Поверьте, финансовые цифры и показатели по активам не имеют такого значения, как люди. Зато когда мы привлекаем по несколько миллионов клиентов в год, знаем, что идем по правильному пути. Клиенты — это пул людей, которым можно предлагать новые сервисы. Нет клиентов — нет и развития экосистемы. Соответственно, тот факт, что сейчас мы открываем порядка полумиллиона новых счетов в месяц, а наши представители проводят 32 тыс. новых встреч с клиентами в день, — это повод для гордости.

За последний год мы сильно увеличили нашу «пропускную» способность и запускаем еще больше сервисов. Например, сервис для частных инвесторов «Тинькофф Инвестиции», который мы начинали в партнерстве с БКС, а потом, в мае прошлого года, перешли на собственные рельсы и построили собственную

IT-платформу. Она позволяет нам давать инвесторам такие возможности в плане скорости и функционала, которые мы не могли дать с партнером. Мы обнаружили, что это непаханое поле, то, что называется в бизнесе «голубой океан», и значительно выросли по количеству счетов. За два прошедших квартала мы привлекли 300 тыс. новых клиентов и сейчас на втором месте по количеству брокерских счетов после Сбербанка. Мы привлекли больше всех новых частных инвесторов на Мосбиржу по итогам прошлого года. Причем это совершенно другие клиенты, не те, с которыми работает БКС или «Альфа-Капитал», это массовый сегмент. Мы верим в это направление и будем инвестировать в него дальше.

— Одновременно банк активно развивает и не-финансовые сервисы. Зачем вам это?

— Потому что мы уже давно не банк, а группа компаний. И сами себя называем уже не Тинькофф-банк, а просто «Тинькофф». В какой-то момент мы поняли, что довольно много сделали в плане развития экосистемы, но чего-то не хватает. У нас есть транзакционные и платежные продукты, страховые услуги, кредиты, услуги для малого бизнеса и т. д. Но надо идти дальше. Мы стали активнее использовать нашу цифровую платформу для развития не-финансовых услуг. Например, контент для Stories в мобильном приложении, который адаптирован из «Тинькофф-журнала» и делается на базе умного алгоритма машинного обучения. Мы изучаем профиль клиента и таргетируем на него нужный контент. В мобильном приложении клиенту доступны сервисы по развлечениям, шопингу, различным предложениям торговых сетей-партнеров. Сейчас наши клиенты могут заказать такси, забронировать столик в ресторане, купить театральные, концертные билеты или билеты в кино. И мы будем развивать эту тему, добавляя все больше и больше сервисов.

— Запущенное недавно собственное туристическое агентство — это часть этой истории?

— Да. Есть понятие соге-сервисы, то есть ядро финансовых услуг. В нашем случае это транзакционные продукты, продукты для малого бизнеса, страховые продукты, потребительские кредиты и много разных финансовых сервисов вокруг. Наша мощная IT-платформа позволяет привлекать и обслуживать клиентов где угодно. Цифро-

ТЕКСТ Юлия Иванова
ФОТО Глеб Щелкунов,
Дмитрий Духанин,
Дмитрий Коротаев,
Олег Харсеев



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

вые нефинансовые услуги очень хорошо ложатся на нашу платформу, на нашу концепцию экосистемы. Соответственно, мы пошли намного дальше, чем просто финансовые услуги, в том числе — в путешествия.

Соответственно, в каких-то сервисах мы работаем с партнерами, где-то мы сами строим все с нуля, где-то мы даже покупаем или инвестируем в компании. Например, CloudPayments и Kassir. В случае «Тинькофф Путешествий» это OTA (Online Travel Agency), которое мы сами построили с нуля. Сначала мы начинали продавать авиабилеты через партнеров по системе white label, а потом поняли, что можем делать это сами. Соответственно, сейчас мы продаем через OTA примерно 70–80 тыс. авиабилетов в месяц, многие по минимальным для рынка ценам, вообще без сервисных сборов, и даем на них еще кэшбэк. Мы будем расти дальше и продавать сами железнодорожные билеты. Сегодня наши клиенты могут бронировать отели в рамках нашего партнерства с booking.com, арендовать автомобили. Соответственно, это уже становится полноценным решением для путешественников.

Для нас это очень комплементарный сервис, который создает дополнительную ценность для наших клиентов. Мы не зарабатываем на этом. Он нужен для того, чтобы привлечь клиентов, удерживать их и дарить им приятные эмоции.

— Как в эту историю встраиваются ваши технологические разработки? Я имею в виду голосовой помощник и суперкомпьютер, например.

— Голосовой помощник и кластер «Колмогоров» — это разные темы.

Голосовой помощник с рабочим названием «Олег», первый своего рода среди таких сервисов в мире, — это наша первая попытка дать клиенту возможность управлять мобильным приложением голосом. Мы сознательно «нагружаем» наш интерфейс приложения разными услугами и сервисами. Там есть не только банковские продукты, но и lifestyle-сервисы. То есть в будущем ты будешь разговаривать и управлять ими голосом через «Олега», а не касанием. Это мы делаем, напоминая, собственными силами, на базе нашего массива данных. У нас миллионы голосовых слепков, которые мы накопили за все эти годы и конвертировали в текст.

Кластер «Колмогоров» — это суперкомпьютер, тоже крупнейший в России среди финансовых компаний. Изначально это были инвестиции в один из наших R&D-проектов, для создания компьютерной нейронной сети, которая нам позволяет сверхбыстро обрабатывать огромное количество данных. Мы не планировали специально создавать суперкомпьютер, он получился сам собой, когда мы инвестировали в наши технологические мощности. С помощью традиционных серверов работа с нашей big data затянулась бы на несколько месяцев, а со своим новым суперкомпьютером мы это сделали за несколько часов. И это позволит нам перевести работу с данными на совершенно новый уровень.

— Сейчас вы разрабатываете какие-то новые опции в вашей экосистеме?

— У нас есть так называемая дорожная карта — очень модное слово в России в последние годы. Карта по развитию экосистемы. Следите за нами, и вы сами все увидите. Мы каждую пару месяцев будем добавлять все больше и больше lifestyle-услуг в мобильное приложение.

— Какой доход эти сервисы вам приносят?

— Мы не зарабатываем на этом и, возможно, даже теряем. У нас нет цели монетизировать это направление. Это способ давать нашим клиентам дополнительные услуги. Наша цель — сделать крутое мобильное приложение, в котором в один клик или через голосового помощника можно получить максимум полезных и интересных сервисов, нужных конкретному клиенту.

Есть еще третья область, в которой мы активно развиваемся, — это, скажем так, инфраструктурный проект. Например, голосовой помощник — это результат огромной работы с речевыми данными. И мы продвинулись в области биометрии очень далеко — от идентификации клиента на входящем звонке до работы с фродом по лицу.

Но и это не все. У нас есть значимые достижения в работе с big data. Например, мы сделали одну крутую штуку, которую, может быть, пока не сильно оценил рынок, но это тема будущего.

Я говорю о возможности клиента получить в мобильном приложении самую подробную информацию о транзакции, включающую не только место и время покупки, но и детальный торговый чек. Видя это, мы обогащаем профиль клиента и на основе этих данных можем предложить максимально подходящий ему контент и услуги.

— Технологических новаций действительно немало, но удивляет то, что одновременно вы расширяете спектр кредитных продуктов. Ведь раньше Тинькофф-банк имел уникальную модель, специализируясь, по сути, только на кредитных картах. Зачем вы идете в другие сегменты в ущерб изначальной модели?

— Мы действительно сильно диверсифицировались по кредитованию. Раньше кредитные карты были нашим основным активом, это правда. Еще мы немного работали в сегменте потребительского кредитования. Зато теперь мы сильно продвинулись в части залогового кредитования. Ответ на ваш вопрос все тот же — мы уже давно не банк, мы — группа компаний, которые мы называем экосистемой, то есть набор сервисов для наших клиентов. Почему мы это сделали? Мы были шикарным специализированным банчком. У нас был фокус на одном продукте и очень высокая маржа от бизнеса кредитных карт. Но это было семь лет назад.

— Это выгодно отличало вас от конкурентов.

— И тем не менее, несмотря на то что мы были лучшими, все понимают, что это довольно волатильный бизнес. Для того чтобы стабилизировать наши доходы, мы решили пойти по пути диверсификации. Во-первых, добавить транзакционный доход. Во-вторых, расширить спектр наших кредитных продуктов. Наша цель на ближайшие годы — покрыть наши операционные расходы транзакционными доходами. То есть полностью убрать волатильность нашего P&L. Но есть еще более важный вопрос. Он состоит в том, что мы построили уникальную платформу для продажи кредитных карт, которая не имеет аналогов в мире. Сегодня заявка в онлайн, завтра представитель приезжает к клиенту. Неважно куда, но на следующий день у клиента есть наш продукт. Мы научились генерить и обрабатывать огромный поток заявок —

«За два прошедших квартала мы привлекли 300 тыс. новых клиентов и сейчас на втором месте по количеству брокерских счетов после Сбербанка»

это первый блок нашей платформы. Второй блок — это работа с воронкой продаж, здесь мы похожи на компании, занимающиеся электронной коммерцией. Третий блок — дистанционное обслуживание через мобильное приложение, интернет-банк и чат. Я подчеркиваю — мы не банк, потому что банки вообще не умеют это делать. У нас есть и домашний облачный колл-центр, крупнейший в Европе, и представители, которые приезжают куда угодно, и крутое мобильное приложение. И все это не было использовано на полную катушку. Продавать через эту платформу только кредитные карты было бы преступлением. Тогда мы придумали концепцию. Сначала она звучала как «онлайн финансовый супермаркет», потом видоизменилась и стала экосистемой. Наша цель теперь — 20 млн клиентов в течение нескольких лет и \$1 млрд чистой прибыли.

— Ваш совместный проект с «Яндексом», о котором недавно было объявлено, — это один из инструментов активного расширения клиентской базы? Расскажите, пожалуйста, как родилась эта история и чего вы от нее ждете?

— Первые результаты проекта очень хорошие, и мы планируем выпустить сотни тысяч карт. Это хороший продукт для клиентов, потому что они получают не только базовую подписку на «Яндекс.Плюс», которая дает доступ к разным сервисам в рамках экосистемы «Яндекса», но и кэшбэк за счет «Тинькофф».

Конечно, «Яндекс» — это интересный партнер для нас, потому что у них очень сильный бренд и очень большой трафик. Но и «Тинькофф» тоже интересный партнер для «Яндекса»: у нас эффективные и отлаженные бизнес-процессы, хороший уровень сервиса — уникальные для рынка. Клиент может подать заявку через любой онлайн-канал, и на следующий день он получит карточку. Наш представитель доставит ее клиенту в удобное место, ответит на любой вопрос и т. д. Это мне кажется очень мощной комбинацией «Яндекса» и «Тинькофф». Посмотрим, как это будет развиваться дальше, — мы всегда готовы с ними придумывать интересные фишки.

— Ваша концепция заключается в том, чтобы сначала пробовать новые сервисы с партнером,

а потом запускать самостоятельно? Или в каких-то случаях вы рискуете сразу?

— В целом да, это называется test and learn — пробовать и учиться. Мы делаем дешевый, быстрый тест и понимаем, есть ли здесь какая-то экономика, какой-то новый способ привлечения клиентов. Это может быть канал привлечения, или продукт, или сервис. Если мы понимаем, что тема работает, то масштабируем это. Этот подход дает ответ на ваш вопрос о том, почему мы отказались от уникальной специализации и стали расширять профиль. Да, в реализации этих планов не обошлось без ошибок. Мы что-то пробовали, модифицировали, у нас было порядка 300 разных экспериментов. У нас очень гибкий подход. Мы постоянно в поиске новых идей.

— Я так понимаю, что в сегмент обслуживания, а затем и кредитования малого и среднего бизнеса вы пошли самостоя-

тельно. Но ведь это очень рискованный профиль, особенно с учетом того, что вы готовы кредитовать начинающих предпринимателей — тех, от которых отмахиваются универсальные банки. Вы и в этом хотите быть их полной противоположностью?

— Если посмотреть на начинания «Тинькофф Бизнеса», то это были прежде всего ИП и микробизнес. То есть сегмент на стыке розницы и МСБ. Наша платформа для привлечения розничных клиентов хорошо адаптировалась и для привлечения микропредпринимателей. Со временем мы пошли уже в малый и средний бизнес. Но я хочу обратить внимание, что мы начинали не с кредитования, а с расчетно-кассового обслуживания. У нас сейчас свыше 450 тыс. счетов по расчетно-кассовому обслуживанию открыто. Это чистый транзакционный бизнес. И только когда мы набрали значитель-

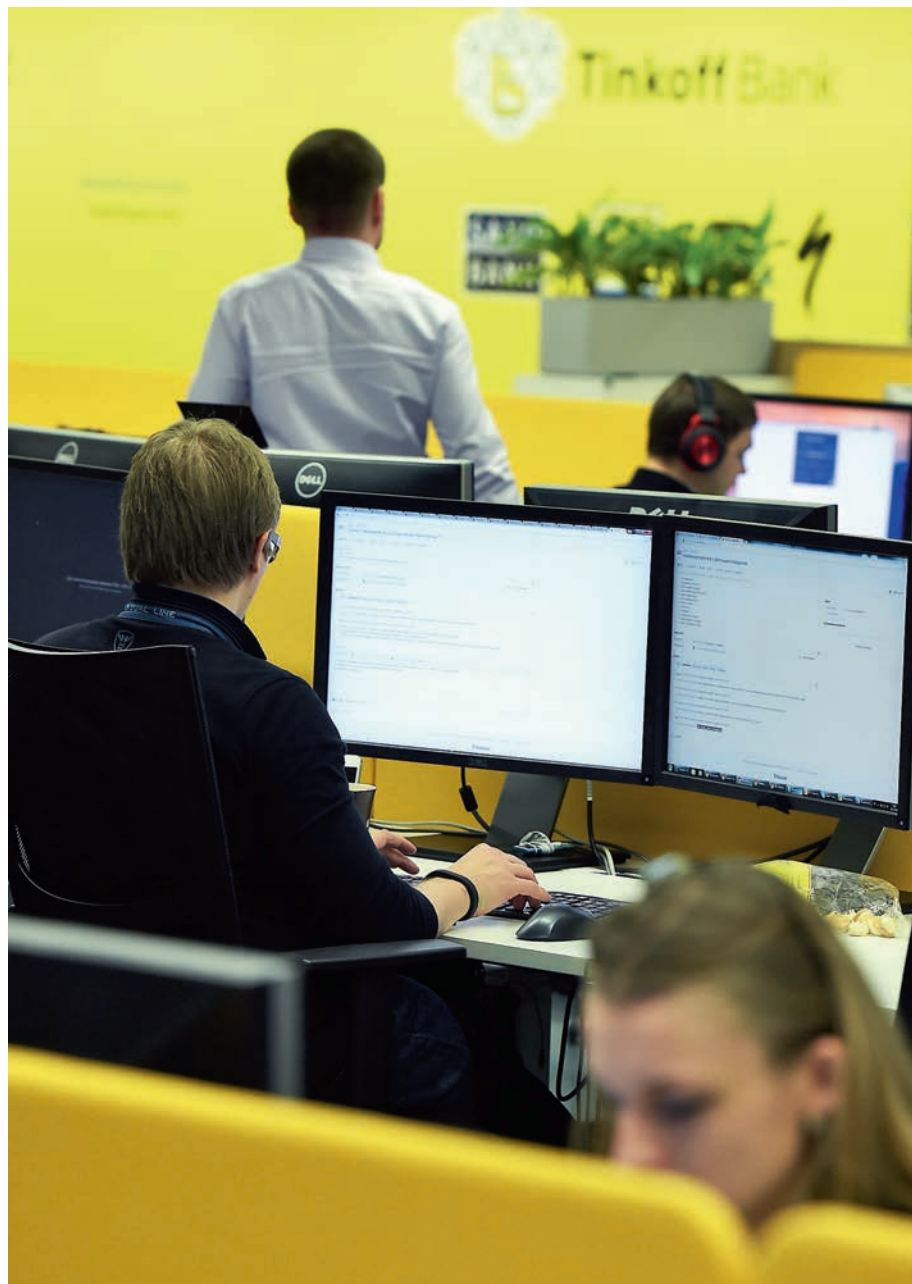


ную базу клиентов, мы стали думать про кредитование, а запустили его только менее года назад. И мы, как правило, не предлагаем его клиентам «с улицы», а только самым лучшим и проверенным.

Ключевой вопрос в том, какая экспертиза у «Тинькофф» сегодня в кредитовании малого бизнеса? Какая-то экспертиза есть, много данных, большая клиентская база. Общие подходы и технологии, экспертиза в андеррайтинге розничных клиентов. Мы только начинаем и, конечно, будем осторожны. Аккуратно наберемся опыта, и дальше будет видно.

— В последнее время предприниматели жалуются на блокировки счетов по 115-ФЗ и ужесточение требований ЦБ к финмониторингу. Насколько масштабна эта проблема для вас, насколько она затрагивает ваш бизнес и как вы видите эту ситуацию со своей стороны? Потому что в основном слышен голос предпринимателей, которые жалуются на блокировки со стороны банков.

— Это правда, предприниматели действительно жалуются, даже громко жалуются в последнее время. И отчасти я их понимаю, меня бы на их месте тоже не устраивала такая ситуация. Но предприниматели — разные. Есть абсолютно легитимный, белый, хороший, качественный. Есть также те, кто в принципе ведут легитимный бизнес, но работают в серой зоне и делают вещи, которые вызывают вопросы у банковского регулятора и налоговой инспекции. И соответственно, не всегда





АМИТРИЙ КОРОТЯЕВ

можно сразу понять, кто хороший и плохой в этой второй категории предпринимателей.

Есть и «предприниматели» в кавычках, которые занимаются недопустимыми вещами — обналом, транзитом и кучей других абсолютно незаконных операций. Логично, что ЦБ и другие органы ведут войну против этих плохих практик.

Об этом можно спорить долго, но, по сути, эта война ведется через банки. Таким образом, мы должны выполнять требования регулятора — причем быстро и жестко. Это иногда приводит к непростым ситуациям с некоторыми из наших клиентов из числа тех, кого я назвал второй группой.

Регулятор сразу стреляет, а потом задает вопросы. Так что ситуация сложная, мы пытаемся работать с хорошим бизнесом и быстро реагировать на ошибки, которые, к сожалению, неизбежны. Вы сами понимаете, что мы не можем ставить под удар будущее нашего бизнеса.

Мы готовы помогать компаниям лучше понять требования регулятора, что конкретно он от них хочет, и адаптироваться к новым правилам игры. У нас есть сервис проверки репутации, который показывает, как предприниматель выглядит в глазах ЦБ, а наши менеджеры — если нужно — помогают пройти проверку финмониторинга.

— Постоянное расширение сервисов потребует увеличения штата сотрудников?

— В штаб-квартире, где мы сидим сегодня, 2,5 тыс. сотрудников, из них 70% — IT-специалисты. Еще 500–600 людей в центрах разработки

«Тинькофф» — ТЦР, которые располагаются в 11 городах России. Если посчитать наших представителей и других людей в поле — то там еще 17 тыс. человек, всего — около 24 тыс.

— Ваш интерес к вопросу образования школьников и студентов — это попытка собственными руками вырастить себе кадры?

— В этой области есть три пласта. Первый — это наша работа с вузами, когда мы непосредственно участвуем в работе на кафедрах. Понятно, что нас интересуют будущие инженеры, аналитики и технологи, и мы делаем акцент на работе с математическим, физическим, инженерным, иногда экономическим факультетами. Это ведущие вузы, причем не только в Москве. Мы получаем хороший поток талантов, не испорченных другими корпоративными культурами, которые нам не очень близки. Понятно, с кем мы конкурируем за эти кадры, и нам важно, что наш HR-бренд хорошо воспринимается среди этих талантов.

Вторая тема — это наша Финтех-школа, которая очень популярна у студентов. Это вечернее обучение для тех, кто учится новым финтех-навыкам. Их обучают наши сотрудники, потому что у нас, с одной стороны, есть очень сильная предпринимательская культура, а есть академическая часть «Тинькофф», где есть ре-

альные академики, которые готовы поделиться своими знаниями.

И третья часть — это наша помощь учителям школ по обучению школьников программированию и machine learning. То есть только на уровне вузов нельзя работать, надо идти глубже в образовательную систему, в школы. Это наш вклад в общее развитие России — потому что если мы говорим про цифровую экономику, то без IT-таланта и программирования, машинного обучения и других областей искусственного интеллекта полноценной цифровой экономики не будет. Всего же через наши образовательные программы за пару лет прошли уже порядка 2,5 тыс. человек, многие из них остались работать у нас.

Недавно мы получили образовательную лицензию и теперь будем масштабировать наше обучение, будем обучать школьников и студентов на системной основе. Сейчас готовим помещения и запуск новых программ осенью.

— Вы второй год подряд выступаете генеральным партнером ПМЭФ. Чем вам интересна эта площадка?

— Мы получаем хорошую обратную связь через форум. Когда мы были меньше, это было не столь важно, но сейчас нам важно понять наше место в бизнес-сообществе. Мы можем говорить с разными людьми, другими бизнес-лидерами, государственными дея-

телями и чиновниками. С теми, с кем, может быть, не всегда есть возможность общаться.

— То есть это имиджевая история для вас?

— Скорее образовательная. Мы хотим рассказать про наши преимущества. Сегодня многие вообще не понимают, что такое «Тинькофф», либо воспринимают нас в формате девятилетней давности. А это абсолютно разные форматы. Мы лидирующая цифровая компания, инновационный финансовый игрок, большой налогоплательщик, большой работодатель. У нас за границей отличная репутация крупнейшей мировой финтех-компании, и нас знают инвесторы по всему миру. Кстати, мы зарабатываем больше чистой прибыли, чем «Яндекс» или Mail.ru, что, наверное, многих удивит.

— А что важное вы поняли о себе по итогам предыдущего форума?

— Мы другие.

— Чем то, что о вас думают?

— Нет, чем другие уважаемые компании, которые там представлены.

— В каких-то темах вы сравниваете себя со Сбербанком, в каких-то — с «Яндексом» и Mail. Так с кем вас правильно сравнивать?

— Не знаю, это хороший вопрос. Хотя внутри себя чувствуем абсолютно комфортно, у нас нет кризиса жанра. Мы не электронная коммерция, не чисто онлайн-компания. Мы называем себя технологической компанией с банковской лицензией не просто так. Мы, наверное, больше конкурируем с онлайн-коллегами, чем с банками.

Дело не в том, что нас не понимают или не понимают, с кем нас сравнить. В мире есть некоторые аналоги. Но мы все равно другие — большие онлайн-компании обычно добавляют финансовые услуги к мессенджерам (Tencent) или электронной коммерции (Amazon, Rakuten) или поиску (Google). А в нашем случае было ровно наоборот. Мы строим экосистему и добавляем разные цифровые сервисы к финансовой платформе. По большому счету проблема восприятия существует только здесь, в России, а западные инвесторы хорошо понимают суть нашего развития.

— На ПМЭФ будет секция, связанная с «Тинькофф Инвестициями». Какие темы вы там планируете обсудить?

Сегодня заявка в онлайн, завтра представитель приезжает к клиенту. Неважно куда, но на следующий день у клиента есть наш продукт



ОЛЕГ ХАРСЕВ

— Да, там будет интересная панель, помимо меня будут спикеры из ЦБ, Сбербанка, международных инвестиционных компаний, с Московской биржи. Мы будем обсуждать прорыв последних двух лет — огромный наплыв розничных инвесторов на российский рынок. Это долгосрочные ритейл-инвесторы, которых не было раньше, до появления мобильного приложения «Тинькофф Инвестиции». Они — обычные люди, «белые воротнички», которые хотят диверсифицировать свои инвестиции. Их больше не устраивает доходность обычных депозитов.

Мощная сессия будет и у Олега Тинькова 7 июня. В ней будут участвовать Алексей Мордашов и Аркадий Волож. То есть люди, чьи компании — каждая в своем секторе — меняют экономику России. Они будут говорить, как построить через технологии компанию будущего и что сейчас происходит со сложившимися экосистемами в разных сферах, хорошо это или плохо.

— Одна из актуальных тем сегодня — Система быстрых платежей Центробанка, но пока ее развитие сопряжено с рядом трудностей. Чем вам интересна эта история?

— Мы были одним из инициаторов этого направления. Таковую систему нужно было создать давно. Это система Р2Р-переводов в первую очередь. Раньше это было дорого и медленно для потребителей. Теперь это абсолютно новый качественный уровень сервиса и скорости для клиентов по всей России. Эта история в первую очередь снимает ранее существовавшие монопольные барьеры и открывает платежное поле для всех игроков на рынке.

Но это не все. История СБП — это не только переводы. Это система, ко-

торая поменяет ландшафт платежей достаточно существенно в России в ближайшие годы. Одна из таких идей — использовать ее для зачисления зарплат и решения проблемы «зарплатного рабства».

— Нечто подобное сегодня происходит и с биометрией. Некая революция в банковском обслуживании.

— Да, но это не история одной ночи. Эта система будет наполняться биометрическими шаблонами постепенно, в течение ближайших лет. Надеюсь, что на выходе большинство россиян будут иметь шаблон, который создается для Единой биометрической системы.

Это достаточно сложная система. Но это тоже будет тектонический сдвиг. Мы активно участвуем в этом процессе, выступаем донором, стали единственным банком-вендором голосовой биометрии для ЕБС и готовы масштабировать дальше. Сегодня наши представители выезжают к клиенту, и прямо с помощью мобильного устройства они записывают голос и лицо наших клиентов, и мы их подаем в ЕБС. Но это совсем ранний этап, так что все впереди.

— Тинькофф-банк стал победителем народного рейтинга на «Банках.ру» по итогам 2018 года. Представитель банка ответил на все без исключения отзывы о банке. Насколько это взаимодействие помогает банку меняться?

— Для нас очень важны внешние отзывы. Это не просто вопрос управления репутацией и клиентскими отношениями. Мы получаем фидбэк по продуктам, услугам и видим точку зрения клиента, видим проблемы восприятия

и даже порой юридические проблемы. И сразу узнаем о сбоях. Это клондайк информации для нас, для наших менеджеров. Я не преувеличиваю, когда говорю, что Олег Тиньков сам получает эти отзывы, читает, смотрит и задает вопросы. Это мегаважная тема.

— В начале интервью вы сказали, что рост финансовых показателей для вас вторичен и все же существует мечта о прибыли в \$1 млрд. В первом квартале вы заработали более 7 млрд руб., но за год вы планировали не менее 35 млрд руб. Вы сохраняете этот прогноз или он скорректирован?

— Да, мы прогнозировали рост кредитного портфеля примерно на 40% за год. Но уже в первом квартале выросли на примерно 20%. Мы действительно ожидаем достаточно сильный рост, но это всего лишь первый квартал, есть еще три квартала, мы не знаем, что будет дальше. Поэтому годовой guidance пока мы не меняем, сохраняя озвученные планы.

У нас очень понятная философия — качественный рост с низкими рисками и с хорошей экономикой кредитного портфеля. Мы — компания роста. Наши инвесторы, наши акционеры — все хотят видеть прибыльный рост. Мы сейчас находимся на рынке, который очень интересен для компании с хорошей бизнес-моделью, как у нас. Конкурентное поле очищено, очищается дальше, намного лучше регулируется.

— Вашу бизнес-модель очень высоко оценивают рейтинговые агентства. Редкий случай, когда они все единодушны в позитивных оценках.

— Это правда. То, как мы работаем, совершенно отличается от традиционных банков. С одной стороны, мы — в сфере финансов. Но с другой — это балансовый бизнес, то есть мы умно используем наш баланс для кредитования и привлечения фондирования.

Важно и то, как мы это делаем, — наша бизнес-модель, наш способ привлечения клиента в онлайн, наш способ работы с клиентом. Это совершенно другая модель управления финансами, уникальная для России. Соответственно, у нас другой профиль, другая экономика, другие финансовые показатели.

Рейтинговые агентства не только впечатляются нашими финансовыми показателями — чистой прибылью, ростом дохода, уровнем капитала и т. д. Им очень нравится наш процесс диверсификации, который активно идет.

— Расскажите о направлениях этой диверсификации.

— Это происходит на трех уровнях. Первый уровень — это пассивы, где мы, естественно, уже очень давно не зависим от долговых рынков. Депозиты и текущие счета, это плюс-минус 80–85% нашего фондирования. У нас есть рублевые облигации, еврооблигации и в целом много разных источников долгового фондирования.

Второй уровень — это, конечно, диверсификация кредитования. У нас сейчас на конец первого квартала больше 30% в портфеле — уже не кредитные карточки, а другие виды кредитов. Это кредит наличными, это POS-кредитование и очень быстро растущая категория — залоговое кредитование, то есть кредит под залог квартиры, и автокредиты. И диверсификация будет только продолжаться. А рейтинговые агентства, конечно, на это очень положительно смотрят.

И третий уровень — это структура нашего дохода. Очень важно понять: мы увидели по итогам первого квартала, что 32% нашего дохода — это уже не кредитные бизнес-линии. Это транзакционный доход, страховой доход, это сегмент малого и среднего бизнеса, инвестиционные счета. Наконец, это куча других бизнес-линий, которые нам дают доход, который вообще не связан с кредитованием и вообще с финансами. Так что этот процесс тоже продолжается ●

ПЕРЕШЛИ В РЕЖИМ ЭКОНОМИИ

АКТИВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ СТРЕМИТСЯ К МИНИМУМАМ



К концу первого квартала 2019 года индекс потребительского доверия россиян опустился до минимального уровня за всю историю наблюдений. Покупатели не ждут улучшения финансовых перспектив и не готовы к тратам. Их активность сокращается и в преддверии летнего сезона. Пик роста расходов придется на конец года, ожидают аналитики.

По данным исследования The Conference Board и Nielsen, за январь—март 2019 года индекс потребительского доверия россиян установил новый антирекорд, сократившись с 65 до 62 пунктов. Из трех показателей, на основе которых складывается индекс, ухудшились два. Доля россиян, ожидающих «хороших» или «отличных» финансовых перспектив на ближайшие полгода, сократилась с 30% до 25% квартал к кварталу. Число потребителей, готовых тратить деньги, снизилось с 21% до 14%. Выросла лишь доля респондентов, с оптимизмом оценивающих перспективы на рынке труда в ближайшие полгода,— с 18% до 20%.

Директор по аналитике и консалтингу «Nielsen Россия» Марина Волкова отмечает, что потребители все меньше ожидают благоприятных финансовых перспектив, считая, что сейчас не лучшее время тратить деньги, сокращают повседневные расходы и продолжают экономить. По данным аналитиков, доля россиян, у которых есть свободные деньги, в первом квартале 2019 года сократилась с 77% до 72%. Число потребителей, стремящихся экономить, за то же время увеличилось с 62% до 69%.

Руководитель группы потребительского сектора Deloitte Оксана Жупина, ссылаясь на исследование компании, отмечает, что большая часть бюджета россиян тратится на продукты питания (31%) и обязательные платежи (25%). На сбережения в среднем остается только 6%, притом что 54% опрошенных экономят на продуктах.

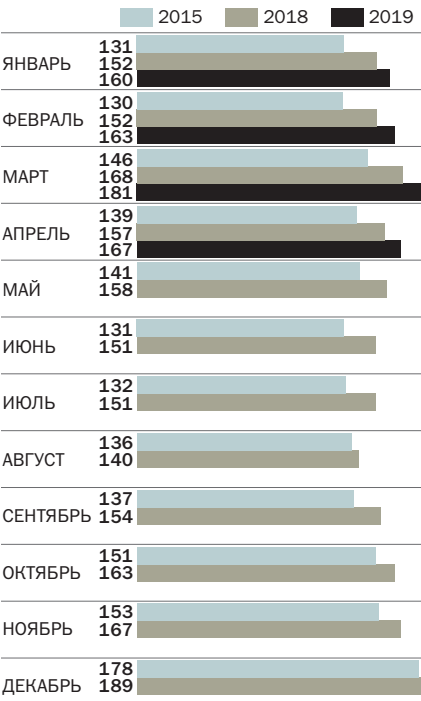
Индекс покупательской активности холдинга «Ромир» (демонстрирует динамику потребления товаров повседневного спроса) в апреле сократился до 167% против

181% в марте. В апреле 2018 года показатель был на уровне 157%, годом ранее — 139%. Весной активность покупателей начинает снижаться и достигает минимальных значений летом, следует из данных «Ромира». В июне—августе 2018 года индекс был на уровне 140–151%. Летом может наблюдаться сезонный спад потребительской активности также из-за того, что потолок улучшений потребительских настроений на первую половину года уже достигнут, пик покупок товаров длительного пользования, автомобилей и ипотеки пройден, поясняет начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. По его прогнозам, на фоне того, что зарплата практически не увеличивается, роста расходов не произойдет и сезонный спад, как и в прошлых годах, мы увидим.

Как отмечает господин Ващенко, сегодня потребительская инфляция в России снижается, ситуация на рынке труда стабильная, резких скачков валютного курса нет. Таким образом, небольшие колебания индекса присутствуют, но в целом наблюдается тенденция на улучшение потребительских ожиданий, говорит он. По словам аналитика, в случае резкого ослабления рубля в третьем и четвертом кварталах, пик роста расходов придется на конец 2019 года. ●

ТЕКСТ **Анатолий Костырев,**
информационный
центр „Ъ“

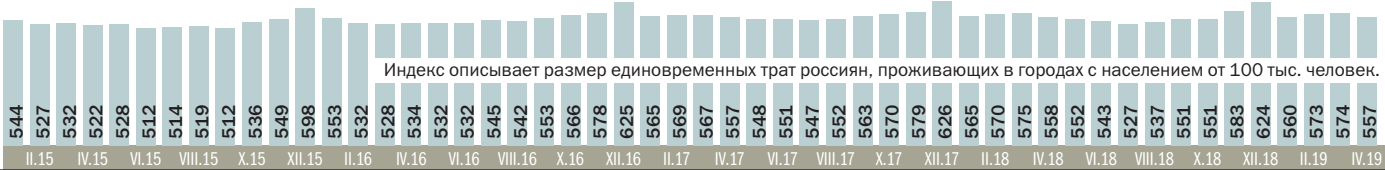
ДИНАМИКА НОМИНАЛЬНЫХ ПОВСЕДНЕВНЫХ РАСХОДОВ РОССИЯН (%)*



* Индекс рассчитывается на основе данных о потреблении домохозяйств, проживающих в российских городах с населением от 100 тыс. человек.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА (РУБ.)

Источник: «Ромир».



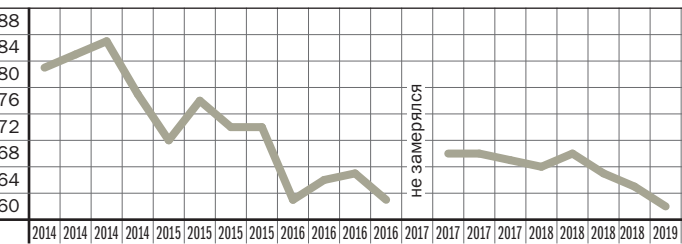
СРЕДНИЙ ЧЕК ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ (РУБ.)

Источник: «Ромир», данные за 2018 год.



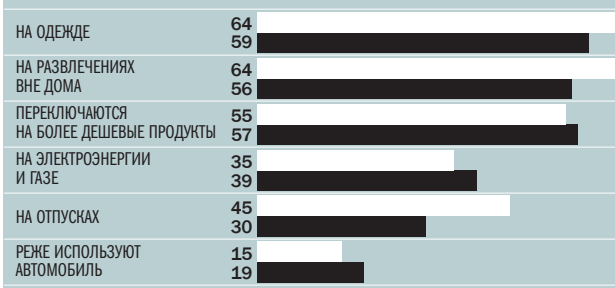
ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ДОВЕРИЯ РОССИЯН, ПУНКТЫ

Источник: The Conference Board и Nielsen.



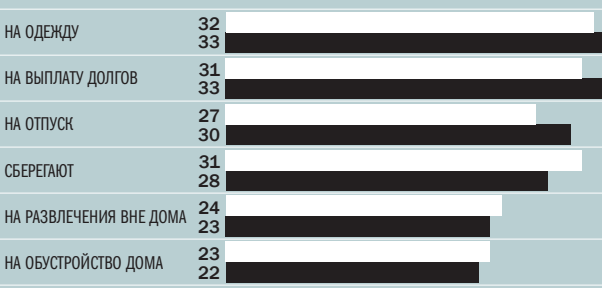
НА ЧЕМ ЭКОНОМЯТ РОССИЯНЕ (%)*

Источники: The Conference Board и Nielsen.



НА ЧТО РОССИЯНЕ ТРАТЯТ СВОБОДНЫЕ ДЕНЬГИ (%)*

Источники: The Conference Board и Nielsen.



* доля опрошенных

ПРИУЧЕНИЕ К ЛОЯЛЬНОСТИ

КАК РАБОТАЮТ БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ В РИТЕЙЛЕ



Альтернативой периодическим скидкам на товары последние лет пять стали постоянные программы лояльности, которые запустили почти все крупнейшие розничные сети. Последним к тренду подключился второй по обороту ритейлер «Магнит», который начал тестировать инструмент в марте 2019 года. Для сетей карты лояльности выгоднее, чем постоянные скидки, а покупатели в любом случае могут получить выгоду, соблюдая определенные условия. «Деньги» разобрались, в чем отличие карт со скидками от бонусных и что ждет пользователей программ лояльности в ближайшем будущем.

Карты с бонусами или скидками сегодня предлагают почти все торговые сети. При этом их число растет с каждым годом. Для ритейла такие программы лояльности стали способом выбраться из ловушки промоакций, которые в 80% случаев все еще представляют собой глубокие скидки. Как следует из данных Nielsen, к третьему кварталу 2018 года средняя доля товаров повседневного спроса, реализуемых по промоакциям, достигла 62,6%, а в ряде категорий, к примеру шоколадных батончиках, показатель вырос до рекордных 82%. При этом год назад средняя доля промо была на уровне 58,7%, а в третьем квартале 2016 года — 49,9%.

В условиях продолжающегося падения реальных доходов для большинства покупателей скидки стали ключевым параметром при выборе продуктов и магазина. Когда «Пятерочка» (входит в X5 Retail Group) в первом квартале 2018 года решила ограничить интенсивность промоакций, это привело к сокращению на 2,2% покупателей, ориентированных на скидки, сообщила компания. Ход был во многом вынужденным. Как объясняет собеседник «Денег» на розничном рынке, борьба за покупателя исключительно с помощью скидок приводит к обесцениванию товарных категорий, стагнации и снижению операционной эффективности сетей. И ритейл начал отказываться от массированного промо в пользу индивидуального подхода.

Скидки за верность

Как отмечает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров, программы лояльности для своих клиентов сегодня сформировали практически все ритейлеры. Они позволяют торговым сетям получать постоянного покупателя, а не охотника за скидками, поддерживать трафик, увеличивать средний чек и частоту покупок, поясняет участник рынка. По словам руководителя группы по оказанию услуг компаниям розничного сектора Deloitte Владимира Бирюкова, для покупателей программы лояльности также имеют определенные преимущества. «Они позволяют получать скидки на определенные товары и продукты, а также адресные промопредложения. В любом случае покупатель выигрывает, так как платит меньше за необходимый ему товар», — рассуждает он.

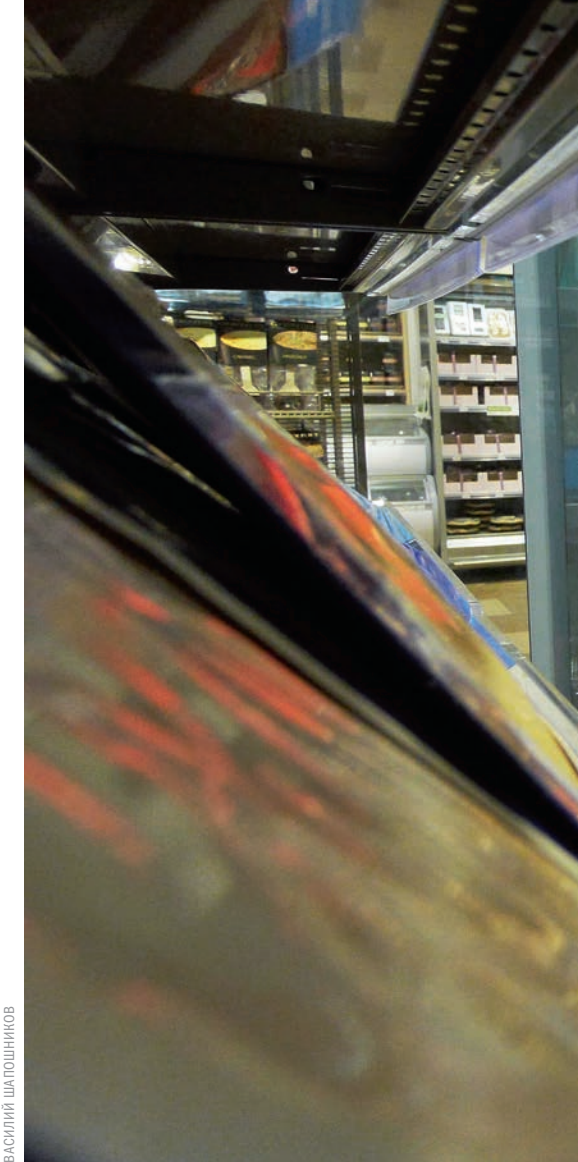
В «Ленте» предлагают оформить карту лояльности за 9 руб. в каждом магазине либо бесплатно завести виртуальный аналог через мобильное приложение. Карта дает

УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ СКИДОК ПО ПРОГРАММАМ ЛОЯЛЬНОСТИ ТРГОВЫХ СЕТЕЙ

РИТЕЙЛЕР	СТОИМОСТЬ КАРТЫ НА КАССЕ	РАЗМЕР СКИДКИ	АССОРТИМЕНТ
«ЛЕНТА»	9 РУБ.	ОТ 5%	ВСЕЬ
«ВИКТОРИЯ»	100 РУБ.	10%	ОГРАНИЧЕННЫЙ
«ВКУСВИЛЛ»	БЕСПЛАТНО	20%	ОГРАНИЧЕННЫЙ
«ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО»	БЕСПЛАТНО ПРИ ПОКУПКЕ НА СУММУ ОТ 1 ТЫС. РУБ.	ОТ 10%	ВСЕЬ

Источник: данные торговых сетей.

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Василий Шапошников**



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

скидку 5% на весь ассортимент «Ленты», а социально незащищенным категориям граждан позволяет получить дополнительную скидку в размере 3–8% на товары первой необходимости, рассказывает представитель сети. Кроме того, добавляет он, карта дает доступ к специальным предложениям «Ленты», в рамках которых скидки могут достигать 50%. В сети парфюмерных супермаркетов «Золотое яблоко» скидки по бонусным картам доходят до 10%, а при накопленной сумме покупок в 15 тыс. руб. скидка увеличивается до 25%, рассказывает ее представитель.

В «Виктории» (входит в ГК «Дикси») карту лояльности можно приобрести за 100 руб. либо получить бесплатно при единовременной покупке на сумму от 2 тыс. руб. или за регистрацию на сайте. Держатели карт могут участвовать в клубах, дающих скидки на определенный ассортимент товаров. Так, клуб «Гурман» предполагает скидку в 10% на сыр и вино, а клуб «Для родителей» — такой же дисконт при покупке части детских товаров, рассказывают в «Дикси». Во «Вкусвилле» бесплатная карта «Давайте дружить!» дает возможность получать скидки на товары с желтыми ценниками и при покупке от 500 руб. выбрать «любимый» продукт, на который будет действовать скидка в 20%, говорит управляющая по программам лояльности сети Яна Горюгина.

Оплата бонусами

Альтернатива скидкам — начисление бонусов на покупки. В «Пятерочке» держатели «Выручай-карты» получают



1 балл за каждые 20 руб. в чеке до 555 руб. и дополнительные баллы при одновременной покупке выше этой суммы и при большем числе покупок за определенное время. Стоимость 10 баллов — 1 руб., они действуют год с момента начисления. Виртуальная карта «Перекрестка» (также входит в X5 Retail Group) позволяет получить 1 балл на каждые 10 руб. покупки и обменивать 10 баллов на 1 руб. Ближайший конкурент X5 «Магнит» запустил пилотный проект программы лояльности в марте 2019 года. Пока она действует только в Костромской, Ярославской и Челябинской областях. В зависимости от цены товара и уровня привилегий клиент получает бонусами 0,5–2% от стоимости покупки. Стоимость 1 бонуса равняется 1 руб. Держатели карт могут оплачивать бонусами до 100% стоимости любых товаров, за исключением табачных изделий и за вычетом минимальной розничной цены на алкогольную продукцию, уточнили в «Магните». В сети ожидают, что до конца года программа заработает во всех точках сети, а каждый третий чек будет оплачиваться с использованием карты.

«В программе лояльности „Азбуки вкуса“ два уровня — „Клубный“ и Platinum, — рассказывает представитель сети Андрей Голубков. — Согласно первому, 1 руб. покупки равняется 1 бонусу. Второй можно получить при начислении 500 тыс. бонусов в течение года, что позволит получать 2 бонуса на 1 руб. покупки и дополнительные привилегии». По условиям программы 100 бонусов равняются 1 руб.

УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ БОНУСОВ ПО ПРОГРАММАМ ЛОЯЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

РИТЕЙЛЕР	ПОЛУЧЕНИЕ БОНУСОВ	ОБМЕН БОНУСОВ
«ПЯТЕРОЧКА»	ОТ 1 БАЛЛА ЗА КАЖДЫЕ 20 РУБ.	10 БАЛЛОВ НА 1 РУБ.
«ПЕРЕКРЕСТОК»	1 БАЛЛ ЗА КАЖДЫЕ 10 РУБ.	10 БАЛЛОВ НА 1 РУБ.
«МАГНИТ»	0,5–2% ОТ СТОИМОСТИ ПОКУПКИ	1 БОНУС НА 1 РУБ.
«М.ВИДЕО» И «ЭЛЬДОРАДО»	3% ОТ СТОИМОСТИ ТОВАРА	ЧАСТИЧНАЯ ОПЛАТА СЛЕДУЮЩЕЙ ПОКУПКИ
SELA	3% ОТ СТОИМОСТИ ТОВАРА	ДО 50% ОПЛАТЫ СЛЕДУЮЩЕЙ ПОКУПКИ
«АЗБУКА ВКУСА»	1–2 БАЛЛА НА 1 РУБ.	100 БАЛЛОВ РАВНО 1 РУБ.

Источник: данные торговых сетей.

Оплачивается бонусами до 100% покупок в сети, уточнил господин Голубков. В «М.Видео» и «Эльдорадо» пользователи программ лояльности получают 3% от стоимости товара в виде бонусов, с помощью которых можно оплатить часть следующей покупки. Похожая система действует и в сети магазинов одежды Sela. По словам ее представителя, за каждый товар на баланс участника программы начисляется 3% от суммы бонусами, которые могут покрыть до 50% стоимости следующей покупки.

По словам Михаила Бурмистрова, бонусные программы обеспечивают сетям большую гибкость с точки зрения взаимодействия с клиентами и ценообразования и, главное, существенно более дешевы, чем карты со скидками. Владимир Бирюков указывает, что для пользователей подобных программ важно иметь возможность потратить накопленные баллы, даже забыв карту лояльности, и получать регулярные, но ненавязчивые напоминания о сроке, в течение которого можно использовать накопленные бонусы.

Рост лояльности

Востребованность программ растет, свидетельствуют участники рынка. Директор по маркетингу «Пятерочки» Александра Калюкина говорит, что количество активных пользователей «Выручай-карты» только за первый квартал 2019 года увеличилось более чем на 30% год к году. По ее словам, база программы лояльности уже обеспечивает 50% от трафика сети и рост показателей продолжается. По оценкам директора по маркетингу «Перекрестка» Дмитрия Медведева, число активных клиентов клуба «Перекресток» в первом квартале 2019 года выросло на 16%, до 7,6 млн год к году. Сегодня лояльные покупатели обеспечивают 63% оборота, совершая практически каждую вторую покупку в супермаркетах сети, добавляет он. В «Магните» говорят, что за месяц с момента старта программы выдали более 900 тыс. карт, что почти на 45% больше запланированного.

Как объясняет господин Бирюков, максимальный эффект от программ лояльности для торговых сетей возможен при вовлечении в них подавляю-

щей части потребителей. Например, у ведущих продуктовых торговых сетей в Великобритании доля клиентов, использующих карту лояльности при совершении покупок, может превышать 80–90%, указывает он. В «Ленте» говорят, что на конец марта 2019 года в программе лояльности участвовало 14,8 млн покупателей, а 96% всех покупок осуществляется с использованием карты.

Что ждет покупателей

Ограничиваться картами со скидками и бонусами торговые сети не планируют: в условиях растущей конкуренции на розничном рынке покупателей будут стремиться заинтересовать и другими предложениями. «Часть покупателей не видят пользы в баллах», — признает Александра Калюкина. По ее словам, для них в «Пятерочке» разрабатывают нематериальные механизмы участия в программе и дополнительные поводы получить карту. Среди них — участие в розыгрышах, накопительных акциях, возможность получения статистики своих покупок, перечисляет топ-менеджер. В «Магните» планируют запуск проектов с партнерами сети и клубов по интересам. Вдаваться в детали там не стали. «Азбука вкуса» готовит как новые механики и опции внутри программы лояльности, так и новые коллекционные акции, рассказывает Андрей Голубков.

По словам господина Бурмистрова, если ранее основным инструментом взаимодействия для сетей была карта магазина, то сейчас ритейлеры стараются получить максимум информации о покупателях и активизируют персонализированные коммуникации, создавая мобильные приложения и личные кабинеты, где можно посмотреть историю покупок, специальные предложения и возможности по использованию накопленных бонусов. Таким образом, сеть может адаптировать ассортимент торговых объектов и интернет-магазина под потребности клиентов в зависимости, например, от географического положения или особенностей окружения, поясняет он. Собеседник «Денег» на рынке согласен, что дальнейший этап развития программ лояльности будет связан с внедрением технологий мониторинга поведения покупателей, сбора и обработки больших данных. Модель «индивидуального пошива» мигрирует из сегмента одежды, в том числе в розницу, указывает он ●

ЭКВАЙРИНГ КОМПРОМИССА

СМОГУТ ЛИ БАНКИ И РИТЕЙЛЕРЫ ДОГОВОРИТЬСЯ О КАРТОЧНЫХ КОМИССИЯХ

Российским банкам и ритейлерам, видимо, придется найти компромисс в борьбе за комиссии по картам. Статус-кво может быть найден в социальной сфере, где снижение комиссий выглядит как минимум справедливо и будет стимулировать бизнес внедрять эквайринг. Дискуссия о том, нужно ли регулировать интерчейндж (Interchange Reimbursement Fees; IRF), идет в России с 2016 года, а в последние полгода даже дошла до президента, но единого решения пока нет. Опыт Европы, где межбанковские комиссии уже «поджали» в очередной раз, сомнителен, по мнению регуляторов, для России, где и рынок безналичных платежей, и структура экономики иные. А в США, несмотря на регулирование, затронувшее не все типы карт, эффективная ставка IRF значительно превышает ее средние показатели в России. В том, кто и с каким успехом отстаивает свои интересы на карточном рынке, разбирались «Деньги».



ТЕКСТ **Иван Панин**
ФОТО **Андрей Гордеев/Ведомости/ТАСС, Роман Пименов/Интерпресс/ТАСС**

Нужный всем интерчейндж

В очередной раз раунд госрегулирования тарифной политики платежных систем затронет и российские банки. Из-за решений ЕС, принятых в конце апреля, они, как и все неевропейские игроки, будут на 40% меньше зарабатывать на операциях своих клиентов в Европе: 0,2% по дебетовым и до 0,3% по кредитным картам. Такие ограничения уже действовали в ЕС с 2015 года, но только для местных игроков. Эта комиссия включена в торговую уступку, которую продавец платит своему банку с каждой покупки по карте, банк продавца, в свою очередь, направляет интерчейндж банку-эмитенту карты, а из остального формируется доход его и платежной системы. Изменение затронет и банки, чьи клиенты покупают товары из Европы по интернету:

доходы от таких операций составят 1,15% и 1,5% по дебетовым и кредитным картам соответственно.

Опыт западных коллег пытаются перенести в страну и российские ритейлеры, причем еще с 2016 года, когда представители непродовольственных сегментов IKEA, Leroy Merlin, Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) и Ассоциация торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) официально пожаловались на межбанковские комиссии Visa и MasterCard. Тогда нарушений в деятельности Visa и MasterCard не нашли, но вопрос торговой уступки и IRF был включен в утвержденный правительством план мероприятий («дорожную карту») по развитию конкуренции на 2018–2020 годы. А в декабре прошлого года ритейлеры в очередной раз напомнили властям о несправедливых, по их мнению, комиссиях, и вице-премьер Дмитрий Козак поручил бизнесу и профильным ведомствам (ЦБ, Минфину и ФАС) представить свои предложения о снижении интерчейнджа. Последние идею не поддержали, но на этот раз ритейлерам удалось удержать дискуссию на плаву, и ключевым драйвером для этого стало поручение президента РФ Владимира Путина разойтись с «квазианалогом» в 3%. Позднее, правда, банкиры и регуляторы заявили, что президент дезинформирован, потому что реальный средний размер комиссий составляет 1,5–1,7%. К середине марта в ходе совещания у Дмитрия Козака все заинтересованные стороны пришли к общему мнению: законодательно регулировать IRF не стоит. Вместо этого они решили договариваться сами. Впрочем, ни к чему существенному эти переговоры пока не привели. Платежные системы пошли на уступки — ограничить размер интерчейнджа для социально значимых товаров и ус-



РОМАН ПИМЕНОВ / ИНТЕРПРЕСС / ТАСС



АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ / ТАСС

луг (образование, медицина) и крупных покупок, например автомобилей. Крупных ритейлеров такой подход не устроил, а вместо меморандума ритейлеры в конце февраля написали очередную жалобу в ФАС на комиссии Visa и MasterCard. В итоге обсуждение не завершено и по сей день, но явно прослеживается тренд на компромиссный вариант, когда снижение комиссий затронет именно социальную сферу.

Логика ритейлеров понятна: объемы безналичных операций растут, а вместе с ними — и эквайринговые расходы. Так, по данным ЦБ, безналичный оборот по картам в России с 2016 года вырос на 52%, до 76,3 трлн руб. на 1 января 2019 года, при этом доля снятия наличных неуклонно снижалась — с 54% в 2016 году до 36% в 2018-м. По данным самих ритейлеров, доля безналичных покупок составляет уже 40–50%, и чем больше чек, тем выше расходы, потому что комиссии исчисляются процентами, а не фиксированными суммами. В АКИТ эквайринговые расходы одних только онлайн-ритейлеров за 2018 год оценивали в 250 млрд руб. Смущает продавцов и сам подход к формированию ставок платежными системами. «Разница в размере комиссии по-прежнему остается абсолютно необъяснимой: для одного и того же товара, проданного разными магазинами, она может различаться в разы», — говорил РБК представитель РАТЭК Антон Гуськов. При этом ритейлеры указывают и на разницу в стоимости приема карт и инкассации наличных для торговли: 1,6% против 0,1% соответственно. Впрочем, тут продавцы лукавят, парируют банкиры: если к этому прибавить остальные расходы, связанные с наличностью (испорченные и фальшивые купюры, недостача в кассе, трудозатраты кассиров на пересчет и т. д.), то расходы будут сопоставимыми.

В такой ситуации со стороны ритейлеров в этой полемике было бы логичным шагом пообещать снижение цен в ответ на ограничение IRF. Но надежды на это пока нет, причем не только в России.

Сэкономленное непосильным трудом

В Еврокомиссии рассчитывают, что новые ограничения должны существенно сократить расходы европейских ритейлеров и «привести к снижению цен и выгоде всех европейских покупателей». Впрочем, подтверждений того, что ранее аналогичные шаги Еврокомиссии хоть сколько-нибудь помогли гражданам экономить, пока нет. Глобальной оценки влияния регулирования ставок страны Евросоюза ожидают от Еврокомиссии только в середине текущего года. Однако увидеть прямое влияние снижения IRF на цены для потребителей там никто и не рассчитывает. К примеру, в США, где аналогичная поправка Дурбина была введена еще в 2011 году, многочисленные исследователи так и не пришли к консенсусу относительно того, снизились цены на полке или нет. Зато американский ритейл показывает высокую доходность даже при более высокой, чем в России, IRF на средний чек.

Не питают иллюзий и российские власти. Об этом, в частности, говорили в Минпромторге и в ЦБ. «Торговые предприятия не подтвердили свою готовность снижать тарифы для потребителя. Некоторые даже сказали, что они все равно будут продолжать повышать тарифы, даже если бы снизили интерчейндж», — заявляла в феврале первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова (цитата ТАСС). По поводу цен и сами ритейлеры высказывались крайне осторожно, а если и обещали что-то в этой части, то, например, «эффективнее сдерживать рост цен» (цитата РБК Антона

Гуськова из РАТЭК). В то же время оценить потенциальную выгоду ритейлеров от снижения IRF непросто. В Банке Италии, например, подсчитали, что в 2015–2017 годах, то есть в первые два года действия ограничения в 0,2–0,3%, IRF снизились в среднем на 37%. Но торговая уступка сократилась лишь на 22%, причем в конечном счете даже это снижение обусловлено IRF всего на 30–40%, в остальном — за счет прочих рыночных условий.

Неоценимая польза

Подтолкнет ли снижение IRF распространение эквайринга в России — вопрос неоднозначный. Логично, что чем ниже будут комиссии, тем охотнее продавцы должны устанавливать POS-терминалы, которые, к слову, сейчас принадлежат банкам и устанавливаются и обслуживаются ими же. Хотя в большинстве стран эти расходы лежат на ритейле. Снижение комиссий может подтолкнуть банки переложить обслуживание POS-терминалов на бизнес. Для крупных торговых сетей нагрузка возрастет незначительно, а вот для малого и среднего бизнеса это будет критично.

В то же время пока даже с существующим уровнем комиссий эквайринг в России и так быстро развивается (15–20% в год, по данным ЦБ, за последние пять лет). При этом для малого и среднего бизнеса стоимость эквайринга вообще не является ключевым барьером. По данным платежных систем, высокие комиссии отпугивают порядка 15% предпринимателей, для большинства же (свыше трети) просто удобнее принимать наличные. Логично, что отсутствие терминала позволяет экономить на налогах, а также дает доступ к деньгам, стоимость которых в последние годы на фоне борьбы ЦБ с незаконным обналичиванием выросла в разы — с 2–7% в 2012 году до оглашенных ЦБ 14–15% в 2019-м. Так что всплеска интереса к эквайрингу вряд ли стоит ждать. Тем временем Visa понизила IRF для малого бизнеса с годовым оборотом до 10 млн руб. до 1%. Visa и MasterCard в рамках стратегии на развитие цифровых сервисов запускают приложения для смартфонов продавца, которые позволяют принимать бесконтактные платежи, не устанавливая POS-терминал.

Доводы банкиров четче: они уверяют, что причина интереса к картам и безналичным покупкам в их привлекательности за счет кэшбэка, повсеместном проникновении эквайринга и дешевом (а зачастую при поддержании минимального оборота по карте — и вовсе бесплатном) банковском обслуживании. Все это финансируется из комиссионных доходов, и, если они сократятся, под нож

пойдут бонусные программы и дешевое обслуживание карт. Именно так случилось в странах, которые уже ввели регулирование IRF. С 2011 года в США интерчейндж был сокращен на 45% (до 21 цента плюс 0,05%) по дебетовым картам банков с активами до \$10 млрд. В итоге для частичной компенсации потерь, которые составили более 5% от общих непроцентных доходов (\$14 млрд в год), им пришлось повысить стоимость обслуживания для клиентов на 3–5%, следует из отчета на сайте ФРС за 2014 год. Пострадали и бонусные программы. Как сообщало британское издание Telegraph, только за первые три месяца действия ограничений интерчейнджа в Европе существенно пересмотрели условия своих бонусных программ сразу четыре банка в Великобритании, а некоторые вообще отказались от выпуска бонусных карт. Для россиян эти привилегии сейчас являются чуть ли не ключевым стимулом платить картами. Как показал опрос ВЦИОМа в январе этого года, в случае отмены кэшбэка или повышения платы за обслуживание свыше 55% респондентов станут реже пользоваться картами, а некоторые (10% и 17% соответственно) вообще от них откажутся.

Так что опасения регуляторов в данном случае понятны: с одной стороны, не произойдет снижения цен для конечного потребителя, а с другой — при снижении привлекательности карт может произойти отскок в росте безналичных платежей. В случае если стороны между собой не договорятся, властям фактически придется выбирать из двух зол — высоких (по крайней мере выше, чем на Западе) комиссий для ритейла и риска торможения процесса перехода в безналичную экономику. С учетом исторической нелюбви к наличным и повышению рисков для финансовой системы ответ вроде бы очевиден, но бизнес едва ли прекратит штурмовать инстанции с просьбой повлиять на ситуацию. Возможно, компромисс будет найден в пилотном снижении комиссий на социально значимые товары и услуги. Тогда в течение нескольких лет рынок сможет оценить все плюсы и минусы такого подхода для рынка и, самое главное, потребителя. Только после этого логично будет говорить о расширении перечня социально значимых сфер для развития безналичной экономики. Вопрос в том, что новые технологии и тренд на цифровизацию могут уже в ближайшие годы кардинально трансформировать рынок, на котором и банки, и ритейлеры сами изменяют свою бизнес-концепцию, а спор вокруг межбанковских комиссий станет неактуальным ●

ОПАСНЫЙ ЗВОНОК

КАК КРАДУТ, ПРИКИДЫВАЯСЬ БАНКОМ



Для подмены входящего номера используется IP-телефония, когда при помощи технических манипуляций в рамках настройки АТС мошенник звонит с любого номера, который у клиента на телефоне будет определяться как номер банка N», — рассказывает вице-президент, директор по безопасности Почта-банка Станислав Павлушин. При этом технических решений, которые позволяют совершить подобный звонок, по его словам, множество — от весьма бюджетных приложений на мобильный телефон до весьма дорогостоящих решений. Конечная цель атаки всегда одна — получить доступ к вашим деньгам.

«Ковровые бомбардировки»

Для того чтобы при звонке от имени банка потенциальная жертва поверила в звонок от кредитной организации, мошенникам нужна информация о потенциальной жертве.

При массовой атаке, то есть когда злоумышленники действуют по принципу максимального охвата аудитории, злоумышленники берут сведения из различных баз данных, которые утекли в сеть. Из свежих актуальных утечек, отмечают в компании DeviceLock, база плательщиков штрафов ГИБДД и иных через предназначенные для выявления санкций интернет-ресурсы. В базе сотни тысяч персональных данных, включая ФИО автовладельца, номер автомобиля, номер исполнительного производства, первые и последние цифры банковских карт. Лука Сафонов из «Инфосистемы Джет» вспомнил выявленную в сети базу данных по покупке новых автомобилей по Москве и Московской области, где были данные паспортов, телефоны, марки и модели автомобилей 12 тыс. человек.

«Иногда источником данных для мошенников могут быть сведения, которые люди по неосторожности оставили в интернете, указывая в открытых источниках место работы и номера телефонов, предупреждает Станислав Павлушин. — Например, человек оставляет отзыв на сайте фитнес-клуба, и если у него в профайле есть мобильный телефон, то ему могут позвонить под видом менеджера фитнес-клуба и под предлогом оформления скидок, бонусов и подарков выведать паспортные данные, домашний адрес и другую информацию».

Небольшой объем информации из открытых баз дополняется сведениями, полученными от автоинформатора банка. Вычислить банк, в котором у человека открыт счет, достаточно просто. «В 90% случаев мошеннических звонков, о которых мне известно, злоумышленники представлялись сотрудниками службы безопасности Сбербанка, — рассказывает собеседник „Денег“ в крупном банке. — Вероятность, что у человека счет в Сбербанке, очень велика, если ж не угадывали, то сообщали о поступлении средств на человека в Сбербанк и спрашивали, в какой кредитной организации у него счет, чтоб передать информацию». Весьма странная уловка, но она обычно срабатывает, люди не видят ничего зазорного в том, чтобы сообщить службе безопасности другого банка, где у него открыт счет, отметил он.

Охота на крупного зверя

Чудеса изобретательности (и информированности) злоумышленники демонстрируют тогда, когда идет охота на крупного зверя, то есть на премиальных клиентов. Информацию по ним они собирают разными способами. «Например, по той же ба-

зе покупателей машин можно выявить свежее испеченных владельцев Porsche и Jaguar, которые вряд ли будут из числа бедных, — рассуждает Лука Сафонов. — Кроме того, любители освещать свою жизнь в соцсетях дают злоумышленникам немало информации для планирования атак». Эксперт приводит пример любителей фотографироваться на фоне своих авто, в то время как по номеру автомобиля можно получить достаточно много информации. «Или же рассказываете вы в соцсетях, что только-только вернулись из отпуска в Таиланде, — рассуждает он. — И если вам позвонят якобы из банка и сообщат о подозрительном расчете вашей картой при оплате счета на \$400 в этой стране, то велик шанс — вы поверите». По премиальным клиентам автоинформатор выдает данные далеко не во всех банках, поэтому при целевых атаках на премиальных клиентов могут быть использованы иные каналы получения той же информации об остатках. «Сейчас в Telegram существуют десятки каналов, где продаются данные по клиентам разных банков, причем продают сами же недобросовестные сотрудники кредитных организаций, — сетует собеседник „Денег“ в правоохранительных органах. — И если речь идет именно о целевой атаке, то злоумышленники могут приобрести информацию у таких посредников».

У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН...

ЛУКА САФОНОВ,
руководитель лаборатории
практического анализа
защищенности компании
«Инфосистемы Джет»

Около полудня раздался звонок с прямого московского номера, мне сообщили мое ФИО и год рождения, заявили, что в данный момент с моей карты пытаются снять деньги. Для того чтобы эта операция не была произведена и все мои карты не заблокировали на 14 дней, мошенник просил подтвердить мои данные и что карта находится у меня. На фоне был шум, имитирующий колл-центр.

М.— Вам необходимо привязать двухфакторную авторизацию на ваш телефон.

Я.— Она у меня активирована.

М.— Да, я вижу, но произошла попытка списать с вашей карты 15 тыс. руб. неким Николаем Алексеевичем, последние цифры номера телефона 2186. Иначе все ваши карты будут заблокированы на 14 дней.

Я.— Ок. Что нужно делать?

М.— Давайте пройдем идентификацию — по номеру счета, через онлайн-помощника или по номеру карты. Да, 28.12.18 вам должно было приходиться СМС с номера 900 о том, что скоро будет необходимо обновить двухфакторную авторизацию. Далее были попытки перевести меня на «робота» якобы для подтверждения блокировки мошеннической операции — «специалист» «переключил» меня на голосового помощника, который механическим голосом попросил ввести номер моего счета (на минутку, это более десяти цифр, и на память такое мало кто помнит) — естественно, этот тест я с треском «провалил». После этого меня «переключило» на специалиста, и он предложил «ручную верификацию».

В такой схеме может быть два варианта — у мошенника есть напарник, который параллельно звонит в банк со всеми вашими данными и назовет кодовое слово, которое выманит первый мошенник, либо эти данные будут использованы для других схем. Также может использоваться «проверка» посредством «СМС», когда вы, не кладя трубку, сообщите мошеннику содержимое СМС, что позволит ему совершить денежный перевод с вашего счета или карты или вообще даст возможность доступа ко всем средствам через мобильный банк или приложение.

В моем случае злоумышленник хотел узнать реквизиты карты для совершения с ней мошеннических действий (даже если у вас настроено СМС-подтверждение, это не всегда убережет от списания — в интернете полно сервисов без 3D-Secure, достаточно просто знать реквизиты вашей карты).



По словам источников «Денег», расценки у торгующих информацией небольшие. Например, при пробивке клиентов Сбербанка злоумышленники по номеру телефона предлагают узнать наличие счета в банке за 99 руб., за 2,5 тыс. руб. — полный номер банковской карты, за 2 тыс. руб. — выписку операций за один месяц, за 8–10 тыс. руб. — кодовое слово, за 5–6 тыс. руб. — паспортные данные владельца, включая прописку и т. д.

Повод для звонка

Поводы для звонка у представителя банка могут быть самые разные. Самый популярный, но далеко не единственный — это мошенническая операция по счету. Однако во всех случаях злоумышленник обязательно постарается выяснить номер карты, дату ее выпуска, код подлинности cvv2/cvc2, паспортные данные владельца карты, коды верификации.

«Есть мнение — если забить в телефон номер банка, то при звонке с подменой номера вы всегда отличите банк от мошенников. Это не так, — утверждает Лука Сафонов. — Если вы забили номер кредитной организации как „Мой банк“, то при мошенническом звонке „Мой банк“ и высветится».

Впрочем, нередко мошенники звонят и с похожих номеров. Например, мошеннический звонок с 8-800 часто определяется как звонок из Бангла-

деш. Порой даже номера телефонов подменяются на номера частных лиц, которые случайно оказались похожи на телефон того или иного банка.

По словам Луки Сафонова, в большинстве случаев мошенники используют «скрипты» обзвона, основанные на реальном скрипте банка, используя ловушки и приемы скрытой манипуляции. «Например, всем известно, что не надо сообщать девичью фамилию матери, — рассказывает Лука Сафонов. — Но легко сообщают фамилию девушки по материнской линии, а это и есть искомый вопрос». Впрочем, бывают и уникальные, но в то же время эффективно работающие скрипты. Чаще всего, отмечает Лука Сафонов, во время разговора слышен характерный шум колл-центра, что также направлено на повышение доверия граждан. «Это может быть как запись реального колл-центра, так и колл-центр мошенников», — отметил эксперт. При реальном звонке колл-центра звук колл-центра не слышен из-за специального шумопоглощающего оборудования.

Наряду с мошенническими звонками с подменой номера злоумышлен-

ники активно используют и СМС. Весьма распространенный вариант — жертва получает сообщение якобы от банка о том, что его карта заблокирована. При этом мошенническое СМС может прийти с номера, похожего до степени смешения на телефон банка. Например, от имени Сбербанка мошенники посылали СМС не с 900, а с 900. Или не от Tinkoff, а от Tinkoff. Однако главное отличие мошеннического СМС от реального — переписка с «банком» будет начата в новом диалоговом окне.

Кто все рассказывает

Стандартное заблуждение граждан — «уж я-то точно не попадусь на звонок мошенника», уверяют эксперты. Если судить по сообщениям жертв социальной инженерии, чаще всего они называли данные своих карт в несколько измененном состоянии — либо чрезвычайно расслабленном, либо взвинченном. Например, призналась одна дама, ей позвонили в день рождения, когда была куча гостей, праздник, и она все назвала лишь потому, чтобы «быстрее решить проблему». Еще одна

Главное отличие мошеннического СМС от реального — переписка с «банком» будет начата в новом диалоговом окне

СЛОЖНАЯ СХЕМА

Совсем свежая, оттого не менее опасная история, когда клиент сначала получает заведомо мошеннический звонок, а затем якобы звонок от банка. Руководитель департамента крупного банка (по ее просьбе банк и ФИО не раскрываются) рассказала, что на днях ей поступил звонок с левого номера 495, якобы от службы безопасности Сбербанка.

«Я сразу поняла, что это мошенники — представились Сбербанком, сообщили о том, что был вход в мой личный кабинет в онлайн-банке с компьютера в Воронеже и совершена попытка списания 4230 руб. с карточного счета. Расследование они проводят якобы по поручению Ассоциации банков России (крупнейшая банковская ассоциация.— **„Деньги“**), сообщил мой собеседник.

Я, естественно, не купилась, сообщила мошенникам, что счетов в Сбербанке у меня нет, личного кабинета нет. На вопрос, в каком банке у меня счет, я им сообщила, что только там, где я работаю. Собеседник меня вежливо поблагодарил, мы расстались. Я сообщила о подозрительном звонке в колл-центр банка. Буквально через десять минут мне позвонил „безопасник“ нашего банка с телефона нашей кредитной организации. Собеседник представился, предупредил, что разговор записывается. Сообщил, что в курсе мошеннического звонка мне, стал спрашивать, сколько у меня карт, передавала ли я пароли от личного кабинета третьим лицам или данные по картам, какие сейчас остатки, есть ли депозиты... Он был настолько убедителен, что я почти поверила.

Спасло то, что я находилась на рабочем месте возле компьютера, где у меня сохранен актуальный перечень всех сотрудников нашей кредитной организации. Отсутствие его в телефонном справочнике меня насторожило. Я завершила, что никому ничего не сообщала и сообщать не буду, и мы распрощались». Впрочем, не всем так везет. В социальных сетях есть история сотрудницы крупного банка, которая поверила повторному звонку коллеги. Итог — минус 840 тыс. на ее счете в банке.

жертва получила звонок из банка сразу после того, как в ее машину у нее на глазах въехало и скрылось в неизвестном направлении чужое авто. Разбитая коленка сына, сборы в театр с риском опоздать — все это может сработать.

Кто-то не поверит в заблокированную карту, но поверит в набирающий в последнее время популярность у мошенников скрипт про «ваши данные оказались в открытом доступе, готовы ли вы дать проверочную информацию: место работы, должность...», а то и в ле-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

генду о продлении страховки. Читая публичные истории лишившихся денег по воле социальных инженеров, среди жертв можно обнаружить представителей пресс-служб крупных компаний, психологов и даже сотрудников банков.

Еще одно заблуждение: мне нечего терять, у меня на счете три копейки. Есть реальные кейсы, когда, получив доступ к онлайн-банку жертвы, мошенники быстро оформили на нее кредит и тут же вывели средства. И вместо потери в каких-то 312 руб. с дебетовой карты жертва теперь должна 500 тыс. банку.

Как спасают банки

Банки часто отмечают, что именно операторы должны блокировать все звонки с подменной их номера. Однако, по словам операторов связи, ситуация не столь однозначна. Например, часто мошенники звонят с номеров 8-800. Как отметил в своем публичном выступлении руководитель направления департамента гарантирования доходов «Ростелекома» Федор Куц, подобные звонки запрещены по закону о связи, этот номер лишь для приема входящих звонков. В то же время сами банки порой договариваются с операторами связи о том, чтобы звонить с указанных на банковских картах номерах на 8-800 для повышения доверия, отметил эксперт. Закон требует, чтобы операторы наземной и сотовой связи передавали номер в неизменном виде (то есть подмены не было), в то же время к IP-телефонии это требование закона не относится. По словам Федора Куца, для решения проблемы необходимы поправки к законодательству, должны быть введены жесткие санкции как против операторов, занимающихся подменной номеров, так и против операторов, не занимающихся этим, но допускающих звонки с номеров, не предназначенных для исходящих вызовов (например, 8-800). «Мы также выступаем за совершенствова-

ние правоприменительной практики, за ужесточение контроля со стороны надзорных органов, за увеличение штрафов до существенных размеров», — отметил он.

Пока нет поправок, операторы связи разрабатывают для банков свои решения, которые защитят их от подмены номера. Чтобы защита была, каждому банку потребуется подписать соответствующее соглашение со всеми операторами связи.

Ваш двойник

У атак с подменной номера есть еще один аспект — совершенно спокойно могут подменить и ваш номер. И не только для звонка от вашего имени в банк, но и для атак на других граждан. На сегодняшний день готового решения, как защитить вас от подобных подмен, нет. Единственный вариант — некоторые банки уже сейчас предоставляют возможность для клиента отключить «узнавание», чтобы при звонке с подменной номера мошенник не мог получить информацию по счету будущей жертвы.

Если в схеме хищения не был задействован банк, то и защищать вас от таких атак никто не будет. В интернете есть пример жалобы абонента в телекоммуникационную компанию о том, что с номера конкретного человека от имени банка звонят мошенники, представляются кредитной организацией, выманивают данные карт и похищают деньги. Человек требовал от своего оператора защитить его от подмен, поскольку сам человек в данной ситуации не может ни на что повлиять, а ему звонят с претензией потерпевшие, жадуют пообщаться правоохранители. Оператор направил своего абонента решать проблему с банком, работниками которого представляются мошенники.

По словам господина Куца, при внесении поправок в законодательство и эта проблема будет решена ●

ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

СТАНИСЛАВ ПАВЛУНИН,
вице-президент, директор
по безопасности Почта-банка

Часто во время атаки на клиента банка злоумышленниками, в том числе и с подменной номера, банк выявляет сомнительную операцию со счета клиента и старается ее остановить. Однако, увы, не всегда успешно. Разговор потенциальной жертвы с мошенником может длиться довольно долго — до получаса и более. Именно в этот момент происходит перевод денег с мобильного банка, клиенту приходит код с подтверждением операции, но поскольку мошенники находят с ним на связи, его убеждают называть и этот код как часть двойной проверки.

Кроме того, злоумышленники часто используют еще одну уловку: в процессе разговора они предупреждают, что сейчас ему могут звонить мошенники, и настоятельно рекомендуют ничего им не сообщать. Поэтому, когда в банке срабатывает антифрод-система при подозрительной операции (а таких критериев тысяч) и сотрудник банка дозванивается клиенту, чтобы проверить или подтвердить операцию, то разубедить его бывает очень сложно. Сотрудник задает целый ряд уточняющих вопросов, от простых до сложных, ответы на которые знает только клиент. Если убеждается, что в данный момент действительно действуют мошенники, то говорит ему об этом прямо и советует приостановить все операции. Однако в этот момент клиент уже настолько обработан психологически, что подтверждает перевод средств, несмотря на неоднократные предупреждения. В этом случае банку ничего не остается, кроме как исполнить распоряжение клиента и осуществить перевод денег. Хотя в данной ситуации самым правильным решением для человека будет прервать все разговоры и самому позвонить в банк по номеру, указанному на сайте или банковской карте. Только так вы будете на 100% уверены в том, что общаетесь с сотрудником банка. В подавляющем числе случаев банку удастся переубедить клиента, и он обрывает разговор с мошенниками. Но если, несмотря на все доводы, он все-таки подтверждает денежный перевод, то его средства уже нельзя вернуть. Если у клиента все же украли деньги, необходимо срочно обратиться на горячую линию контактного центра банка, заблокировать карты и сервисы дистанционного банковского обслуживания, а затем написать заявление в отделение банка и одновременно заявление в полицию.

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЗНЬ

Инвестиционное страхование жизни все больше уходит в розницу. На фоне снизившихся ставок по вкладам инвесторы чаще всего выбирают потенциально самые доходные стратегии, ориентированные на акции. Самые консервативные клиенты покупают продукты на основе облигаций.



По данным Банка России, по итогам 2018 года суммарные премии инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) составили рекордные 306,3 млрд руб. Вместе с тем темпы роста показателя упали по сравнению с прошлыми годами. Если в 2016 году объем ИСЖ вырос вдвое, а в 2017 году более чем на 70%, то по итогам минувшего года рост составил всего 40%. Снижение темпов роста привлечений связано с исчерпанием эффекта низкой базы. Несмотря на снизившиеся темпы роста сегмента в абсолютном выражении, он демонстрирует лидирующие позиции среди прочих финансовых инструментов. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи и компаний, за минувший год в индивидуальные инвестиционные счета поступило свыше 110 млрд руб. Розничные паевые фонды привлекли за тот же период 86 млрд руб.

Главной отличительной особенностью прошлого года стало более активное вовлечение в ИСЖ розничных инвесторов, которые на фоне снизившихся в последние годы ставок по вкладам активно искали им альтернативу. Для удовлетворения этого спроса некоторые страховые компании снизили минимальный порог входа, а также стали активнее предлагать комбинированные продукты на основе ИСЖ и депозитов. Ставки по вкладам в таких продуктах выше стандартных предложений на 0,5–1 процентный пункт и составляют 8–9%.

Привлекают такие продукты возможностью заработать на росте финансовых активов, налоговыми льготами, а также предусмотренной защитой капитала. Последние два свойства делают ИСЖ удобным способом первого знакомства с фондовым рынком. По данным «Росгосстрах Жизнь», наиболее популярны сегодня стратегии ИСЖ, привязанные к динамике различных видов акций. Такие продукты выбирают более 50% инвесторов. «Инвесторы часто слышат в новостях о том, что индексы обновляют новые максимумы как в России, так и в Америке, поэтому хотят участвовать в этом празднике жизни», — считает ведущий финансовый советник «БКС Премьер» Антон Берлинер.

Второе место по популярности занимают стратегии на основе облигаций. Такие ИСЖ традиционно считаются менее волатильными, поэтому их предпочитают инвесторы с более консервативным риск-профилем. «Доходность ОФЗ сейчас выше 8%, это заметно выше, чем в среднем по вкладам. К тому же наблюдающееся с начала года укрепление рубля повысило доверие инвесторов к рублевым облигациям», — отмечает начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

«Реже всего в портфелях стратегий ИСЖ встречаются недвижимость и товарные рынки — обычно это стратегии на золото, нефть и товарные индексы», — отмечает директор департамента методологии СК «Росгосстрах Жизнь» Алексей Кривошеев.

Трендом последнего времени стали набирающие популярность среди розничных клиентов купонные стратегии. Разница с классическим ИСЖ в том, что инвестиционный доход выплачивается не в конце срока действия полиса (через три года или пять лет), а ежегодно в виде купона. Такие ИСЖ делятся на два типа: с встроенным барьером и без него.

В барьерных ИСЖ купон начисляется клиенту при выполнении условия, например, если все акции в корзине через год оказались выше определенного в полисе барьера. При этом часто барьер снижается в течение действия полиса, увеличивая с каждым годом вероятность выплаты. По словам участников рынка, такие характеристики делают стратегию интуитивно более понятной непрофессиональному инвестору.

Безбарьерные стратегии аналогичны классическим вариантам ИСЖ с той лишь разницей, что по ним не нужно ждать окончания срока его действия до выплаты дохода. Купоны по таким продуктам начисляются в обозначенные периоды времени ежегодно. Для розничных клиентов это позволяет чаще получать доход плюс снижаются риски по сравнению с классическим ИСЖ, которые зависят от рыночной конъюнктуры на протяжении всего периода его действия. По словам Алексея Кривошеева, для состоятельных инвесторов такие ИСЖ тоже интересны, поскольку дают возможность тонкой настройки продукта за счет практически неограниченного набора структур выплат.

Несмотря на растущий спрос со стороны частных инвесторов, ключевыми покупателями ИСЖ остаются клиенты сегмента private banking. «Они сильнее диверсифицируют накопления по валютам, срокам и стратегиям инвестирования, имеющиеся знания и опыт позволяют им оценить преимущества более сложных стратегий», — отмечает господин Кривошеев ●



ЭКЗОТИЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДМИТРИЙ НУРИАХМЕТОВ

CFA, руководитель по инвестициям СК «Росгосстрах Жизнь»

Сегодня клиенты даже розничного сегмента банков порой выбирают нетривиальные, интересные инвестиционные идеи, потенциал которых они понимают на бытовом уровне и верят в него. Например, в банке «Открытие» очень популярной стала стратегия ИСЖ «Электромобили». Это акции лидеров автомобильного производства, которые фокусируются в том числе на электромобилях — не только всем известной Tesla, но и BMW, Toyota и других. Рынок ежегодно растет на 50%, и эти темпы сохраняются в ближайшие пять-семь лет. Аналитики ожидают, что уже на горизонте трех-семи лет стоимость покупки и использования электромобилей будет приближаться к традиционным машинам. Автопроизводители, которым удастся оседлать тренд на повышение спроса на электромобили, смогут принести своим инвесторам привлекательную доходность.

Клиенты private-сегментов банков активно пользуются целым рядом финансовых инструментов, а поэтому готовы попробовать нестандартные инвестиционные стратегии. Яркий пример — ИСЖ eSport, ориентирован на компании киберспорта. Сегодня в киберспорте есть все, что и в традиционном: профессиональные спортсмены, турниры с огромными призовыми, стадионы, прямые трансляции, миллионные аудитории зрителей, спонсорские контракты, ставки. Этот вид спорта даже собираются включить в программу Азиатских игр 2022 года! Иными словами, киберспорт становится перспективным рынком, объем которого, по прогнозам Goldman Sachs, вырастет с \$655 млн в 2017 году до почти \$3 млрд в 2022-м. Сегмент, возможно, будет одним из самых прорывных, и потенциально высокая доходность от вложений в него может обгонять общерыночные бенчмарки на горизонте пяти лет.

«ВСЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ БУДУТ РЕШАТЬ РОБОТЫ, ЛЮДИ БУДУТ ПОДКЛЮЧАТЬСЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ НЕСТАНДАРТНЫХ ЗАДАЧ»

Цифровизация и автоматизация — тренд последних лет, и банки здесь не исключение. О том, какие ключевые изменения происходят на банковском рынке, какую роль в них играет ЦБ и какие технологические цели и задачи ставит перед собой крупнейший частный российский банк, рассказал «Деньгам» член правления, директор по цифровому бизнесу Альфа-Банка Иван Пятков.



Сейчас идет глобальная цифровизация банковского бизнеса, в которой немалую роль играет ЦБ. Как вы оцениваете инициативы регулятора?

— Крупнейшие новации, которые внедряет Банк России, — это Единая биометрическая система (ЕБС) и Система быстрых платежей (СБП). Они, конечно же, в первую очередь ориентированы на выравнивание уровня конкуренции в банковской системе.

ЕБС — это история о том, как человек может стать клиентом банка без лишних дополнительных усилий, без похода в отделение. Хотя банков постепенно и становится меньше, не все небольшие игроки способны дотянуться до каждого клиента, построить соответствующую сеть. ЕБС такую возможность предоставляет. Кроме того, это очень хорошая возможность для тех банков, которые живут только в цифровой среде.

Система быстрых платежей — это, по сути, попытка разрушить монополию Сбербанка, который контролирует львиную долю платежей между физлицами в России. Ни один другой банк, конечно, в одиночку с такой задачей не мог бы справиться. ЦБ в данном случае взял эту инициативу на себя и создал платформу, которой могут пользоваться все банки в равной степени, и за счет массовости подключения большого количества банков ее ценность со временем будет, естественно, расти. А когда подключится Сбербанк, то это будет доминирующая платежная система.

— Но не получим ли мы нового монополиста, только созданного уже ЦБ?

— Это ошибочное мнение. СБП — это платформенное решение, к которому будут иметь равный доступ все игроки рынка, то есть любой банк, желающий подключиться, сможет легко это сделать, автоматически давая возможность своим клиентам по номеру телефона отправлять любому другому человеку деньги либо получать их.

— Вы уже являетесь участником СБП, насколько высок поток платежей через эту систему?

— Мы подключились к СБП в числе первого пула банков, и у нас уже активно идут платежи. На самом деле мы еще не успели широко продвинуть этот сервис среди клиентов, но они сами находят его. Буквально каждую неделю объем переводов растет на десятки процентов, и сейчас это уже сотни миллионов рублей в неделю только через наш банк. Я ожидаю, что столь высокие темпы роста сохранятся до конца года. Во-первых, потому, что все больше клиентов будут узнавать о доступности этого сервиса — например, мы уже в мае проведем кампанию по продвижению СБП среди наших клиентов.

Во-вторых, рост переводов будет происходить по мере подключения новых банков, потому что с каждым новым подключением увеличивается количество клиентов, которым доступна система, и в итоге сработает эффект снежного кома.

— В перспективах СБП, я вижу, вы не сомневаетесь, ЕБС настолько же удачный проект ЦБ?

— Пока потребность людей в этом сервисе невысока, большого потока клиентов, желающих сдать свои биометрические данные в ЕБС, мы не видим. И мне кажется, сейчас в развитии ЕБС надо делать акцент на развитие сценариев использования биометрии клиентами. Пока же рядовой россиянин не понимает, зачем ему

это нужно, потому что все сценарии применения биометрических данных касаются исключительно банковского обслуживания. Но для людей в данной сфере личное разовое посещение банка для открытия счета некритично, поскольку в дальнейшем фактически все операции можно делать дистанционно, через мобильное приложение.

— Но банки, которым отведена роль собирателей данных для ЕБС, кажется, и сами не слишком заинтересованы в сборе, не предлагают клиентам сдать данные...

— А зачем им это делать? На текущий момент они в этом для себя сейчас конкретного интереса не видят. Да, выполняются требования ЦБ, предоставляется инфраструктура, но у сотрудников в отделениях есть иные задачи. Они сосредоточены в первую очередь на продаже банковских продуктов.

— То есть вам биометрические данные клиентов не интересны?

— Не совсем так. Мы работаем над собственным решением по биометрической идентификации. В Альфа-Банке очень высокая доля цифровых клиентов, и биометрические данные необходимы для встраивания их в сценарий клиентского обслуживания.

Например, есть определенные лимиты на проведение операций, но можно устанавливать повышенные лимиты с подтверждением биометрическими данными. Также мы планируем, собрав собственную биометрическую базу, идентифицировать клиента в контакт-центре только по голосу, не задавая ему никаких контрольных вопросов, не проводя



ПЕТР КАССИН

дополнительную идентификацию. Это позволит нам сделать сервис гораздо удобнее и комфортнее и снизить операционные риски.

— Вы упомянули, что у вас высокая доля цифровых клиентов, какова она?

— 70% клиентов пользуются нашими цифровыми каналами — это и мобильное приложение, и интернет-банк. Это сейчас один из самых высоких показателей на рынке. Мы участвовали в ежегодном исследовании компании Finalta по эффективности цифровых каналов розничного бизнеса. Они сравнивают по определенным показателям разные банки, причем не только в России и в Европе, но и во всем мире.

Выяснилось, что Альфа-Банк лидирует по проникновению цифровых каналов в свою клиентскую базу среди российских банков и входит в число диджитал-лидеров мира. Наш средний клиент сейчас посещает мобильное приложение 19 раз в месяц, в то время как на российском рынке хорошим показателем считается 13.

— А отделения ваш средний клиент как часто посещает?

— Один-два раза в год. Сейчас клиенты все меньше ходят в отделения. Идет очень быстрая миграция клиентов в цифровые каналы. Если еще год назад мы практически не оформляли кредиты в цифровых каналах, то, например, по результатам апреля уже 75% всех одобренных кредитов были выданы нами по технологии «0 визитов», когда клиент получает деньги полностью дистанционно. Появляются новые сервисы, например, мы выпускаем банковские карты буквально за одну минуту в мобильном приложении, и клиент может моментально воспользоваться, привязав ее в своем телефоне к платежному сервису (Apple Pay или Google Pay), и расплачиваться в магазинах, не дожидаясь физической доставки. В Москве у нас 30% клиентов даже не приходят в офис за самой физической карточкой.

Мы уже предоставляем справки и выписки в электронном виде, клиент может прямо в мобильном приложении заказать справку, она придет на электронную почту. Тут вопрос в большей степени в том, примут ли этот электронный вариант в том месте, для которого клиент запросил эту справку. Иногда приходят в отделение, просят справку с мокрой печатью.

— То есть посещения отделений не избежать?

— Это вопрос времени. Сейчас при активной поддержке ЦБ активно прорабатывается такая тема, как цифровой профиль гражданина. Это инфраструктурный проект для того, чтобы в цифровой среде организациям было проще общаться со своими клиентами, когда у человека много разных данных в государственных системах, он может ими поделиться, лишний раз не заполнять анкеты, формуляры, может управлять правами доступа к своим цифровым данным. В частности, цифровой профиль поможет в дальнейшем избежать посещения отделения банка, если нужна справка для посольства, чтобы получить визу. Клиент просто предоставит через портал государственных услуг право банку передать нужные данные напрямую в посольство.

— Как скоро может появиться полноценный цифровой профиль?

— Не быстро, но в течение трех-пяти лет, я думаю, это реально.

— В рамках новой стратегии вы поставили себе задачу сделать лучший мобильный банк — за счет чего?

— За счет развития его функциональности и удобства. Я думаю, есть два ключевых показателя, по которым клиенты оценивают тот или иной канал. Первое — это полнота предлагаемых сервисов. Поэтому мы максимально будем расширять количество продуктов и услуг, предоставляемых дистанционно. Второе — удобство продукта и скорость получения этих сервисов. Наша задача — расширить

функциональность мобильного приложения и при этом сделать так, чтобы не пострадали простота и удобство. Именно на этом будем концентрироваться в ближайшие годы.

— Если говорить о цифровизации в целом, не только про мобильный банк, какие направления вы будете в первую очередь автоматизировать, убирая с них живых сотрудников?

— На самом деле сотрудники, конечно же, останутся. При этом количество клиентов и число контактов растут, и нам, по сути, надо пропорционально увеличивать численность наших операторов, чтобы удовлетворять все потребности клиентов. Но это путь роста расходов, и он ту-пиковый.

Поэтому мы активно автоматизируем колл-центр, у нас работает и голосовой робот-помощник, и чат-бот, который спустя некоторое время в режиме автоматизированного диалога будет помогать клиентам в чате без участия оператора. Сейчас чат-бот взаимодействует с клиентом самостоятельно, пока он может справиться с поступающими вопросами, как только он начинает испытывать сложности, диалог переключается на оператора. Таким образом, автоматизированы уже порядка 10% диалогов с нашими клиентами, и до конца года эта доля удвоится.

В нашем случае автоматизация не подразумевает, например, сокращения численности колл-центра, просто на фоне роста количества обращений мы будем не наращивать штат колл-центра, а внедрять автоматизированные сервисы.

В отделениях немного другая ситуация. Ежедневные рутинные, несложные операции уже сейчас в большей степени переведены в цифровые каналы, поэтому сотрудники в отделениях выступают консультантами по сложным банковским продуктам и сервисам. Например, по ипотеке, по инвестиционному консультированию. Так же как и операторы колл-центра: все практические вопросы будут решать роботы, люди будут подключаться для решения сложных нестандартных вопросов. Поэтому требования к квалификации сотрудников, к качеству их работы будут возрастать. И, на мой взгляд, это очень правильный тренд ●

**Буквально каждую неделю
объем переводов растет
на десятки процентов, и сейчас
это уже сотни миллионов рублей
в неделю только через наш банк**

ОБЫГРАТЬ В КЭШБЭК

ПОЧЕМУ ТАК СЛОЖНО ЗАРАБОТАТЬ НА БАНКОВСКИХ ПРОГРАММАХ ЛОЯЛЬНОСТИ



Банки активно продвигают свои продукты, предлагая весьма заманчивые программы лояльности с выгодным кэшбэком. На практике обыграть банк и получить за свои покупки действительно большое вознаграждение нереально — банки ограничивают выплаты кэшбэка различными способами.

Сегодня продвижение на российском рынке банковских карт, в первую очередь дебетовых, невозможно без программ лояльности. Это могут быть начисление бонусов, скидки от партнеров или кэшбэк. В большинстве банков предпочитают смешанные варианты. «Изначально программы лояльности прорабатывались банками как средство увеличения транзакционной активности по карте», — рассказывает главный управляющий директор Совкомбанка Андрей Спиваков. Однако сейчас, отмечает эксперт, банки начали пересматривать свой подход к начислению кэшбэка, поскольку покупательское поведение клиентов сильно отличается от ожиданий кредитных организаций. Банковские клиенты стали заводить с десяток карт, чтобы каждую использовать преимущественно в категориях с повышенным кэшбэком. «Проанализировав статистику клиентских трат, банки сначала ограничили размер кэшбэка максимальной суммой, потом стали развивать его подвиды — основной, приветственный (для новых клиентов), для „любимых“ категорий, повышенный за покупки после определенной суммы», — поясняет Андрей Спиваков. — В итоге банки получили своеобразный конструктор, который клиенты стали собирать сами, исходя из своих нужд, тщательно исследовав рынок многочисленных категорий». Эта «игра» позволила держателям карт самим выбирать и переходить между необходимыми и наиболее желанными категориями. Чтобы выиграть в этой игре существенные суммы, необходимо четко знать ее правила.

Кэшбэк не бесконечен

Кэшбэк (или бонусные баллы) может быть категориальный, то есть начисляться в повышенном размере по покупкам в определенных категориях — «Рестораны», «АЗС», «Супермаркеты» и т. д. Его размер может достигать до 10%. Может быть базовым, за все остальные покупки (обычно 1%). Кроме того, кэшбэк может быть по партнерским программам, то есть от определенных магазинов (до 30%). Но главное — он в большинстве случаев конечен.

Максимальная сумма кэшбэка в большинстве банков ограничена. По словам Андрея Спивакова, в настоящее время в среднем по рынку кэшбэк редко превышает 6–7 тыс. руб. в месяц. Впрочем, подобное ограничение не является закрытой информацией. По словам начальника управления перекрестных продаж и развития отношений с клиентами банка «Ренессанс-Кредит» Никиты Вобликова, предельный размер кэшбэка всегда указан в условиях обслуживания карты, и зависит он от многих показателей, в том числе и от стоимости обслуживания

карты. По словам начальника управления дебетовых карт и программ лояльности ХКФ-банка Георгия Сорокина, кэшбэк по оплате покупок кредитными картами обычно выше, чем по дебетовым, хотя все зависит от программ лояльности конкретного банка. При этом, отмечает эксперт, в отдельных банках размер партнерского кэшбэка не ограничен.

Легко злоупотребить

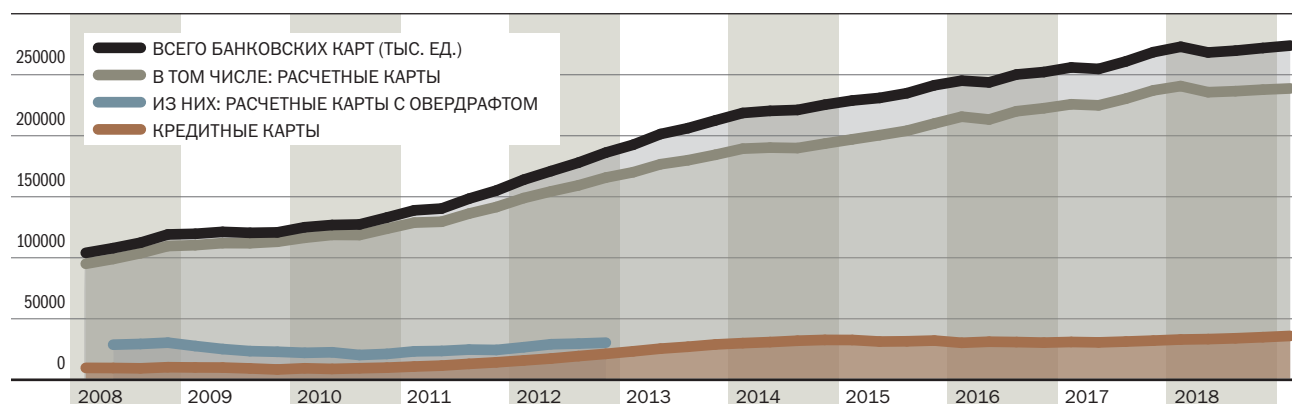
Второй скользкий момент с кэшбэком — это риск показаться банку злоупотребляющим программой лояльности. И в итоге не получить ничего. Большинство банков смотрят на соотношение операций с повышенным начислением кэшбэка и остальных операций. И если соотношение банк не устроит — в кэшбэке могут отказать. Эксперты отмечают, что порой, по мнению банка, допустимое с точки зрения банка соотношение транзакций с повышенным начислением кэшбэка — не более 40% в общем объеме. Хотя идеальное же соотношение, с точки зрения кредитной организации, 20–30% операций с повышенным кэшбэком и, соответственно, 70–80% — обычных.

Банки в правилах пользования картами эти пропорции обычно не указывают. Потому клиенты банков время от времени сталкиваются с проблемами начисления кэшбэка. По словам Никиты Вобликова, информация о необходимом соотношении трат в любимых категориях и стандартных не публична, формулировки про злоупотребление расплывчатые, и потому заранее угадать «правильное» соотношение не всегда возможно.

Так, в начале года были жалобы клиентов Альфа-банка, не получивших кэшбэк в категории «АЗС» (10%). В договорах с клиентами был пункт 1.12, который давал право банку приостановить начисление кэшбэка в случае злоупотреблений со стороны клиента. В Альфа-банке пояснили, что изначально программа лояльности разрабатывалась в расчете на среднестатистического клиента, однако увидели рост тех владельцев карт, которые нацелены на получение именно выгоды, что приводит к убыткам банка. «Банк вынужден либо ухудшать программу лояльности для всех, либо, следуя четким и прозрачным правилам, ограничить сверхлимитное получение бонусов только небольшой части клиентов, обычно это 1–2%, которые злоупотребляют программой», — отметили в банке.

ТЕКСТ **Марина Копырина**
ФОТО **Reuters**

КОЛИЧЕСТВО ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ, ЭМИТИРОВАННЫХ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ПО ТИПАМ КАРТ Источник: ЦБ.





вых полисов и прочее», — отметили там. Так что перед совершением дорогостоящей покупки эксперты рекомендуют все же изучить программу лояльности по своей карте и МСС в категориях с повышенным начислением кэшбэка.

По словам Никиты Вобликова, порой невключение МСС в категорию является ошибкой банка, которая после первых жалоб устраняется. «При проработке программ лояльности банки в обязательном порядке изучают в том числе и жалобы клиентов других банков, чтобы уберечь себя от претензий, и в спорных ситуациях кэшбэк часто начисляется», — отметил он.

Но главное — подход к категорированию МСС в каждом банке свой, так что внимательно изучаем условия по каждой карте.

Партнерская лояльность

Многие банки предлагают повышенный кэшбэк в рамках партнерских программ, когда часть расходов по повышенному кэшбэку берет на себя сам банк, а часть — его партнер. При участии в подобных программах важно быть предельно внимательными — начисление кэшбэка зависит от многих нюансов.

Такие программы чаще всего имеют ограниченный срок действия, для получения повышенного кэшбэка необходимо совершить покупку на определенную сумму, часто важен способ оплаты, в каком конкретном магазине из торговой сети совершается покупка. Например, на banki.ru есть жалобы от людей, кто покупал в интернет-магазине, однако оплатил не на сайте, а через терминал курьера — в итоге повышенный кэшбэк начислен не был.

Впрочем, ограничения есть лишь тогда, когда банк видит злоупотребления. «Например, у нас клиентов, кто расплачивается преимущественно в категориях с повышенным кэшбэком, буквально единицы, мы не видим смысла ограничивать», — отметил Никита Вобликов. В «Русском стандарте» говорят, что не ограничивают выплаты по кэшбэку, если клиент пользуется картой на 90–95% для оплаты одной категории.

Опасный МСС

Даже если вы помните про максимальную сумму кэшбэка, четко соблюдаете рекомендованное соотношение «любимых» и обычных транзакций, то и в этом случае кэшбэк не гарантирован. Препятствием могут стать МСС-коды (Merchant Category Code), которые присваиваются банком-эквайером каждой торговой точке. Именно на основании этих кодов эмитент банковской карты и определяет, товары, работы, услуги в какой категории вы приобрели.

Если посмотреть на типовые жалобы банковских клиентов на начисления бонусов или кэшбэка, видно, что одна из наиболее распространенных претензий — это неверное определение МСС банком и в итоге непопадание в льготную категорию.

По мнению Георгия Сорокина, чаще всего подобные ошибки возникают из-за неправильного определения банком-эквайером кода мерчанта. Например, гостиница может быть оформлена как ресторан, который есть в этой гостинице. Бывают случаи парадоксальные, как, например, жалобы на начисления кэшбэка при расчетах в ресторанах «Золотая вобла». В Москве есть три таких ресторана, два из которых имеют МСС 5812 «Места общественного питания, рестораны», а одно — 5814 «Фастфуд». Второй пример из реальных жалоб — в аэропорту Шереметьево большинство магазинов имеют МСС 5309 как магазины беспошлинной торговли, но есть среди торговых точек и с МСС 5411 «Супермаркеты».

Заранее угадать МСС не всегда возможно, однако можно его уточнить, например, воспользовавшись сайтом msc-codes.ru или посмотрев на чек торговой точки (там МСС указывается).

Проблема с МСС может быть и на стороне эмитента банковской карты, который вольно определяет категории МСС. Например, есть реальная жалоба клиента банка «Открытие», который завел себе карту с повышенным кэшбэком в категории «Путешествия», купил туристическую путевку, а позже выяснил: код МСС 4722 «Туристические агентства и организаторы экскурсий» в категорию «Путешествия» в данном банке не попадает. В банке «Открытие» на запрос «Денег» подтвердили, что на услуги турагентств, как и во многих других банках, кэшбэк не начисляют. «Это связано с отсутствием однозначного и четкого определения перечня услуг и сервисов, попадающих под действие МСС 4722, например, оказание агентских услуг по организации частных экскурсий, оформлению страхо-

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ С КЭШБЭКОМ						
БАНК	КАРТА	СТАВКА	ОБСЛУЖИВАНИЕ	ЛИМИТ	Льготный период	КЭШБЭК
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	ПЛАТИNUM	21,90%	499 РУБ. В ГОД	300 ТЫС.	55	5% ЛЮБИМЫЕ КАТЕГОРИИ, 1% ОСТАЛЬНЫЕ, 15% У ПАРТНЕРОВ
РАЙФАЙЗЕНБАНК	#ВСЕСРАЗУ	от 26%	от 149 РУБ.	600 ТЫС.	52	до 5% ВСЕ ПОКУПКИ
АЛЬФА-БАНК	CASHBACK	25,99%	3990 РУБ.	300 ТЫС.	60	10% АЗС, 5% РЕСТОРАНЫ, 1% ОСТАЛЬНЫЕ, до 15% ПРИ ПОКУПКЕ у ПАРТНЕРОВ
ВТБ	МУЛЬТИКАРТА	26%	БЕСПЛАТНОЕ ПРИ ТРАТАХ от 5 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ	1 МЛН РУБ.	101	КЭШБЭК 2,5% НА ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ, 10% АВТОТОВАРЫ И РЕСТОРАНЫ, 5% АВИАБИЛЕТЫ И ОТЕЛИ, МАКСИМУМ 5 ТЫС. РУБ.
ХКФ-БАНК	КРЕДИТНАЯ КАРТА С ПОЛЬЗОЙ GOLD	от 26,7%	со второго года 990 РУБ.	300 ТЫС.	51	3% АЗС, КАФЕ/РЕСТОРАНЫ, ПУТЕШЕСТВИЯ, 1% ОСТАЛЬНОЕ, до 10% у ПАРТНЕРОВ
РОСБАНК	СВЕРХКАРТА+	от 21,4%	Первый год бесплатно, далее бесплатно при совершении оборотов на сумму 180 тыс.руб. в год, при невыполнении условий 890 руб.	1000 ТЫС. РУБ.	62	КЭШБЭК или МИЛИ. КЭШБЭК до 10% в выбранной категории, 1% на остальные покупки. МИЛИ 1-5% от ВСЕХ ПОКУПОК
ПРОМСВЯЗЬБАНК	ДВОЙНОЙ КЭШБЭК	26%	990 РУБ.	600 ТЫС.	55	МАКСИМАЛЬНЫЙ КЭШБЭК — 5 ТЫС. РУБ. В МЕС. 10% РЕСТОРАНЫ И ФАСТФУД, КИНО, ТАКСИ, ОСТАЛЬНОЕ 1%. КЭШБЭК за ПОПОЛНЕНИЕ с ДРУГИХ КАРТ
«ОТКРЫТИЕ»	СМАРТ-КАРТА	19%	590 РУБ. В ГОД	500 ТЫС.	55	1% ПРИ ОБОРОТЕ до 30 ТЫС. РУБ. В МЕС., 1,5% ПРИ СВЫШЕ
«ТИНЬКОФФ»	ПЛАТИNUM	от 12% до 49,9%	590 РУБ. В ГОД	300 ТЫС.	120	до 30% у ПАРТНЕРОВ

«При проработке программ лояльности банки в обязательном порядке изучают в том числе и жалобы клиентов других банков, чтобы уберечь себя от претензий»

«Важно понимать, что, по сути, данный повышенный кэшбэк является скидкой от партнера и целью его является привлечение новых клиентов,— отмечает Никита Вобликов.— Потому он направлен либо на привлечение новых клиентов, и там будет скидка, скорее всего, именно на первый заказ, либо на стимулирование продаж с небольшим кэшбэком».

Если банк по партнерской программе предлагает кэшбэк до 30–40%, то, скорее всего,— ограничен по сумме. Относительно невысокий процент по кэшбэку от партнера может проходить без ограничений.

Лояльность не вечна

Запуская новую карту, банк традиционно делает под нее максимально привлекательную программу лояльности. Соответственно, привлекает массу новых клиентов. Однако в условиях договора банк всегда оставляет за собой право менять условия про-

грамм лояльности. И меняет их. Пример тому — карта «Универсальная» от СКБ-банка, которая была запущена в марте 2019 года. Карта изначально предлагала 5% за покупки в супермаркетах, кафе и ресторанах, 10% — на заправку на АЗС, на авиа- и железнодорожные билеты, плюс за оплату услуг 3%, максимальная сумма вознаграждения в месяц — 5 тыс. руб. Судя по отзывам на banki.ru, спрос на карту был ажиотажный, за картой выстраивались очереди. Однако спустя месяц банк бонусную программу «порезал», кэшбэк за билеты снизился до 7%, ушли в небытие кэшбэк на оплату услуг через мобильный банк и интернет-банк. Директор дивизиона СКБ-банка Виталий Копы-

сов поясняет, что карта была выпущена к запуску системы быстрых платежей, хорошая программа лояльности помогла привлечь дополнительные средства в банк. По мнению Никиты Вобликова, подход с запуском продукта с кэшбэком выше рыночного оправдан, банк может даже какое-то время работать себе в убыток, но привлечь много клиентов, потом часть уйдет, но многие останутся.

Изменение программ лояльности не редкость и для кобрендинговых карт. «После первого года совместного проекта Почта-банка и „Пятерочки“ мы увидели, что часть оформивших кобрендинговую карту клиентов никогда не совершают покупок в этой сети,— рассказывает директор по раз-

витию розничного бизнеса Почта-банка Григорий Бабаджанян.— В итоге мы увеличили приветственный бонус, но привязали его к покупкам в „Пятерочке“».

По мнению экспертов, при тщательном мониторинге программ лояльности разных банков и готовности оперативно сменить кредитную организацию, хорошо зная правила игры можно получать кэшбэк по максимуму. «Однако на практике к этому готовы единичные клиенты»,— отметил Никита Вобликов.

Впрочем, возможно, прыгать из банка в банк и не понадобится, поскольку банки не заинтересованы в потере клиента. По мнению Андрея Спивакова, впереди нас ждут более долгосрочные программы лояльности, которые будут рассчитаны на годы. «Чем дольше клиент будет оставаться с банком, тем более существенное дополнительное или важное вознаграждение он будет получать»,— уверен эксперт ●

ДЕБЕТОВЫЕ С КЭШБЭКОМ					
БАНК	КАРТА	ОБСЛУЖИВАНИЕ	СНЯТИЕ-ВНЕСЕНИЕ НАЛИЧНЫХ	% НА ОСТАТОК	КЭШБЭК-БАЛЛЫ
СБЕРБАНК	КЛАССИЧЕСКАЯ	750 РУБ. В ГОД СМС 60 РУБ. В МЕС.	ПЛАТНО В ЧУЖИХ БАНКОМАТАХ	НЕТ	БАЛЛЫ «СПАСИБО», 0,5% ВСЕ ПОКУПКИ ДО 30% У ПАРТНЕРОВ
АЛЬФА-БАНК	CASHBACK	100 РУБ. В МЕС., ЕСЛИ ТРАТЫ МЕНЬШЕ 10 ТЫС. РУБ. В МЕС., ОСТАТКИ НА ВСЕХ СЧЕТАХ МЕНЕЕ 30 ТЫС. РУБ.	БЕСПЛАТНО В ЧУЖИХ БАНКОМАТАХ ПРИ ТРАТАХ БОЛЕЕ 10 ТЫС. РУБ. В МЕС., ОСТАТКАХ НА ВСЕХ СЧЕТАХ БОЛЕЕ 30 ТЫС. РУБ. БЕСПЛАТНО ВСЕГДА В БАНКОМАТАХ АЛЬФА-БАНКА И БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ	1% — НА ОСТАТОК ПО СЧЕТУ ПРИ СУММЕ ПОКУПОК БОЛЕЕ 10 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ. 6% — НА ОСТАТОК ПО СЧЕТУ ПРИ СУММЕ ПОКУПОК БОЛЕЕ 70 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ.	ДО 10% АЗС, 5% РЕСТОРАНЫ, 1% ОСТАЛЬНЫЕ, ДО 15% ПРИ ПОКУПКЕ У ПАРТНЕРОВ МАКСИМАЛЬНЫЙ КЭШБЭК ДО 21 ТЫС. РУБ.
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	«ВСЕ СРАЗУ»	ПЕРВЫЙ ГОД БЕСПЛАТНО, ДАЛЕЕ 1490 РУБ. В ГОД	БЕСПЛАТНО ЛИШЬ В БАНКОМАТАХ БАНКА И У ПАРТНЕРОВ	5,50%	3,9% ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ, ДО 50 ТЫС. РУБ. В ГОД
ТИНЬКОФФ-БАНК	«ТИНЬКОФФ БЛЭК»	99 РУБ. В МЕС. (ПРИ НЕСОБЛЮДЕНИИ УСЛОВИЙ БЕСПЛАТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ)	ОТ 3 ТЫС. РУБ. — БЕСПЛАТНО В ЧУЖИХ БАНКОМАТАХ	6%	КЭШБЭК. 5% ТРИ ЛЮБИМЫЕ КАТЕГОРИИ, 1% ВСЕ ПОКУПКИ, ДО 30% СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ
ХКФ-БАНК	«ПОЛЬЗА»	99 РУБ. В МЕС. ПРИ НЕСОБЛЮДЕНИИ УСЛОВИЙ БЕСПЛАТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ)	5 РАЗ В МЕСЯЦ В ЧУЖИХ БАНКОМАТАХ БЕСПЛАТНО	ДО 7%	3% АЗС, КАФЕ/РЕСТОРАНЫ, ПУТЕШЕСТВИЯ, 1% ОСТАЛЬНОЕ, ДО 10% У ПАРТНЕРОВ МАКСИМАЛЬНЫЙ КЭШБЭК НЕ ОГРАНИЧЕН, БАЗОВЫЙ И КАТЕГОРИЙНЫЙ — 5 ТЫС. РУБ. В МЕС.
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	«МИСС РОССИЯ»	ГОДОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ 0 РУБ. СО 2-ГО МЕСЯЦА ПРИ СУММАРНОМ ОСТАТКЕ ОТ 30 ТЫС. РУБ. НА СЧЕТЕ КАРТЫ, НАКОПИТЕЛЬНОМ СЧЕТЕ И ВО ВКЛАДАХ	БЕЗ КОМИССИИ — В БАНКОМАТАХ БАНКА (ДО 100 ТЫС. РУБ. В ДЕНЬ (300 ТЫС. .РУБ. В МЕС.); В ЧУЖИХ БАНКОМАТАХ - 2% (МИНИМУМ 100 РУБ.);	5%	15% — У ПАРТНЕРОВ ДО 10% В ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЯХ, СВЯЗАННЫХ С КРАСОТОЙ, 5% В 3 КАТЕГОРИЯХ ИЗ 7 НА ВЫБОР, 1% ЗА ОСТАЛЬНЫЕ ПОКУПКИ МАКСИМУМ 3000 РУБ. В МЕС.
«ОТКРЫТИЕ»	OPENCARD	БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО В БАНКОМАТАХ БАНКА И ПАРТНЕРОВ	НЕТ	ДО 3% НА ВСЕ ПОКУПКИ ЗА КАЛЕНДАРНЫЙ МЕСЯЦ: 1%, ЕСЛИ СУММА ВСЕХ ПОКУПОК БОЛЬШЕ 5 ТЫС. РУБ.; ПЛЮС 1%, ЕСЛИ СУММА ВСЕХ ПЛАТЕЖЕЙ В ИНТЕРНЕТ- И МОБИЛЬНОМ БАНКЕ ВЫШЕ 1 ТЫС. РУБ.; ПЛЮС 1%, ЕСЛИ МИНИМАЛЬНЫЙ СУММАРНЫЙ ОСТАТОК НА ВСЕХ КАРТАХ БОЛЬШЕ 100 ТЫС. РУБ.
РОСБАНК	«#МОЖНОВСЁ»	БЕСПЛАТНО ПРИ СРЕДНЕМЕСЯЧНОМ ОСТАТКЕ НА ВСЕХ СЧЕТАХ И ВКЛАДАХ ОТ 100 ТЫС. РУБ. ИЛИ ПРИ СУММЕ ПОКУПОК ПО КАРТЕ ОТ 15 ТЫС. РУБ. В МЕС. В ОСТАЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ 199 РУБ. В МЕС.	БЕСПЛАТНО В БАНКОМАТАХ БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ, А ТАКЖЕ В БАНКОМАТАХ ГРУППЫ SG ПО ВСЕМУ МИРУ	ДО 8% ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ НА ОСТАТОК ПО СБЕРЕГАТЕЛЬНОМУ СЧЕТУ #МОЖНОСЧЕТ 4% ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ НА ОСТАТОК ПО СБЕРЕГАТЕЛЬНОМУ СЧЕТУ В РАМКАХ ПАКЕТА «КЛАССИЧЕСКИЙ»	КЭШБЭК ИЛИ TRAVEL-БОНУСЫ. КЭШБЭК ДО 10% В 1 КАТЕГОРИИ, 1% НА ОСТАЛЬНЫЕ. 1 / 2 / 5 TRAVEL-БОНУСОВ ЗА КАЖДЫЕ 100 РУБ. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБОРОТА ПО КАРТЕ МАКСИМАЛЬНЫЙ КЭШБЭК / КОЛ-ВО TRAVEL-БОНУСОВ — 5 000 РУБ./МЕС. / 5 000 БОНУСОВ В МЕС.
РОКЕТБАНК	«УЮТНЫЙ КОСМОС»	БЕСПЛАТНО	В ЧУЖИХ БЕСПЛАТНО ДО 150 ТЫС. В МЕС. СНЯТЬ, ДО 300 ТЫС. РУБ. ВНЕСТИ	5,5 % В ГОД	ЛЮБИМЫЕ МЕСТА — ДО 10%, ОСТАЛЬНЫЕ 1%
ПРОМСВЯЗЬБАНК	«ТВОЙ КЭШБЭК»	149 РУБ. В МЕС. ПРИ НЕВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ БЕСПЛАТНОСТИ	БЕСПЛАТНО В БАНКОМАТАХ БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ	КЭШБЭК — БАЛЛЫ НА ОСТАТОК	ЛЮБИМЫЕ КАТЕГОРИИ 2-5%, ОСТАЛЬНЫЕ 1%, ДО 20% У БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ
ВТБ	МУЛЬТИКАРТА	БЕСПЛАТНОЕ ПРИ ТРАТАХ ОТ 5 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ	БЕСПЛАТНО	ДО 6% ДО 7% В СЕГМЕНТЕ ПРИВИЛЕГИЯ	КЭШБЭК 2,5% НА ЛЮБЫЕ ПОКУПКИ, 10% АВТОТОВАРЫ И РЕСТОРАНЫ, 5% АВИАБИЛЕТЫ И ОТЕЛИ, МАКСИМУМ 5 ТЫС. РУБ.

«НАС СОВЕРШЕННО НЕ ПУГАЕТ, ЕСЛИ У ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СО ЗДОРОВЬЕМ»



ЭМИН ДЖАФАРОВ

По итогам 2018 года рынок корпоративного медицинского страхования составил 152 млрд руб., рынок коммерческих услуг и коммерческой медицины — 687 млрд руб. Страховые компании понимают, что для дальнейшего развития бизнеса акцент нужно делать на физических лицах и коммерческой медицине. О задачах, стоящих перед компанией, новых продуктах и возможностях, которые появятся у клиентов с внедрением мобильного приложения, рассказал гендиректор «Ренессанс здоровье» Владимир Тиняков.



ва года назад на страховом рынке завершилась сделка, итогом которой стало создание группы трех партнеров — «Ренессанс страхование», НПФ «Благосостояние» и инвестфонда «Бэринг Восток». Какого синергетического эффекта удалось добиться по итогам данной сделки? Как это сказывается на бизнесе и ваших клиентах?

— В рамках сделки к нам присоединились три страховые компании и пенсионный фонд. В итоге у нас пять бизнесов, которые мы будем развивать под общим зонтичным брендом: «Ренессанс страхование», «Ренессанс жизнь», «Ренессанс здоровье» (бывшая СК «Благосостояние»), «Ренессанс пенсии» (бывший НПФ «Благосостояние Эмэнси») и «Ренессанс клиника» (клиника «Медкорп»). Перед нами были поставлены цели по экономическому эффекту от синергии, и мы их достигли. В основном они были связаны с переводом клиентов на наши контракты и процессы, где лучшие условия и цены, к тому же нам удалось сократить расходы. Сильной стороной после объединения стали специально разработанные кросс-функциональные продукты. Мы предлагаем employee benefits — пакет страховых решений для корпоративных клиентов, включающий в себя корпоративное и пенсионное страхование, а также новые продукты и сервисы.

— Расскажите, какие цели и задачи сегодня стоят перед компанией?

— «Ренессанс здоровье» — это медицинская InsurTech-компания. Главная цель компании — создание медицинской экосистемы, которая удовлетворяет всем запросам клиентов. Если сказать проще, то мы хотим, чтобы наше мнение по здоровью было для клиентов первым, к которому они обращаются, и главным при принятии решения. Под брендом «Ренессанс здоровье» мы будем предлагать комплексный пакет услуг: добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование от несчастных случаев, международное страхование, корпоративное пенсионное страхование, программу управления здоровьем, консьерж-сервис и многое другое. При этом я уверен, что нужно работать только в диджитал-среде: ручные процессы, бумажная работа и технологическая неповоротливость должны смениться на цифровую гибкость и простоту.

— Основная часть бизнеса у вас сосредоточена на корпоративных клиентах. Не планируете усиливать позиции в рознице? Почему?

— Мы выйдем в розничное ДМС до конца этого года. Когда данных о поведении клиентов будет достаточно, мы сможем делать персонализированные предложения, исходя из того, как люди пользуются сервисами и что может быть необходимо тому или иному человеку с конкретными физическими и медицинскими данными.

На сегодняшний день ни одна страховая компания не работает с частными лицами по ДМС в онлайн. Как правило, они предлагают предоплатные программы и коробочные решения с лимитами и большими ограничениями по рискам.

— В мае вы запустили свое собственное мобильное приложение. Чем оно отличается от существующих приложений на страховом рынке?

— Наши прямые конкуренты — не только страховщики, но и медицинские стартапы, но пока никто из них не создал подобного продукта. При этом на рынке много небольших разрозненных сервисов, использование которых никак не упрощает жизнь клиентам. Мы же хотим вести клиента непрерывно, начиная от первичной диагностики до постоянного контроля его здоровья. Причем мы готовы страховать не только здоровых людей, нас совершенно не пугает, если у человека есть реальные проблемы со здоровьем.

На данный момент мы выложили мобильное приложение «Ренессанс здоровье» во все маркетплейсы. Это приложение содержит самый востребованный функционал: все дан-

ные о медицинской программе, интерактивная карта клиник, календарь приемов у врачей, запись к специалистам или вызов их на дом, кнопка SOS для экстренной помощи, онлайн-консультация с лечащим врачом, хранение медицинских документов в удобном формате с возможностью поделиться ими из приложения. Такой функционал раньше не предлагал никто. Клиент всегда под рукой имеет фактически пульт управления своим здоровьем. Все, что ему может понадобиться, находится в паре кликов от него. Никаких дополнительных бумаг, карточек, рецептов и прочего.

В мобильном приложении мы принципиально не смешиваем свой продукт с другими страховыми продуктами компании (каско или страхования имущества), потому что хотим сделать глубокий цифровой сервис, полностью сфокусированный на здоровье.

— Как часто планируете обновлять платформу? Какой новый функционал запустите в этом году?

— Ближайшее обновление с большим функционалом планируем в августе. В приложении появится онлайн-чат, цифровая таблетница (напоминание о приеме лекарств), будет рассчитываться уникальный индекс здоровья каждого клиента. К тому же планируем реализовать возможность подключения гаджетов. К тому же планируем реализовать возможность покупки страховых не только для самого клиента, но и его родственников, ЗОЖ-контент и другие превентивные сервисы. Мы хотим, чтобы мобильное приложение стало таким же повседневным цифровым сервисом, как календарь или прогноз погоды, который обеспечивал бы сквозной путь клиента к здоровью ●



УПАКОВКУ ОСВОБОЖДАЮТ ОТ ПЛАСТИКА

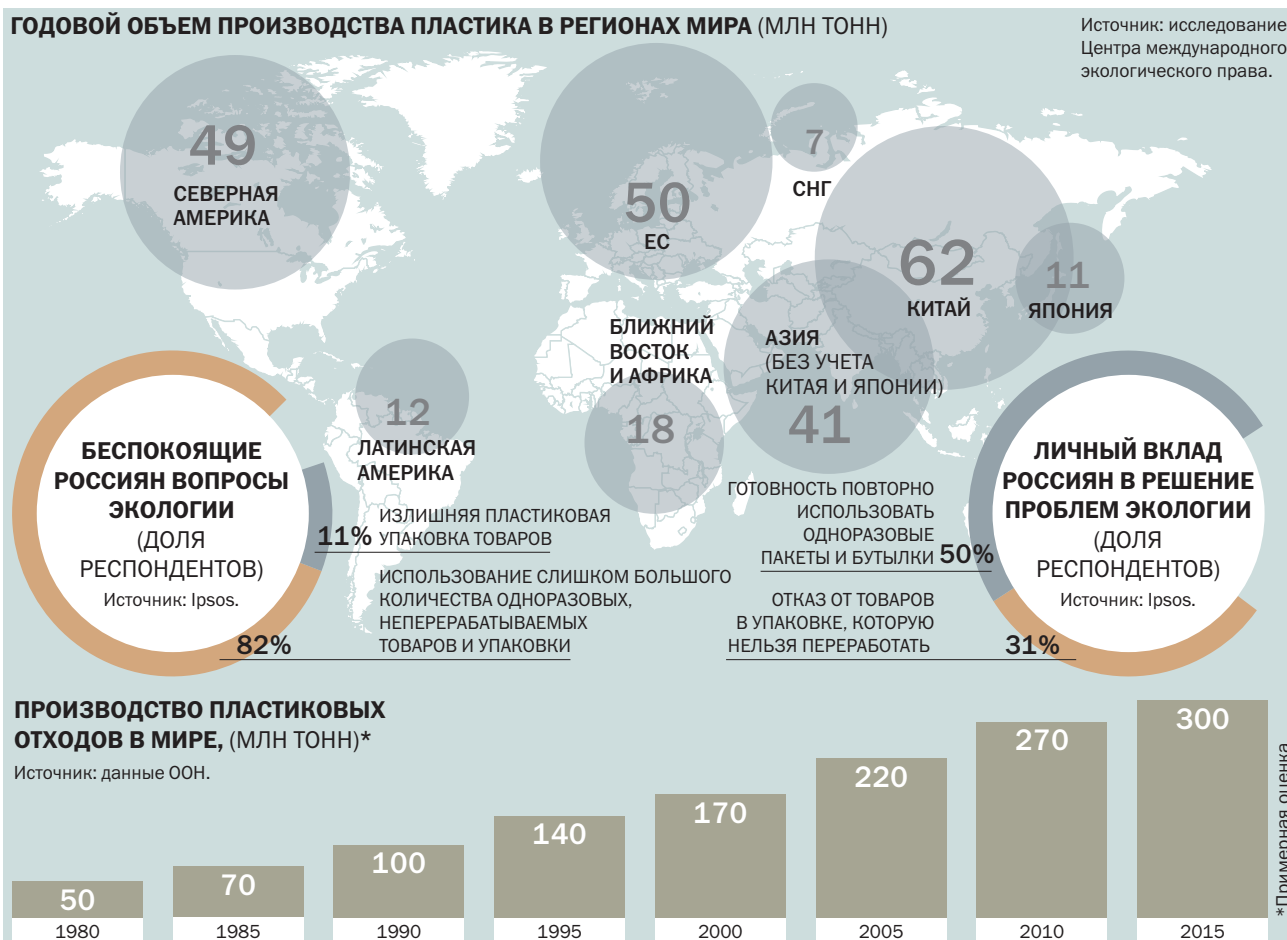
КАК БИЗНЕС УЧАСТВУЕТ В РАЗВИТИИ ОТВЕТСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **предоставлены**
Procter & Gamble

Растущие объемы пластиковых отходов по всему миру начали волновать не только экологов. В борьбу за ответственное потребление и повторное использование пластиковой упаковки включились и крупнейшие производители FMCG-товаров, такие как Procter & Gamble. Компании инвестируют в переход на полностью пригодную к вторичной переработке упаковку и сокращение доли пластика, а также участвуют в финансировании природоохранных проектов, в том числе в России. Бизнес становится во главе экологических движений, зарабатывая дополнительную лояльность у покупателей и улучшая собственные показатели эффективности, отмечают эксперты.



Проблема роста производства пластика, непригодного для повторной переработки, и, как следствие, увеличение объемов пластиковых отходов — одна из самых острых экологических угроз. Так, по оценкам ООН, за 2000–2015 годы мировой объем пластиковых отходов вырос почти в два раза — со 170 млн до более чем 300 млн тонн, причем с каждым годом темпы роста показателей увеличиваются. По данным исследования агентства Tearfund, организаций WasteAid и Fauna & Flora International, заболевания, вызванные проживанием вблизи свалок отходов и пластика, ежегодно охватывают до 1 млн человек.



ПРЕДОСТАВЛЕНО PROCTER & GAMBLE



Сотириос Маринидис, вице-президент P&G в Восточной Европе и Центральной Азии

В марте 2019 года биологи и волонтеры музея костей животных D'Bone на Филиппинах обнаружили в теле выброшенного на берег кита 40 кг пластика, сообщил российский Greenpeace. И такие новости появляются регулярно. По словам основателя музея Даррелла Блатчли, за 10 лет биологи нашли 57 китов и дельфинов, погибших, наглотивших пластика и других отходов, но последний случай был самый крупный. При этом существенную часть пластиковых отходов формирует потребительская упаковка. Как говорится в исследовании Greenpeace и Высшей школы экономики (ВШЭ), благодаря широкому набору упакованных товаров категории FMCG пластик сегодня встречается в каждом из отделов стандартного супермаркета.

Ответом на эти экологические вызовы может стать развитие ответственного потребления. Более осознанное отношение к экологии станет одним из главных факторов, которые будут определять поведение покупателей на период до 2030 года, приводит Greenpeace и ВШЭ прогноз Euromonitor International. Согласно глобальному опросу Ipsos, который проводился с 22 февраля по 8 марта 2019 года в 28 странах мира, включая Россию, около 31% отечественных потребителей готовы отказаться от товаров в упаковке, которую нельзя переработать. Эта доля, к примеру, выше, чем в США (30%), Южной Корее (27%) и Японии (17%).

Вклад бизнеса

Крупнейшие FMCG-компании не остаются в стороне от этой проблемы. Так, розничные сети стараются сократить выдачу пластиковых пакетов. В России «Перекресток», Spar, Auchan и «Азбука вкуса» перестали предлагать целлофан бесплатно и стимулируют покупателей переходить на многоразовые сумки. Производители потребительских товаров также стремятся сокращать долю пластика в упаковке.

Как отмечает вице-президент, глава Procter & Gamble (P&G, портфель брендов включает Ariel, Fairy, Always, Gillette, Head & Shoulders, Lenor, Oral-B



и др.) в Восточной Европе и Центральной Азии Сотириос Маринидис, сам по себе пластик обладает массой полезных качеств — он прочный, качественный, безопасный и удобный в использовании. Сложностью является его переработка и повторное использование, а также культура осознанного потребления, при котором человек не выбросит использованную бутылку в контейнер с бытовым мусором, а отсортирует ее и положит в контейнер для пластика, говорит он. При этом, подчеркивает топ-менеджер, нужны не только усилия потребителей, но и развитие городских инфраструктур по управлению такими отходами — сбору, сортировке и вывозу на переработку.

Сама P&G в конце апреля 2019 года объявила о переходе на полностью пригодную к вторичной переработке упаковку и о сокращении доли пласти-

ка в упаковке ряда товаров на 30% к 2025 году. В пример господин Маринидис приводит запущенную в 2017 году в ряде стран бутылку Head & Shoulders, изготовленную из пластика, собранного с береговой линии Атлантического океана. В России товар появится в продаже в июне этого года в торговой сети «Магнит», говорит он.

В целом, указывает Сотириос Маринидис, сегодня 60% продукции заводов P&G в России под брендами Fairy, Lescage, «Миф», Mr. Proper уже производится из пластика, пригодного для вторичной переработки. По его словам, с 1991 года инвестиции в развитие экологических чистых технологий, модернизацию производства и экологические стандарты на российских предприятиях компании составили более \$30 млн. При этом в P&G планируют увеличить производство продукции из пластика, пригодного для вторичной переработки, в РФ до 100% к 2030 году. Как отмечают эксперты ВШЭ, стремясь возглавить экологическое движение, бизнес может создать образ дружественного отношения к окружающей среде, что в итоге приведет к формированию лояльности у покупателей и улучшению бизнес-результатов.

Рука государства

Вопросом роста пластиковых отходов задаются и органы власти по всему миру. Европарламент, к примеру, уже одобрил законопроект о запрете на территории ЕС всех пластиковых изделий с 2021 года. Ограничения коснутся одноразовых тарелок и пластиковых столовых приборов, трубочек для напитков, ушных палочек и пр. Власти России пока к таким жестким мерам не готовы. Но как признал премьер Дмитрий Медведев в конце марта 2019 года, правительству РФ в какой-то мо-

мент также придется рассмотреть вопрос законодательного ограничения оборота пластика. Сергей Иванов, спецпредставитель президента РФ по вопросам экологии, тогда же напомнил, что с 2021 года в стране будут взимать утилизационный сбор на пластик с производителей товаров.

По словам господина Маринидиса, экологические стандарты в России уже достаточно жесткие и регулирование в этой области движется в том же направлении, что и, например, в Европе. Но развитие ответственного потребления и, как следствие, сокращение пластиковых отходов требуют времени и совместных действий индустрии, властей, представителей общественности и науки, предупреждает он. В частности, отмечают в P&G, необходима организация цепочки поставок вторичного пластика, управление отходами и их переработка. «Экологичность производства и ответственное потребление сегодня — это не выбор, а необходимость. Количество ресурсов на планете неуклонно сокращается, поэтому мы все обязаны минимизировать наше влияние на окружающую среду», — уверен Сотириос Маринидис.

Общий вклад

Темпы потребления одноразовых пластиков растут, и это одна из главных причин роста количества свалок, что привело к созданию в России затянувшегося мусорного кризиса, отмечают в Greenpeace. По словам эксперта проекта «Ноль отходов» Александра Иванникова, сегодня пластиковое загрязнение угрожает российской природе не в меньшей степени, чем ЕС. В океаны ежегодно попадает до 20 млн тонн пластика, и 90% из них приносит порядка десяти крупнейших в мире рек, включая реку Амур, приводит пример господин Маринидис. По его словам, в 2019 году Альянс по борьбе с загрязнением пластиком, куда входит P&G вместе с другими крупнейшими мировыми производителями потребительских товаров, выделил на экологи-

ческие проекты \$1 млрд, часть этих средств была направлена на очистку от пластика основных мировых рек, в том числе Амура.

При этом, говорит глава P&G в Восточной Европе и Центральной Азии, проблемы экологии бизнес может решить во многом только совместными усилиями. P&G, в частности, объединилась в России с третьей по обороту розничной сетью «Лента» для борьбы с загрязнением пластиковым мусором, отмечает Сотириос Маринидис. Партнеры запустили экологическую инициативу «Я выбираю чистый город», в рамках которой у покупателей брендов P&G в магазинах «Лента» по всей России была возможность проголосовать за расчистку парка в своем городе, а в ряде парков Москвы были установлены контейнеры для раздельного сбора мусора. В результате, говорит господин Маринидис, более 5 тыс. волонтеров приняли участие в расчистке восьми парков. Аналогичная акция пройдет в июне 2019 года, а собранные средства от покупки товаров P&G пойдут на очистку Амура, которая будет реализована в партнерстве с природоохранной организацией WWF, рассказывает он.

Как признает господин Маринидис, достижение существенного прогресса и выход на новый уровень ответственного потребления невозможны без партнерства. Примером такого сотрудничества может служить глобальная интернет-платформа Loop, в развитии которой участвует и P&G. Loop торгует различными потребительскими товарами в многоразовой упаковке, которая после долгосрочного использования будет перерабатываться и повторно использоваться. Пока запущен только пилотный проект в США и Франции, на очереди в ближайшем будущем и другие страны. Выход Loop в Россию только вопрос времени, но для этого необходимо найти локального партнера, крупного ритейлера, который сможет обеспечить здесь функционирование платформы, и эта работа уже ведется, говорит Сотириос Маринидис ●



ПРЕДОСТАВЛЕНО PROCTER & GAMBLE

КУРОРТНЫЙ МЕТР

КАК ОКУПИТЬ КВАРТИРЫ В СОЧИ, ЯЛТЕ И ГЕЛЕНДЖИКЕ



Долгосрочная аренда квартиры, купленной в ипотеку на курорте, может в лучшем случае обеспечивать ежемесячные платежи по кредиту. Чтобы заработать на курортном жилье, нужно сдавать его в аренду посуточно. Тогда стоимость квартиры можно вернуть за время, втрое меньшее срока выплаты кредита, уверяют эксперты.

Почем метр здравницы

прос на инвестиционные квартиры для последующей сдачи в аренду на российских курортах остается стабильным. Это не значит, что покупок много. Местные риэлторы говорят, что последние три или четыре года приходит сопоставимое с предыдущим периодом количество запросов, но затрудняются оценить долю инвестиционных сделок в общем объеме регистрируемых.

Заместитель директора ялтинского «Мизель — Сеть офисов недвижимости» Марина Епифанова говорит, что в Крыму наблюдается равномерный инвестиционный спрос, который формируют в основном москвичи и жители Санкт-Петербурга. «Из других регионов запросы поступают реже. Местные жители чаще продают квартиры, чем покупают», — отмечает госпожа Епифанова. Руководитель отдела продаж компании «Этажи» в Сочи Виктор Быков отмечает в этом году незначительный рост числа запросов на покупку жилья с целью дальнейшей сдачи в аренду. «Покупки планируют не с чисто инвестиционной целью, которая предполагает приумножение сбережений, а скорее для того, чтобы зафиксировать сумму», — уточняет он.

По статистике, цена квадратного метра в курортных городах Краснодарского края за два года выросла. В Анапе квадратный метр в апреле 2017 года стоил 62,2 тыс. руб., а в этом году — 69,3 тыс. руб. В Новороссийске и Геленджике цены сопоставимо выросли на 10% и 12% соответственно. Рекордсмен по приросту цен — Сочи, где квадратный метр подорожал на 23%, до 119,2 тыс. руб. Но стоимость аренды или выросла незначительно, или упала, следует из данных Domofond.ru. Подорожал только Новороссийск: с 1279 руб. за ночь до 1373 руб. за однокомнатную квартиру (апрель 2017 года и апрель 2019 года соответственно). Цены выросли и в Ялте — с 1622 руб. до 1742 руб. за аналогичный период. В федеральной компании «Талан» подсчитали, что почти треть покупателей жилья на курортах сейчас старше 50 лет. В своих материалах «Талан» указывает, что покупку недвижимости в курортных городах они финансируют в том числе за счет продажи дачных участков. Тогда при стоимости квартиры в Анапе, Геленджике или Туапсинском районе около 1,5 млн руб. для ее покупки нужно взять кредит в 500 тыс. руб. (расчеты «Талана»).

Давайте посчитаем

Распространенная схема инвестиций в недвижимость в курортных городах, которой придерживаются покупатели из других регионов, предполагает сдачу квартиры в аренду. Вариант покупки на ранней стадии строительства дома и продажи по его готовности менее востребован, в том числе потому, что квартиру на курорте собственник может использовать и для собственного проживания. Риэлторы считают, что нужно выбрать — или дача, или бизнес. Чтобы квартира «работала», ею нужно заниматься: размещать объявления, показывать потенциальным арендаторам, убирать и вовремя проводить поддерживающий косметический ремонт (или более сложный при необходимости). Это ограничивает инвестиционный потенциал квартиры для покупателей из соседних регионов. По словам Виктора Быкова, в Сочи предложения об аренде от хозяев можно найти, но значительную долю в общем объеме сдаваемого жилья предлагают компании, которые специализируются на субаренде. По такой схеме сдаются целые подъезды в многоквартирных домах: компания снимает квартиру у собственника до 2–3 тыс. руб. в месяц дороже средней по рынку цены и пересдает ее посуточно. «Собственнику квартиры, который дума-

РИА НОВОСТИ



ет, как увеличить доходность управления недвижимостью, следует рассматривать вариант именно посуточной аренды», — убежден господин Быков.

Он оценил срок возврата стоимости квартиры собственнику для двух вариантов аренды — долгосрочной и посуточной. Самый высокий спрос в Сочи на однокомнатные квартиры площадью до 30 кв. м. Значительная часть покупок проходит с привлечением ипотеки. Расчет приведен для квартиры 30 кв. м стоимостью 3,5 млн руб., купленной в кредит на 18 лет. Получилось, что платеж по ипотеке составит около 30 тыс. руб. «Если собственник договорится, что коммунальные платежи полностью оплачивает арендатор, сдаст квартиру за 30 тыс. руб. ежемесячно, то она будет обслуживать себя сама и ипотеку получится закрыть в указанный в договоре срок», — говорит он. Чтобы сократить срок обслуживания кредита, нужен более высокий платеж. «Если он составит 38 тыс. руб. в месяц, стоимость квартиры вернется через восемь лет при условии, что все полученные от аренды деньги собственник направляет на ее погашение, без амортизации жилплощади», — продолжает господин Быков. По его словам, статистическое значение ставки аренды в Сочи в 22 тыс. руб. в месяц, которое получается у аналитических компаний, очень усреднено. На практике квартиру за такую цену можно найти ближе к Туапсе, например в Джубге.

Аренда посуточно, с учетом разницы цен в сезон и не в сезон (5–7 тыс. руб./сутки и 2 тыс. руб./сутки соответственно) и несезонной загрузке до 40%, может по итогам года приносить в среднем 60 тыс. руб. за каждый месяц. «Это позволит заработать сумму,



равную стоимости квартиры, за пять лет», — уточняет господин Быков. Но в этот расчет тоже не входит ремонт квартиры и оплата персонала, который будет встречать и провожать гостей, контролировать уборку и стирку белья. В Сочи сдавать квартиру посуточно можно почти круглый год — зимой вплоть до начала апреля спрос обеспечивают любители горных лыж, а с мая и минимум до конца сентября — морского отдыха. Поэтому срок окупаемости при посуточной аренде гораздо меньше, чем, например, в Анапе. Здесь для квартиры тех же параметров, купленной в ипотеку на 18 лет, инвестиции вернутся собственнику за 9,8 года, если обеспечить ее 90-процентную загрузку с мая по сентябрь. В Светлогорске Калининградской области — за 7,3 года. Если сдавать квартиру в долгосрочную аренду, ежемесячная выручка может быть равна платежу по кредиту. Он составит около 15 тыс. руб. в Анапе и 14,7 тыс. в Светлогорске (для расчетов использован ипотечный калькулятор Banki.ru и средняя цена квадратного метра по данным Domofond.ru, RLT24).

Налоговый маневр

Арендная выручка — это доход, который облагается налогом по ставке 13%. Если собственник сдает жилье, он обязан указывать соответствующий доход в налоговой декларации. В России так поступает незначительная часть владельцев, чьи квартиры сдаются. Риэлторы называют две основные причины: надзорным органам трудно доказать, что квартира в аренде, и опасения противодействия арендной деятельности со стороны банка, выдавшего ипо-

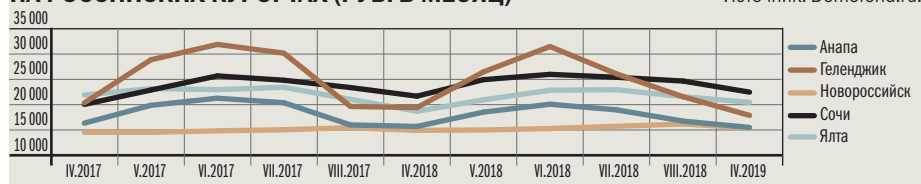
теку на покупку. Стандартный договор ипотеки часто предусматривает необходимость согласования арендной активности в отношении квартиры с банком. Кроме того, если квартира становится объектом дохода, может потребоваться новая, более дорогая страховка.

Подходящий налог можно уменьшить, если зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель и приобрести налоговый патент. В этом случае ставка налога составит 6% от потенциально возможного годового дохода (его сумму устанавливает субъект). Руководитель практики налогового права юридической службы «Амулекс» Анатолий Нагиев посчитал сумму налогов, которую придется заплатить собственнику 69-метровой квартиры в Анапе, если он будет сдавать ее за 30 тыс. руб. в месяц. «По ставке налога на доходы 13% за год сумма выплат составит 46,8 тыс. руб., а при наличии патента — 5688 руб.», — приводит пример господин Нагиев.

Даже если взять максимальную сумму расходов на уплату подоходного налога по ставке 13%, то для квартиры в Сочи, которую сдают в долгосрочную аренду, обязательства собственника вырастут примерно на 5 тыс. руб. в месяц. «Если добавить эту сумму к арендной ставке, будет труднее искать жильцов, а срок погашения ипотеки останется неизменным, 18 лет», — обращает внимание Виктор Быков. Уплата подоходного налога от выручки, полученной от посуточной сдачи квартиры, (расчет от средней за год выручки в 60 тыс. руб. в месяц), удлинит срок накопления суммы, равной стоимости квартиры, на полгода. В Анапе — на четыре-пять месяцев, в Светлогорске — с 7,3 года до 8,4 года ●

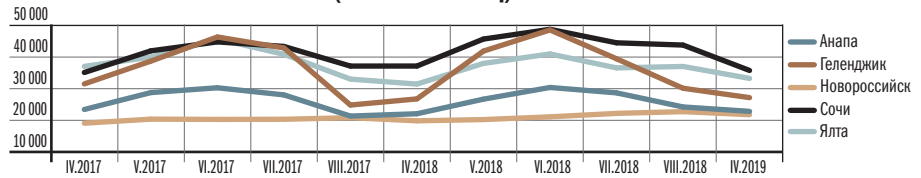
ДИНАМИКА СТАВКИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В МЕСЯЦ)

Источник: Domofond.ru.



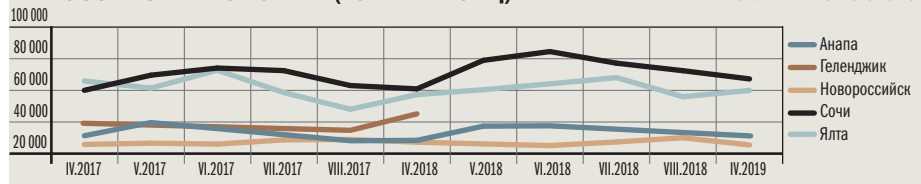
ДИНАМИКА СТАВКИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ДВУХКОМНАТНЫХ КВАРТИР НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В МЕСЯЦ)

Источник: Domofond.ru.



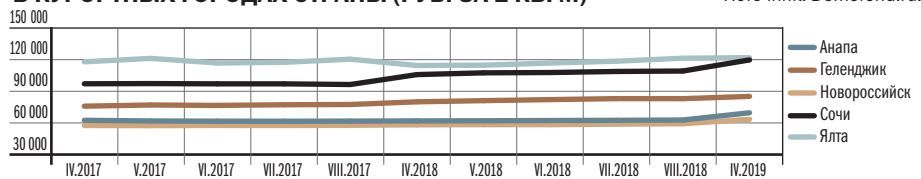
ДИНАМИКА СТАВКИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ТРЕХКОМНАТНЫХ КВАРТИР НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В МЕСЯЦ)

Источник: Domofond.ru.



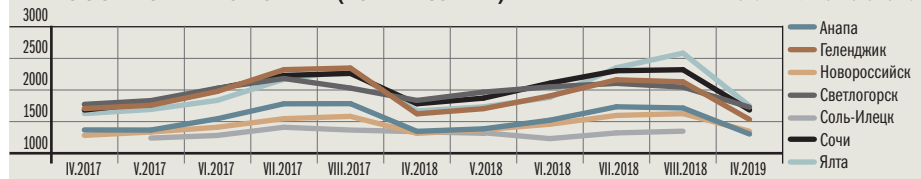
ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В КУОРТНЫХ ГОРОДАХ СТРАНЫ (РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Источник: Domofond.ru.



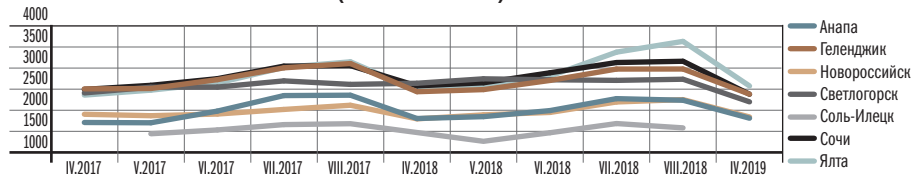
ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В СУТКИ)

Источник: Domofond.ru.



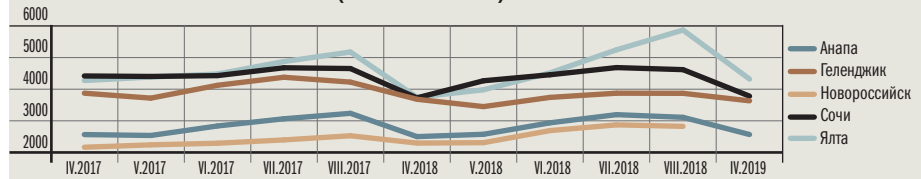
ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ДВУХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В СУТКИ)

Источник: Domofond.ru.



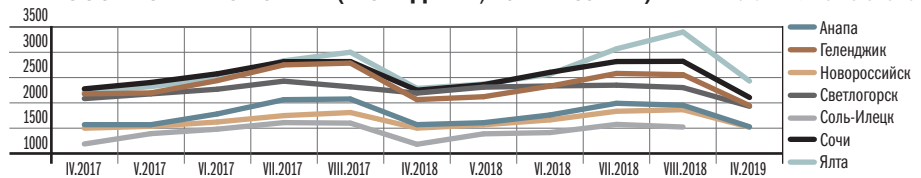
ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ТРЕХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (РУБ. В СУТКИ)

Источник: Domofond.ru.



ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ КВАРТИРЫ НА РОССИЙСКИХ КУОРТАХ (В СРЕДНЕМ, РУБ. В СУТКИ)

Источник: Domofond.ru.



БАЙКЕРСКИЙ СЕЗОН

КАК ПРАВИЛЬНО КУПИТЬ МОТОЦИКЛ ЭТИМ ЛЕТОМ



Независимо от прогноза синоптиков этот мотосезон в России будет жарким: продажи двухколесной техники в стране после падения в кризис резко пошли вверх. Прогнозируется, что по итогам нынешнего года в стране будет продано порядка 15 тыс. новых мотоциклов, что на 60% больше, чем в прошлом году. «Росту продаж и развитию рынка мототехники способствуют такие негативные для автовладельцев факторы, как платные парковки (для мотоциклов парковки пока бесплатны), пробки и постоянный рост цен на бензин», — объясняет Елена Калитова, маркетолог мотосалона e-Kawasaki. Кроме того, по ее мнению, пересаживаться на мотоцикл уже не так страшно — культура вождения автовладельцев с каждым годом улучшается, они все больше привыкают к соседству двухколесных средств на дорогах и ведут себя осторожнее. В итоге многие пользователи воспринимают мотоцикл не как дорогую опасную игрушку, а как удобное и экономичное средство передвижения.

Спортбайк, эндуро или турер

Сейчас разброс цен на новые мотоциклы в России огромный — от 30 тыс. до 4 млн руб. Прежде всего стоимость байка зависит от его главной технической характеристики — объема двигателя. Как известно, двухколесные транспортные средства с объемом до 50 куб. см сейчас считаются мопедами, а модели с двигателями от 50 до 200 куб. см — это уже самые доступные по цене легкие мотоциклы (в среднем 30–300 тыс. руб.). Подороже (в среднем за 300–1 млн руб.) предлагаются средние мотоциклы с силовыми агрегатами 200–500 куб. см, ну а то, что выше, уже тяжелые байки в самой высокой ценовой категории (от 1 млн руб.).

Профессионалы делят еще мотоциклы на несколько ключевых категорий по типам использования. Любителям скорости предлагаются спортбайки. Последние модели спортивных мотоциклов обладают динамикой, которой нет даже у элитных гоночных автомобилей. Например, последняя обновленная модель Yamaha YZF-R1 (цена этим летом в России — 1,8 млн руб.) при весе 200 кг, объеме двигателя в 998 куб. см и мощности мотора 200 л. с. способна разогнаться до 100 км/ч за 3 сек., а максимальная скорость такой «ракеты» — 350 км/ч. Обязательное условие передвижения на спортбайке — хорошая дорога.

Любителям ездить по ровной трассе и штурмовать внедорожные участки стоит поинтересоваться иным типом мотоциклов. Такие мотоциклы носят название «эндуро», они обычно сконструированы из прочных стальных труб, их ключевые узлы и агрегаты защищены специальными приспособлениями — такой технике не страшны сотрясения и удары. Например, горячей новинкой в этом классе можно назвать новый мотоцикл BMW R 1250 GS с объемом двигателя 1254 куб. см, мощностью 136 л. с. (цена — 1,3 млн руб.). Производитель с помощью более жесткой рамы, нового двухцилиндрового надежного оппозитного двигателя, усовершенствованных тормозов и других усовершенствований постарался максимально приспособить эту модель для самых экстремальных путешествий.

Еще один вид мотоциклов, пользующийся растущим вниманием в России, — туристический класс «турер». Такие модели предназначены для дальних комфортных путешествий по хорошим дорогам. Эти лимузины мотоциклетного мира всегда будут в центре внимания хотя бы из-за внушительных размеров — до 3 м в длину — и веса до 500 кг. Лидер этого сегмента Harley-Davidson в этом году представляет в России одну из своих флагманских моделей Road Glide Ultra (объем двигателя — 1745 куб. см, цена — от 2,6 млн руб.), который с длиной в 2,6 м, весом в 400 кг имеет множество приспособлений для дальних путешествий: от удобного круиз-контроля и вместительного багажного отделения до встроенной музыки и ручек с подогревом.

Так же как в автомобильной промышленности, технологии выпуска мотоциклов динамично развиваются, в нынешнем сезоне у современных байков можно



ЕYEEM / GETTY IMAGES

обнаружить много интересных опций.

«У мотоциклов Kawasaki в 2018–2019 модельных годах появились такие обновления, как электронно-управляемая подвеска, коммуникация мотоцикла со смартфоном через мобильное приложение и возможность настраивать через него подвеску, просматривать отчеты о поездке, интервалы по сервисному обслуживанию, а также такие дополнительные функции, как просмотр уведомлений о звонках с экрана новой приборной TFT-панели с адаптивным освещением», — отмечает Елена Калитова. А еще флагманские мотоциклы получили такие обновления, как адаптивные огни на боковых обтекателях, которые сами загораются при наклоне мотоцикла, а также высокопрочное лакокрасочное покрытие, самовосстанавливающееся после мелких повреждений.

«Недавно компания Bosh представила новую инновационную систему бокового подруливания, которая позволяет без помощи водителя выравнивать мотоцикл и вернуть его на правильную траекторию движения», — рассказывает Анна Уткина, руководитель пресс-службы компании «Автоспеццентр». Из других интересных инноваций этого сезона, по ее мнению, стоит отметить шлем Feher ACH-1 с системой кондиционирования, которая охлаждает голову мотоциклиста до оптимальной температуры и создает климат внутри шлема, комфортный для человека.



САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МАРКИ ПОДЕРЖАННЫХ МОТОЦИКЛОВ И ЦЕНЫ НА НИХ ПО РЕГИОНАМ РОССИИ

РЕГИОН	МАРКА	СРЕДНЯЯ	ДИНАМИКА
		ЦЕНА (РУБ.)	ЦЕНЫ ЗА ГОД
БАРНАУЛ	RACER	75 920	61%
ВОЛГОГРАД	SUZUKI	277 677	-4%
ВОРОНЕЖ	HONDA	271 728	23%
ЕКАТЕРИНБУРГ	YAMAHA	249 071	2%
ИЖЕВСК	YAMAHA	320 106	37%
ИРКУТСК	KAWASAKI	172 101	-14%
КАЗАНЬ	HONDA	245 068	17%
КРАСНОДАР	HONDA	287 634	3%
КРАСНОЯРСК	YAMAHA	201 361	-20%
МОСКВА	HONDA	288 961	0%
НИЖНИЙ НОВГОРОД	HONDA	264 833	10%
НОВОСИБИРСК	HONDA	217 253	-13%
ОМСК	YAMAHA	248 266	19%
ПЕРМЬ	HONDA	208 532	3%
РОСТОВ-НА-ДОНУ	HONDA	263 738	-9%
САМАРА	HONDA	292 055	7%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	HONDA	289 184	9%
САРАТОВ	KAWASAKI	198 613	-5%
ТОЛЬЯТТИ	YAMAHA	370 361	11%
ТЮМЕНЬ	HONDA	242 563	16%
УЛЬЯНОВСК	HONDA	232 330	3%
УФА	HONDA	227 622	9%
ЧЕЛЯБИНСК	HONDA	257 891	20%
ВСЯ РОССИЯ	HONDA	247 035	5%

Источник: Avito.ru.

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ЦЕНОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ПОДЕРЖАННЫХ МОТОЦИКЛОВ (2018 ГОД)

	РЕГИОН	СРЕДНЯЯ	ДИНАМИКА
		ЦЕНА (РУБ.)	ЦЕНЫ ЗА ГОД
1	УЛЬЯНОВСК	129 293	2,50%
2	БАРНАУЛ	136 193	-8,60%
3	ОМСК	148 688	14,00%
4	ИЖЕВСК	158 133	9,10%
5	ПЕРМЬ	166 423	5,30%
6	САРАТОВ	168 789	9,90%
7	ИРКУТСК	169 409	33,20%
8	УФА	173 551	5,30%
9	КРАСНОЯРСК	176 207	-4,70%
10	ВОРОНЕЖ	178 194	5,00%
11	НОВОСИБИРСК	184 622	-20,40%
12	ВОЛГОГРАД	184 843	3,90%
13	КАЗАНЬ	184 867	3,00%
14	ЧЕЛЯБИНСК	185 027	3,60%
15	ЕКАТЕРИНБУРГ	201 498	5,80%
16	НИЖНИЙ НОВГОРОД	208 409	4,50%
17	ТОЛЬЯТТИ	209 005	0,70%
18	ТЮМЕНЬ	227 308	17,50%
19	САМАРА	228 102	15,10%
20	КРАСНОДАР	253 471	9,20%
21	РОСТОВ-НА-ДОНУ	254 777	1,00%
22	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	263 276	6,40%
23	МОСКВА	272 872	5,80%
	ВСЯ РОССИЯ	169 199	1,00%

Источник: Avito.ru.

Самые популярные

Отличаются также мотоциклы и по маркам. По статистике, лидером продаж новых байков в России является немецкая BMW. По данным «Автостата», в прошлом году у нас в стране было продано 1,8 тыс. двухколесных машин этой марки, что на 23% больше, чем в 2017 году, и в целом BMW занимает 20% всего российско-го рынка новых мотоциклов. К слову, BMW не обязательно дорогие мотоциклы. Цена моделей этой марки в России сейчас начинаются от 380 тыс. руб.— за такую цену, например, предлагается модель G310GS, которая оснащается очень скромным одноцилиндровым мотором с объемом в 313 куб. см мощностью 34 л. с. В среднем в этом году спортивные мотоциклы BMW класса «суперспорт» (S1000RR) стоят 1,4 млн руб., эндуро (F750GS, R1200GS) можно приобрести за 755 тыс.—1,3 млн руб., а внушительные комфортные туреры типа BMW K1600GT — за 1,7 млн руб.

Второе место на отечественном мотоциклетном рынке занимает российский производитель мотоциклов Racer, который под этой маркой в Барнауле выпускает из китайских, японских и прочих комплектующих мотоциклы разных типов. Мотоциклы Racer присутствуют в самом нижнем ценовом сегменте, конкурируют со множеством китайских марок (Lifan, Zongshen, Qinqi и др.) и прежде всего выигры-

вают по стоимости. Например, модель Trophy RC110N с мотором в 110 «кубиков» (мощность — 7,8 л. с.) можно сейчас купить за 45 тыс. руб. Такой мотоцикл сверхвысокой динамикой и иными сверхординарными характеристиками порадует вряд ли. Быстрое передвижение обеспечит модель подороже — RC250XZR с мотором в 270 куб. см и мощностью в 26 л. с. по цене в 135 тыс. руб.

Третье место по продажам в России у нового игрока отечественного рынка — индийской компании Bajaj. Эти мотоциклы уже подороже отечественных. За цену от 100 тыс. руб. можно получить модель со средними характеристиками — например, Bajaj Avenger 220 с мотором 219 куб. см и мощностью 19 л. с. (цена — 160 тыс. руб.). Четвертое место сумел отстоять американский Harley-Davidson (893 шт.; +39,1%), а замыкает пятерку лидеров рынка японская Yamaha (659 шт.; +52,9%). В десятку самых продаваемых новых мотоциклов вошли еще Honda, Kawasaki, KTM, Triumph и Ducati.

Байки с пробегом

Помимо продаж новых мотоциклов в России бурно растет и реализация подержанных байков. «На вторичном рынке сегодня приобрести мотоцикл можно существенно дешевле», — констатирует Сергей Крыжановский, руководитель проектов группы компаний SRG. По его мнению, на сегодняшний день приобрести хороший подержанный мотоцикл может любой среднеобеспеченный житель. К примеру, стоимость мощного спортбайка Kawasaki Ninja 1997 года выпуска сейчас составляет около 150 тыс. руб. Аналогична и стоимость кастомного Honda Steed 400 — цена на такой мотоцикл начинается от 120 тыс. руб.

По данным портала Avito.ru, средняя цена подержанного мотоцикла в России сегодня составляет 169 тыс. руб., причем за год удорожание составило только 1%. Дешевле всего мотоциклы продают в Ульяновске (129 тыс. руб.), а дороже — в Москве (272 тыс. руб.). Что же касается марок, то наиболее популярным подержанным мотоциклом в России являет-

«Мототехнику необходимо выбирать из нескольких предложений. Не стоит обращать внимание на транспортные средства с сильно заниженным ценником»



REUTERS

ВЕДУЩИЕ МАРКИ МОТОЦИКЛОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ (ШТ.)

N	МАРКА	2018	2017	ИЗМЕНЕНИЕ (%)	ДОЛЯ НА РЫНКЕ (%)
1	BMW	1886	1535	22,9	20
2	RACER	1011	839	20,5	10,7
3	BAJAJ	984	383	156,9	10,4
4	HARLEY-DAVIDSON	893	642	39,1	9,5
5	YAMAHA	659	431	52,9	7
6	HONDA	643	508	26,6	6,8
7	KAWASAKI	573	661	-13,3	6,1
8	KTM	375	425	-11,8	4
9	TRUIMPH	215	154	39,6	2,3
10	DUCATI	208	256	-18,8	2,2
ВСЕГО ПО РОССИИ		9437	7248	30,2	100

Источник: «Автостат».

ся Honda, которая стоит в среднем 247 тыс. руб. Она держит первое место по спросу в 14 крупнейших городах страны. В пяти городах лидером стала Yamaha, в двух — Kawasaki, в Волгограде — Suzuki, а в Барнауле — Racer.

Подержанный мотоцикл, разумеется, нужно приобретать особенно внимательно. «Спокойнее покупать подержанный мотоцикл в салоне, но можно и у частных с определенными мерами предосторожностями», — советует Елена Калитова. При покупке у частных, по ее мнению, есть шанс остаться обманутым: «Вас могут попросить внести предоплату, а мотоцикл вы так и не увидите. Такое, к сожалению, бывает очень часто. Если вы все же решили купить подержанный мотоцикл у предыдущего вла-

дельца, обязательно перед покупкой свозите его в официальный сервисный центр и проверьте на предмет неисправностей, это вопрос вашей безопасности и ваших денег».

«При покупке мототехники с пробегом следует придерживаться некоторых правил, — говорит Анна Уткина. — Мототехнику необходимо выбирать из нескольких предложений. Не стоит обращать внимание на транспортные средства с сильно заниженным ценником. Стоит уточнить информацию о том, как эксплуатировался и хранился мотоцикл. Особое внимание стоит уделить документации: произвести сверку номерных агрегатов мотоцикла, убедиться в том, что транспортное средство снято с учета и не числится в угоне».

Простые советы

Прежде чем выезжать на мотоцикле, нужно научиться хорошо на нем ездить. «Первый и важнейший шаг — сначала необходимо полноценно обучиться езде на мотоцикле в качественной школе у хорошего инструктора. Если владелец мотоцикла — новичок, ему стоит адекватно оценивать свои возможности и на первые год-два выбирать маломощную технику, — говорит Максим Белоусов, руководитель подразделения продаж мотоциклов BMW компании „Авилон“. — Дальше уже при наличии опыта нужно определить для себя, зачем нужен мотоцикл: для мотопутешествий на дальние расстояния, городской езды или офроуд. При покупке необходимо остановить свой выбор на бренде, который имеет пред-

ставительство в России, сервисное обслуживание у дилеров, гарантию, доступность запчастей и так далее».

Важно обратить внимание на марку и страну производителя. «Если вы хотите, чтобы мотоцикл служил вам долго, без особых проблем и потом был выгодно продан, выбор стоит делать в пользу новых мотоциклов японских и европейских производителей, — советует Елена Калитова. — При этом цена их обслуживания, расходников и запчастей напрямую будет коррелировать с ценой мотоцикла и объемом двигателя. Малолитражные обслуживать дешевле. Китайский мотоцикл, конечно, подкупает своей ценой, но качество деталей, электроники, сборки и срок эксплуатации будут значительно ниже. За один-два года использования его цена сильно упадет даже при хорошем обслуживании».

Что же касается потери цены мотоцикла в процессе эксплуатации, то разные типы этой техники имеют разную остаточную стоимость. «Менее всего теряют в цене мотоциклы классического стиля. Допустим, Harley-Davidson, — говорит Ольга Хрипченко, партнер компании Rebridge Capital. — Спортивные мотоциклы занимают второе место. Сильнее всего теряют в цене так называемые кастомные экзепляры — с уникальным тюнингом. Тенденции на рынке явно показывают, что покупатели на вторичном рынке не интересуются такими моделями. Так что при покупке мотоцикла индивидуальной сборки стоит быть готовым к тому, что при перепродаже он очень сильно потеряет в цене» ●

СОВЕТСКИЕ МАРКИ

Сейчас в это трудно поверить, но в свое время СССР был одной из ведущих мировых держав по продаже мотоциклов: вплоть до середины 1980-х годов советская промышленность ежегодно выпускала просто огромное число мотоциклов — свыше 1,5 млн единиц в год! Мотозаводы в стране работали по четкой плановой производственной программе: Ирбитский под Екатеринбургом выпускал тяжелые мотоциклы («Урал» с объемом двигателя свыше 500 куб. см), Ижевский — средние («Иж-Планета», «Иж-Юпитер» и др. с моторами 350 куб. см), Ковровский под Владимиром — легкие (например, «Восход» — около 200 куб. см). На Украине производились мотоциклы «Днепр», в Белоруссии — «Минск». Мототехника также активно поставлялась из братских социалистических стран. Особо почитаема была чешская «Ява». С распадом СССР рухнула и вся советская мотоциклетная промышленность. С одной стороны, на рынок хлынул поток импортных мотоциклов — таможенными пошлинами мототехника не защищалась. Но главное, на мотоциклы в стране попросту пропал спрос. Такую технику в СССР покупали не от хорошей жизни: их владельцами становились те, кому не хватило денег на автомобиль. С появлением доступных авто среднестатистический российский потребитель перестал видеть смысл в передвижении на двух колесах, когда есть возможность ездить на четырех.



ТАСС

СЕКОНД-ХЕНД НА МИЛЛИОН

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ВЕЩАХ ЗВЕЗД

От гитары Дэвида Гилмора из Pink Floyd до акрилового ногтя Леди Гаги. Диапазон выставляемых на аукционы вещей знаменитостей чрезвычайно широк. Наравне с лотами, которые обладают исторической ценностью, коллекционеры охотно раскупают и совершенно необычные артефакты. Впрочем, по мнению экспертов, зачастую даже из самой причудливой покупки можно извлечь вполне конкретную материальную выгоду.



Слово «меморабилия» происходит от английского термина memorabilia («памятные вещи») и означает коллекционирование предметов, связанных с какими-либо известными личностями или важными для культуры и истории событиями. В качестве объектов инвестиций могут выступать документы и личные вещи актеров, музыкантов, политиков и царственных особ. Словом, лю дей популярных и интересных широкой публике. В ход может пойти все то, чем человек пользовался на протяжении жизни, а также то, что было выпущено в его честь: почтовые марки, книги, фильмы, радиопередачи и т. д.

Цена привязанности

Цены на такие вещи могут достигать миллионов долларов. Например, редкая марка с Одри Хепбёрн ушла с аукциона 26 мая 2009 года в Берлине за \$93,8 тыс. — более чем вдвое дороже эстимейта. На сегодняшний день сохранилось всего пять копий этой марки. Почти все они были уничтожены, когда сын актрисы отказал в продаже авторских прав на изображение в 2001 году.

Сегмент memorabilia существует не один десяток лет. К примеру, аукционный дом Bonhams проводит торги развлекательными памятными вещами на регулярной основе в Великобритании и США с начала 1990-х годов прошлого века. «Причин востребованности такого типа лотов немало. Это может быть ностальгия, восхищение какой-либо группой или отдельным человеком, интерес к определенной эпохе, например фильмам 1950-х годов, или даже к конкретному жанру кино — научной фантастике, фильмам о Джеймсе Бонде и т. д. Некоторые люди сосредоточены на одном человеке, у других более широкие интересы», — поясняет «Деньгам» специалист департамента развлекательных памятных вещей Bonhams Клер Толе-Муар. В Christie's подчеркивают, что коллекционирование всегда подразумевает неподдельную любовь к предмету собирательства. Так было всегда и будет до тех пор, пока люди не разучатся искренне восхищаться. К примеру, 20 июня этого года в Нью-Йорке пройдут торги, на которые будет выставлена коллекция из 120 гитар, принадлежащих культовому британскому музыканту, одному из ос-

нователей легендарной группы Pink Floyd Дэвиду Гилмору. «Информация об этом уже давно привлекла внимание коллекционеров и музыкальных фанатов со всего мира, для которых это прекрасная возможность приобрести гитары своего кумира», — говорят представители аукционного дома Christie's в России. «Это похоже на покупку воспоминания о прошлом, о чем-то связанном с детством или юностью. Кроме того, такие лоты, по сути, являются самым близким, что поклонники могут получить от знаменитости, которой восхищаются», — добавляет президент аукционного дома Julien's Auctions Даррен Джульен.

Ближе к телу

Предметами поклонения часто оказываются интимные вещи. Например, несколько лет назад фанат Дженнифер Лоуренс заплатил за нестиранный спортивный бюстгальтер и кофту, которые актриса носила в танцевальной сцене фильма «Мой парень — псих», \$3175. По меркам профессиональных коллекционеров эта сумма незначительна. Для сравнения: в 2012 году корсет и бюстгальтер Мадонны, в которых певица выступала в 1990 году в рамках тура Blond Ambition, ушел с молотка за \$52 тыс., а знаменитый бордовый шелковый спальный костюм основателя мужского журнала Playboy Хью Хефнера в прошлом году был продан за \$41,6 тыс. Впрочем, щедрость даже самых преданных поклонников имеет границы. Семь лет назад на торгах в Великобритании не смогли продать нестиранные трусы Элвиса Пресли. Участники торгов посчитали изначальную цену в \$11 тыс. завышенной. Гораздо успешнее сложилась судьба замшевых темно-синих с потертостями на подошвах туфель короля рок-н-ролла. Обувь, в которой он исполнял хит «Blue Suede Shoes», была продана за \$76,8 тыс. Знаменитое красное платье Кейт Уинслет из фильма «Титаник» на аукционе в 2012 году ушло за \$330 тыс., а куртка Леонардо Ди Каприо, «короля мира», — всего за \$60 тыс.

Впрочем, далеко не всегда речь идет именно о белье и ношенных вещах. Продаваться могут автомобили, драгоценности и дорогие аксессуары звезд. Альбом с цветными карандашными зарисовками костюмов Дарта Вейдера, Люка Скайуокера и других персонажей «Звездных войн», выполненными художником-дизайнером Джоном Мол-

10 САМЫХ СТРАННЫХ ВЕЩЕЙ ЗНАМЕНИТОСТЕЙ, ПРОДАННЫХ НА АУКЦИОНАХ

Грязный носовой платок Скарлетт Йоханссон, \$5,3 тыс.

Дважды использованный бумажный носовой платочек со следами губной помады был продан на интернет-аукционе eBay в прошлом году за \$5,3 тыс. Голливудская актриса подчеркнула, что заразилась простудой от своего партнера по фильму «Мстители» Сэмюэла Джексона, что придает ее болезни важное значение, поскольку она передается от знаменитости к знаменитости.

Невидимый фильм Джеймса Франко, \$10 тыс.

Несколько лет назад актер открыл в Нью-Йорке Музей невидимого искусства MONA (The Museum on Non-Visible Art). Загадочные экспонаты из него периодически выставляются на продажу, причем за реальные деньги. Например, «невидимый фильм» был продан с аукциона за \$10 тыс.

Искусственный ноготь Леди Гаги, \$12 тыс.

Часть сценического образа Стефани Джерманотты попала в руки одному из зрителей на концерте в 2012 году. Перепутать аксессуар Леди Гаги с накладными ногтями рядовых модниц было сложно — маникюр знаменитости запечатлен на фотографиях. Акриловый ноготь с мизинца, черный у лунки и с золотыми бусинами, был декорирован личным маникюрным мастером знаменитости. Лот за \$12 тыс. купил поклонник певицы из Англии.

Жвачка Бритни Спирс, \$14 тыс.

Жевательную резинку, которую певица оставила в лондонском ресторане, выставил на продажу официант в 2004 году.

Волосы Элвиса Пресли, \$15 тыс.

Десять лет назад волосы короля рок-н-ролла ушли с молотка в Чикаго за \$15 тыс. Предположительно, волосы были острижены, когда певец вступил в армию США в 1958 году.

Удаленный зуб Джона Леннона, \$30 тыс.

Зуб, проданный самим музыкантом, приобрел дантист из Канады, чтобы украсить экспонатом свой рабочий кабинет.

Волосы Джастина Бибера, \$40 тыс.

В 2011 году популярный канадский певец после посещения салона решил продать остриженную прядь волос на шоу Ellen за \$40 тыс. Лот был выставлен на интернет-аукцион телеведущей. Анонимный покупатель получил волосы знаменитости в коробке с автографом. Вырученные деньги поп-идол передал в благотворительную организацию помощи бездомным животным.

Хлыст Индианы Джонса, \$47 тыс.

Реквизит, используемый в фильмах, нередко продается на аукционах. Хлыст, используемый Харрисоном Фордом в серии приключенческих фильмов об Индиане Джонсе, был продан за \$47 тыс.

Рентген грудной клетки Мэрилин Монро, \$45 тыс.

Три рентгеновских снимка грудной клетки легендарной актрисы ушли с молотка в Лас-Вегасе в 2010 году за \$45 тыс. Снимки были сделаны в 1954 году во время обследования Нормы Джин в одной из больниц штата Флорида.

Недоеденный тост солиста группы One Direction, \$100 тыс.

Участник англо-ирландской группы One Direction Найл Хоран оставил после утреннего эфира на австралийском телевидении недоеденный тост с национальной австралийской пастой «Веджимайт». Этот незатейливый артефакт впоследствии телеканал выставил на eBay, где на него поступило более ста заявок. Конечная цена достигла \$100 тыс. Все средства от продажи тоста были направлены в благотворительный фонд YoungCare.

ло в период с 1975 по 1976 год, был продан в конце прошлого года в Лондоне за \$150 тыс. А набросок от руки режиссера Джеймса Кэмерона обнаженной Кейт Уинслет ушел за \$17 тыс.

На сайте британской компании Paul Fraser Collectibles можно купить школьную фотографию Мэрилин Монро 1941 года. За фото просят всего \$2250. В каталоге предметы, принадлежащие реальным людям, нередко соседствуют с вещами, относящимися к вымышленным персонажам и фильмам. В их числе армейская куртка Форреста Гампа,

подписанная Томом Хэнксом, за \$3,8 тыс. и ковер из фильма Джеймса Кэмерона «Титаник» всего за \$63.

Порой на торги попадают предметы, провенанс которых включает в себя не одно, а сразу несколько звездных имен. Разумеется, итоговая цена такого лота будет выше. К примеру, в 2011 году на торги, посвященные ювелирной коллекции Элизабет Тейлор, в числе прочих лотов было выставлено бриллиантовое ожерелье, подаренное ей Майклом Джексоном. Это украшение, в чьей истории перепле-



GETTY IMAGES

лись судьбы звезд двух разных поколений, ушло с молотка за \$194,5 тыс. при оценке в \$30–50 тыс.

Где искать

Процесс поиска, оценки и продажи вещей знаменитостей сопоставим с охотой за предметами искусства. Эксперты отмечают, что такого рода предметы чаще всего попадают на торги из частных коллекций и из собраний фондов, основанных знаменитостями. Кроме того, как известно, многие артисты проводят благотворительные распродажи своих вещей с привлечением аукционных домов. «Коллекционеры, которые начали собирать свои коллекции в 70–80-х годах, когда категория memorabilia начала наращивать популярность, с тех пор существенно расширили свои собрания вещей известных людей. Это еще один очень важный источник необычных экспонатов», — говорит Клер Толле-Муар. Она добавляет, что нередко поставщиками качественных лотов становятся люди, работавшие над фильмами, организовавшие концерты и сотрудничавшие с музыкальными группами. Так, например, у Paul Fraser Collectibles можно купить пряди волос Дэниела

Рэдклиффа, Кевина Костнера, Кэтрин Хепбёрн, Кيانу Ривза, Элизабет Тейлор и многих других знаменитостей за каких-то 513 фунтов стерлингов. К каждому лоту есть пояснение, что волосы поступают непосредственно от парикмахера, который работал над несколькими крупными недавними фильмами и телевизионными программами. «99% ТВ и кинозвезд используют парики или наращивание волос на экране. Постижер (создатель париков.— „Деньги“) берет образцы волос у знаменитостей, чтобы парики точно соответствовали их натуральному цвету», — объясняется на сайте.

Приобрести вещи можно не только в классических аукционных домах, но и на интернет-сайтах и электронных торговых площадках типа eBay. Даррен Джульен подчеркивает, что все зависит от суммы, на которую ориентируется клиент. Однако он предупреждает: инвесторы должны быть осторожны с подлинностью. Происхождение или история является ключевым в цене лота, поскольку иногда делаются копии, и часто трудно определить разницу. Эксперты рекомендуют покупать вещи через авторитетные аукционные дома, такие как Sotheby's, Bon-

Говоря о характере рынка и его тенденциях, Клер Толе-Муар считает, что все зависит главным образом от знаменитостей и от того, что они делают со своей карьерой. «Кто-то вроде Ма-



ВЛАДИМИР САВОСТЬЯНОВ / ТАСС

ОТ ЛЕНИНА К СТАЛИНУ И ОБРАТНО

КАК СКЛАДЫВАЛАСЬ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕМИЙ



В Ульяновской области решили возродить «Ленинскую премию». В советское время одноименная награда считалась самым престижным и почетным способом поощрения. С тех пор в России сложилась новая система премирования. «Деньги» обратились к истории, чтобы разобраться в иерархии государственных наград.

Первая Ленинская

Губернатор Ульяновской области Сергей Морозов в конце апреля подписал указ об учреждении премии имени В. И. Ленина. Региональной премией будут поощряться заслуги в области науки, техники, промышленности, сельского хозяйства, образования, охраны здоровья граждан, культуры, архитектурной и градостроительной деятельности. Она будет присуждаться один раз в пять лет, а ее размер составит 1 млн руб. Награждать будут как отдельных личностей, так и коллективы до пяти человек (в этом случае награда делится поровну между лауреатами). По правилам премия не может присуждаться повторно. Ее присуждение посмертно допускается только в случае смерти соискателя уже после его выдвижения и без денежного вознаграждения. Прием заявок на соискание Ленинской премии начнется 1 июня 2019 года.

Идея заново учредить премию имени вождя мирового пролетариата на его родине не нова. Сергей Морозов из «Единой России» еще в 2016 году предлагал возродить ее к 100-летию Октябрьской революции, однако ничего не вышло. Год назад

премию планировалось вручать «за выдающийся вклад в исследования в области гуманитарных и общественных наук или за творческие достижения в литературе и сфере искусств, реализованные на территории Ульяновской области, способствующие прорывному социально-экономическому развитию региона». Теперь же спектр выдающихся достижений расширен от гуманитарной сферы до науки и техники, промышленности, здравоохранения и сельского хозяйства.

Смена имени

В СССР Ленинская премия присуждалась за выдающиеся достижения в области науки, техники, литературы, искусства и архитектуры. Премия просуществовала два периода: 1926–1935 годы и 1957–1991 годы. Сначала она присуждалась за научные труды «в целях поощрения научной деятельности в направлении, наиболее близком идеям В. И. Ленина, а именно в направлении тесной связи науки и жизни». В 1926 году премию получил генетик Николай Вавилов за труд «Центры происхождения культурных растений».

Во второй половине 30-х годов премию не выдавали. В самый канун Великой Отечественной войны премия сменила имя. Сталинские премии присуждались с 1940 по 1952 год. Вручалась Сталинская премия, как правило, раз



ВЛАДИМИР МУСАЭЛЬЯН, ЭДУАРД ПЕСОВ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК»

ТЕКСТ Дарья Юрищева
ФОТО Владимир Савостьянов/ТАСС, Владимир Мусаэльян, Эдуард Песов/Фотоархив журнала «Огонек», РИА Новости, Алексей Гостев/Фотоархив журнала «Огонек»

в год — 21 декабря, в день рождения «вождя народов». Сначала премия первой степени составляла 100 тыс. руб., второй — 50 тыс. руб., третьей — 25 тыс. руб. Позднее размер первой степени был увеличен до 200 тыс. руб. Как отмечает историк Илья Венявкин, средний годовой доход библиотекаря в 1939 году составлял только 1,8 тыс. руб. В годы войны практически все лауреаты перечисляли полученные средства в Фонд обороны на нужды фронта. Так, например, поступил автор «Тихого Дона» Михаил Шолохов. Всего за время существования Сталинской премии на выплаты лауреатам было потрачено 57,7 млн руб.

Премияльная неприкосновенность

По свидетельству разных источников, Иосиф Сталин уделял пристальное внимание выбору претендентов на премию, зачастую принимал решения единолично. В условиях, когда жертвой репрессий мог стать любой, Сталинские премии фактически гарантировали лауреатам неприкосновенность. Хотя не обходилось без исключений. Так, лауреат Сталинки экономист Николай Вознесенский был репрессирован в 1949 году. Кинорежиссер Сергей Эйзенштейн за первую серию «Ивана Грозного» получил пре-



РИА НОВОСТИ

мию первой степени. Однако вторая серия вызвала жесткую партийную критику, в частности, за то, что режиссер «представил прогрессивное войско опричников Ивана Грозного в виде шайки дегенератов...».

Рекордсменом в получении премии стал авиаконструктор Сергей Илью-

шин (разработчик самого массового боевого самолета в истории — штурмовика Ил-2). Он стал обладателем семи Сталинских премий. Шестикратными лауреатами премии стали авиаконструкторы Александр Яковлев, Артем Микоян, Михаил Гуревич, поэт и писатель Константин Симонов, композитор Сер-

гей Прокофьев, артист Николай Боголюбов, актер и режиссер Николай Охлопков, кинорежиссер-документалист Илья Копалин, а также кинорежиссеры Юрий Райзман и Иван Пырьев. К слову, жена последнего — актриса Марина Ладынина — была обладательницей пяти Сталинских премий. Сталинскими премиями в области литературы и искусства были отмечены «Два капитана» Вениамина Каверина, «Василий Теркин» и «Страна Муравия» Александра Твардовского, «В окопах Сталинграда» Виктора Некрасова, а также ставшие классическими переводы Михаилом Лозинским «Божественной комедии» и Самуилом Маршак — сонетов Шекспира. Сталинские премии по литературе получили песни Михаила Исаковского «Катюша» и Алексея Суркова «Бьет в тесной печурке огонь...».

Среди лауреатов Сталинской премии есть ныне почитаемый православный святой. Архиепископ Лука (в миру Валентин Феликсович Войно-Ясенецкий) с 2000 года канонизирован Русской православной церковью и почитается как новомученик. В 1946 году он получил премию первой степени в размере 200 тыс. руб. за заслуги в области медицины. А именно «за научную разработку новых хирургических методов лечения гнойных заболеваний и ране-

ГОСПРЕМИИ РФ В ОБЛАСТИ НАУКИ И ТЕХНИКИ



Александр Иноземцев (в составе группы, за 2000 год), за создание дальнего магистрального пассажирского широкофюзеляжного самолета Ил-96-300 с турбовентиляторными двигателями ПС-90А

Были учреждены распоряжением президента РФ Бориса Ельцина от 5 июня 1992 года. Присуждались ежегодно по представлению Комитета по Государственным премиям РФ в области науки и техники при правительстве РФ за значительный вклад в развитие естественных, гуманитарных и технических наук. Лауреаты Госпремии получали диплом, почетный знак и удостоверение, а также денежную выплату в размере 100 тыс. руб. С 1995 года в связи с ростом инфляции ее стали исчислять в минимальных размерах оплаты труда (МРОТ). Первоначально премия составляла 1,5 тыс. МРОТ, в 1999 году размер был увеличен до 3 тыс. МРОТ. Коллектив соискателей, выдвигаемый на Госпремию, не должен был превышать восьми человек. Премия могла вручаться посмертно.

ГОСПРЕМИИ РФ В ОБЛАСТИ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСКУССТВА

Указом президента РФ Бориса Ельцина были учреждены 10 ноября 1993 года. Вручались за наиболее талантливые произведения, «являющиеся значительным вкладом в художественную культуру России». Представление соискателей премии готовила учрежденная тем же указом комиссия при президенте РФ. Допускалось награждение авторских коллективов числом до десяти человек, выдвижение одного и того же автора по двум и более номинациям, присуждение одной премии одновременно двум творческим коллективам, посмертное вручение премий. Размер Госпремии был таким же, как и у премии в области науки и техники.



Людмила Гурченко (1994), за роли в художественных фильмах последних лет

ОБНОВЛЕНИЕ ГОСПРЕМИЙ

С 2004 года установлены новые правила присуждения Государственных премий. Изначально по три Госпремии вручались **за выдающиеся достижения в области науки и технологий** (с 2006 года — четыре) и **в области литературы и искусства**. Первая премия вручается за результаты научных исследований, существенно обогативших отечественную и мировую науку и внесших значительный вклад в развитие естественных, технических и гуманитарных наук, а также за разработку образцов новой техники и прогрессивных технологий, обеспечивающих инновационное развитие экономики и социальной сферы, а также укрепление обороноспособности страны. Вторая премия вручается за выдающийся вклад в развитие отечественной и мировой культуры, выразившийся в создании особо значимых литературных произведений и творческих работ. Как правило, эти премии вручаются одному соискателю. Однако если решающая роль в достижении принадлежит нескольким лицам, премия может быть присуждена коллекти-



Валентина Терешкова (2008), за выдающиеся достижения в области гуманитарной деятельности

ву, состоящему не более чем из трех человек, только граждан РФ. В виде исключения, «при наличии новых, особо значимых результатов», премии могут быть присуждены повторно. В 2005 году к ним прибавилась одна премия **за выдающиеся достижения в области гуманитарной деятельности**. Госпремия в области гуманитарной деятельности всегда вручается только одному лицу, повторное награждение не допускается, при этом ее могут получить и иностранцы. Церемония награждения проходит 12 июня в День России. Размер премий 15 лет оставался неизменным — 5 млн руб. Однако с 2020 года он увеличивается в два раза, до 10 млн руб.

ГОСПРЕМИИ РФ ДЛЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ



Александр Гайфуллин (2016), за решение фундаментальных задач теории изгибаемых многогранников, создающее основы для развития робототехники

С 1995 по 2004 год ежегодно вручались за выдающиеся работы в области науки и техники. Они присуждались указом главы государства за научные исследования, вносящие выдающийся вклад в развитие естественных, технических и гуманитарных наук. При этом возраст соискателей не должен был превышать 33 лет. Размер Госпремии для молодых ученых в 1995–1999 годах составлял 350 МРОТ, а с 1999 года — 700 МРОТ. С 2008 года присуждаются четыре премии президента РФ в области науки и инноваций для молодых ученых за значительный вклад в развитие отечественной науки и в инновационную деятельность в целях стимулирования дальнейших исследований лауреатов указанной премии, создания благоприятных условий для новых научных открытий и инновационных достижений. В 2013 году учреждены три премии президента РФ в области литературы и искусства за произведения для детей. Они присуждаются гражданам РФ, внесшим значительный вклад в гражданско-патриотическое, этическое и культурно-эстетическое воспитание подрастающего поколения. Возраст лица, выдвигаемого на соискание этих премий, не должен превышать 35 лет на дату его выдвижения. Они могут присуждаться как одному соискателю, так и коллективу соискателей, состоящему не более чем из трех человек. Размер каждой премии составлял 2,5 млн руб. С 2020 года размер премии увеличивается до 5 млн руб.

ний». 130 тыс. руб. из этой суммы архиепископ передал детским домам.

Раздвоение премии

Эпоха Сталинских премий завершилась со смертью вождя. После развенчания культа личности Сталинские премии ликвидировали, а в 1956 году возродили Ленинскую премию. В период до 1967 года она являлась единственной государственной премией высшего уровня, поэтому количество лауреатов было значительным (награждалось до 70 человек ежегодно). В 1967 году была учреждена Государственная премия СССР, которая фактически при-

АЛЕКСЕЙ ГОСТЕВ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК»



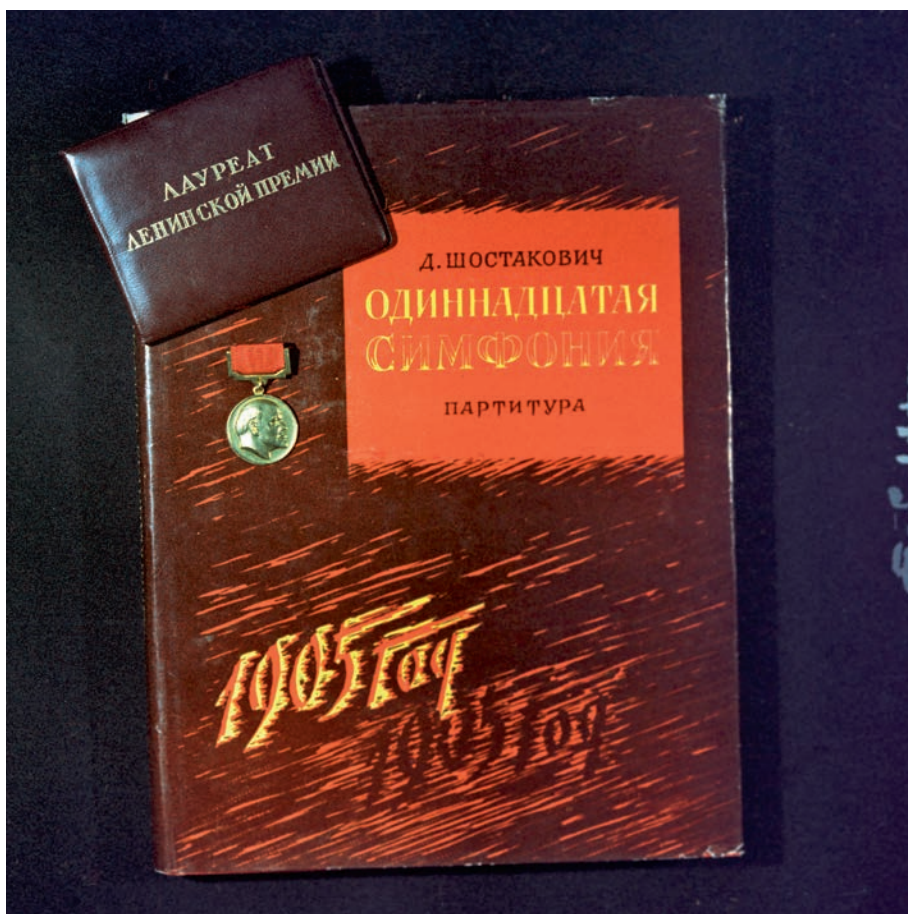
ГОСПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ПРАВООЩИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Елизавета Глинка (Доктор Лиза) (2016), за выдающиеся достижения в области правозащитной деятельности

В 2016 году были введены еще два вида Госпремий. Первая премия присуждается лицам, ведущим активную и плодотворную общественную деятельность, направленную на защиту прав и свобод человека и гражданина, укрепление и развитие институтов гражданского общества. Вторая присуждается лицам, ведущим активную и плодотворную общественную деятельность, направленную на формирование культуры благотворительности, меценатства, волонтерства, оказание безвозмездной помощи нуждающимся в ней. Госпремии могут присуждаться посмертно. Вручение премий приурочено к Международному дню прав человека 10 декабря. Денежное вознаграждение лауреатов обеих премий составляет 2,5 млн руб. С 2020 года оно увеличивается до 5 млн руб.

Среди лауреатов Сталинской премии есть ныне почитаемый православный святой



равнивалась к Сталинской премии. Желавшие даже могли обменять дипломы и почетные звания, полученные во времена культа личности, на более нейтральный вариант премии.

И если с 1957 года Ленинские премии, как правило, присуждались ежегодно ко дню рождения Ильича, то с 1967 года — только по четным годам, причем количество премий было сокращено до 30. Повторно Ленинские премии не присуждались. Не допускалось одновременное выдвижение одной и той же работы на Ленинскую и Государственную премии СССР.

При этом идеологический подход к награждению сохранялся. Так, например, в 60-е годы на Ленинскую премию была номинирована повесть Александра Солженицына «Один день Ивана Денисовича», но комитет по премиям предложение отклонил. В 1980 году был лишен всех наград, в том числе званий лауреата Сталинской (1953) и Ленинской (1956) премий, физик-теоретик, один из создателей первой советской водородной бомбы и также диссидент и правозащитник академик Андрей Сахаров ●

РИА НОВОСТИ



ФОТО ИТАР-ТАСС

ДЕДУШКА ИЛЬИЧА

В КАКОЙ СЕМЬЕ РОДИЛСЯ БУДУЩИЙ ВОЖДЬ МИРОВОГО ПРОЛЕТАРИАТА

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **ИТАР-ТАСС,**
РИА Новости,
Фотоархив
журнала «Огонёк»,
Фотохроника ТАСС,
Михаил Медведев/
Фотохроника ТАСС,
APIC/Getty Images



Самое старшее поколение изучало это всю жизнь, для читателей моложе напомним. Семья, в которой родился будущий вождь мирового пролетариата, в 1870 году выглядела следующим образом. Отец — Илья Николаевич Ульянов. 39 лет. Дворянин, инспектор народных училищ. Коллежский советник (гражданский чин VI класса, соответствующий полковнику пехоты). Мать — Мария Александровна Ульянова (урожденная Бланк). 35 лет. Дворянка, дочь помещика, домохозяйка. Дети: Анна, 6 лет; Александр, 4 года; Владимир, младенец.

В Симбирск Ульяновы переехали из Нижнего Новгорода в 1869 году. В тот год в 34 губерниях была учреждена новая должность — инспектора народных училищ. Илья Ульянов занял эту должность в Симбирской губернии. Его обязанности

состояли в надзоре за деятельностью начальных народных школ в губернском городе и в губернии. По сохранившимся бухгалтерским книгам установлено, что жалованье инспектора народных училищ И. Н. Ульянова составляло 73 рубля 50 копеек в месяц.

Уровень доходов

В 1870 году в селе Уренско-Карлинское Симбирской губернии разыскивали певчего в церковный хор. Требования к кандидату были такими: «Хороший, сильный, обработанный, имеющий хоть слабое понятие в нотном пении бас. С этим занятием должна быть соединена какая-нибудь хозяйственная должность». Жалованье — 100 рублей. Не в месяц, в год.

Высококвалифицированный рабочий в те годы зарабатывал в месяц не более 30 рублей (при 12-часовом рабочем дне и одним выходным в неделю). Но даже 15–20 рублей в рабочей среде считались хорошей зарплатой. Из провинциальных чиновников лишь 15% получали больше 100 рублей в месяц. Ординарный профессор университета получал 250 рублей в месяц (и это с учетом квартирной и столовой надбавки).

Те 73 рубля 50 копеек, что получал ежемесячно Илья Ульянов, — это 882 рубля в год. Барон Ипполит фон Шиллинг, составивший для Русского географического общества «Статистическое описание города Тобольска», зафиксировал примерные бюджеты горожан с разным уровнем доходов. Уровень жизни в Симбирске отличался от уровня жизни в Тобольске. Тем не менее соотношение статей семейного бюджета должно быть похожим. По данным барона фон Шиллинга, семьи с доходом около 1 тыс. рублей в год тратили на питание примерно 30% всех денег, на жилье, отопление и освещение — около 12%, на одежду, обувь и постельное белье — около 20%, на прислугу — около 12%.

При таком раскладе ежемесячно Ульяновы должны были тратить на питание примерно 22 рубля в месяц. Чтобы понять, что можно было купить на эти деньги, посмотрим на цены симбирского базара в 1870 году.

На что тратили

Если цены на основные продукты питания в Симбирске не сильно отличались от общероссийских, то промышленные товары стоили выше среднероссийского уровня. Об этом писал в «Историко-статистическом описа-



Сколько платила семья Ульяновых за съем комнат в доме на Стрелецкой улице — неизвестно. В объявлениях о сдаче внаем суммы не указывались, договор об аренде если и существовал, то до наших дней не дошел

За первые девять лет жизни в Симбирске Ульяновым пришлось сменить шесть квартир. За это время и число детей в семье возросло до шести.

Рынок аренды квартир был «серым». Ни в одном объявлении о сдаче жилья внаем, опубликованном в «Симбирских губернских ведомостях», не называлась цена. Неизвестно, сколько платили Ульяновы за съемное жилье, — договоров не сохранилось, даже если таковые и были. Исходя из доли расходов на жилье в семье с подобным уровнем достатка, можно предположить, что за съем квартиры они платили примерно 10–15 рублей в месяц.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ НА БАЗАРЕ СИМБИРСКА В 1870 ГОДУ

Крупы, бакалея (цена за 1 кг)
Овес — 3 коп.
Горох — 5 коп.
Гречка — 4–5 коп.
Пшено сызранское — 5 коп.
Соль молотая — 3–4 коп.
Масло конопляное — 27 коп.
за штоф (1,2 л)
Хлеб (цена за буханку весом 1 фунт = 409,5 г)
Пшеничный 1-го сорта — 5 коп.
Ситный — 2 коп.
Печеный ржаной — 1 ½ коп.
Картофель, лук, яйца, масло
Картофель — 18 коп. за ведро
Лук репчатый — 15 коп. за сотню
Яйца куриные — 1 руб. 30 коп. за сотню.
Масло коровье — 28 коп. за фунт
Мясо, птица (цена за фунт, если не указано иное)
Говядина — 5 коп.
Баранина — 6 коп.
Свинина — 7 коп.
Курица колотая — 30 коп.
Поросенок колотый — 60 коп. за штуку.
Гусь колотый — 70 коп. за штуку.
Рыба (цена за целую рыбину)
Карась — 4 коп.
Сазан — 30 коп.
Севрюга — 2–2,5 руб.
Осетрина — 6–7 руб.
Варенья и соленья (цена за четверть, что равняется 3,07 л)
Яблочное варенье — 5 руб.
Вишневое варенье — 4 руб.
Грибки маринованные — 2 руб.

нии Симбирской губернии на 1868 год» учитель математики Симбирской мужской гимназии, друг семьи Ульяновых Владимир Ауновский: «Симбирская губерния, как не мануфактурная, получает фабричные произведения из других губерний; потому симбирские торговцы, платя за провоз этих произведений, не могут продавать их дешево... фабричные изделия у нас гораздо дороже, чем в столицах или городах внутренней России». Сохранились данные за 1877 год. Сапоги с галошами можно было купить за 15 рублей, пальто — за 18, шубу — за 50.

Серьезной статьей расходов для интеллигентной семьи были книги и журналы. Книга стоила в среднем от 1 до 5 рублей. Годовая подписка на газету «Симбирские губернские ведомости» стоила 4 рубля, на «Ниву» — 5 рублей.

С 1870 года вместе с Ульяновыми проживала няня, Варвара Сарбатова. Сведений о том, сколько она получала, нет. Обычно за такую работу платили 8–10 рублей в месяц.

Самым сложным для семьи был квартирный вопрос. Летом 1864 года многодневные пожары уничтожили три четверти города. После того как Симбирск отстроился, цены на жилье резко выросли.

Когда Володе Ульянову было четыре года, а его сестре Оле три, их родителям собственное жилье было еще не по карману



ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК»

ИМЕНИЕ АЛЕКСАНДРА БЛАНКА В ЦИФРАХ

Общая площадь земли в момент покупки — 462 десятины (504,7 га). После освобождения крестьян и наделения их землей — 206 десятин 253 сажени (225,2 га). Из них земли усадебной (барский дом и парк) — 1,9 га; земли сенокосной — 12, 2 га; остальное — пахотная земля. Постройки в имении: дом, людская, конюшня, скотная изба, каретник, хлев, курятник, четыре житницы, погреб, баня, сарай, мельничный амбар, зерносушилка. Мукомольная мельница на реке Ушне. Земля засеивалась овсом, горохом и гречей.

Разумеется, подобная кочевая жизнь заставляла задуматься о собственном доме.

Дедова ипотека

В июле 1870 года, через три месяца после появления на свет сына Владимира, в семье Ульяновых произошло еще одно серьезное событие. Скончался Александр Бланк, отец Марии Александровны.

Александр Дмитриевич (до крещения — Израиль Мойшевич) Бланк был врачом по образованию, одним из основоположников российской бальнеологии (лечения минеральными водами). В конце 1847 года он вышел на пенсию с должности доктора Златоустовской оружейной фабрики, сумев достичь на гражданской службе чина надворного советника (чин VII класса табели о рангах, соответствующий подполковнику в армии).

Пенсионером он стал преждевременно, за три года до достижения возраста, дававшего право на пенсию, равную окладу. Оклад А. Д. Бланка составлял 571 рубль 80 копеек в год, пенсию же он получил в размере 285 рублей 90 копеек в год, то есть равную половине оклада.

Но незадолго до выхода на пенсию Бланк по совету своей гражданской жены Екатерины Ивановны фон Эссен принял решение купить имение и заняться сельским хозяйством. Имение приобреталось, выражаясь современным языком, в ипотеку. Бланк взял ссуду в Дворянском земельном банке сроком на 50 лет под залог приобретаемого «недвижимого с крестьянами имения». В качестве первоначального взноса он использовал собственные сбережения и деньги Е. И. фон Эссен. Имение — деревня Кокушкино — находилось в 49 верстах (53,3 км) от Казани.

Сделка была непростая. Продавец, коллежский асессор Веригин, вел су-



ФОТОХРОНИКА ТАСС

Рынок аренды квартир был «серым». Ни в одном объявлении о сдаче жилья внаем не называлась цена

дебную тяжбу по поводу прав на наследство с двумя другими претендентами, кроме того, сам успел набрать долгов под залог имения. Поэтому первоначально Бланк взял имение в 12-летнюю аренду за 384 рубля серебром в год. Договор, подписанный 4 августа 1848 года, гласил: «Я, Веригин, отдаю ему Бланку на двенадцатилетнее содержание собственную свою деревню Казанской губернии Лаишевского уезда Янасалы, Кокушкино тож, с сорока с ней душами дворовых и крестьян с женами и детьми

их после ревизии рожденными, со всем господским и крестьянским имуществом, строением, скотом, птицею и со всем прочим господским имуществом, какое имеется в деревне и со всею землею, обозначенной в плане Генерального межевания, с лесом, покосами, водами и другими угодьями и вновь выстроенной мельницей о двух поставах на реке Ушне». Но всего за три месяца с имения удалось снять все обременения, и 5 ноября 1848 года Бланк купил деревню Кокушкино по цене 240 рублей за



МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ / ФОТОХРОНИКА ТАСС

Должность Ильи Ульянова в системе народного образования давала право не платить за обучение сыновей в гимназии

каждую ревизскую душу, то есть за 9,6 тыс. рублей серебром. Еще за 100 рублей была куплена водяная мельница.

Через полгода после приобретения имения господин Бланк берет новый заем — у Казанского Приказа общественного призрения 3,2 тыс. рублей серебром со сроком погашения 26 лет. Дела в имении шли так хорошо, что заем этот он полностью возвращает через полгода.

В 1859 году Александр Бланк и его потомки были утверждены в потомственном дворянстве. По данным того же года, в Кокушкино было 15 дворов, в которых проживали 41 крепостной мужского пола и 46 крепостных женского пола.

Наследство Бланка

После смерти Александра Бланка мельницу получила по завещанию его вторая дочь Любовь, а земля была поделена поровну между всеми наследницами, пятью дочерьми. Единственный сын Бланка, студент юрфака Казанского университета, покончил с собой при невыясненных обстоятельствах.

«Долей земли моей матери распорядилась тетка Любовь Александровна и выплачивала часть урожая. Я не помню количества десятин, приходившихся на каждую из пяти дочерей дедушки Александра Дмитриевича Бланка, знаю только, что доли эти были невелики и в 70-х годах, после смерти дедушки, были оценены в 3 тыс. рублей каждая». Так пишет Анна Ильинична Ульянова-Елизарова в мемуарах «О В. И. Ленине и семье Ульяновых».

Из архивных документов известно, что в 1880-е годы доход с имения составлял 2669 рублей в год, а чистая прибыль 1010 рублей в год. Получается, что каждая из сестер Бланк должна была получать около 200 рублей ежегодно. Возможно, Анна Ильинична Ульянова была просто не в курсе, какую долю наследства и в каком виде ее мать получает от сестры. Сложно

Принадлежавшая Александру Бланку усадьба Кокушкино обеспечивала его дочерям стабильный доход после его кончины, а также стала местом первой ссылки внука Владимира

представить, что все 200 рублей семья Ульяновых получала не наличными, а овсом, горохом и гречкой. За такие деньги можно было купить несколько тонн крупы.

На фоне зарплаты Ильи Николаевича Ульянова 200 рублей в год его супруги выглядят не очень крупной суммой. Но и эти деньги приближали главную цель, к которой стремилась семья, — собственный дом.

Логично предположить, что деньги от отцовского имения откладывались на покупку дома, как и часть денег с зарплаты мужа. Известно, что на имя Марии Александровны периодически приобретались пятидесятирублевые билеты Государственного казначейства Российской Империи (процентного займа). К июню 1876 года таких билетов было куплено на сумму 3750 рублей.

Инспекторские будни

Список должностных обязанностей инспектора народных училищ занимал несколько страниц. Он должен был inspectировать десятки школ, проверяя уровень преподавания основных предметов, заниматься кадровыми вопросами, снабжением школ учебниками и пособиями, благоустройством школьных зданий, делопроизводством, финансами, ведомственной перепиской.

Работы у Ильи Николаевича было не просто много, а очень много. По официальной статистике, в 1866 году в Симбирской губернии насчитывалось 639 школ, в которых обучалось около 10 тыс. учеников. Это была не статистика, а наглая ложь. Что и выяснил Илья Ульянов в первой же инспекционной поездке по губернии в январе 1870 года. В составленном им отчете говорилось: «Принадлежали к более или менее организованным училищам только 89, или 19 процентов из общего числа... прочие школы или числились только на бумаге, а на самом деле не существовали, или если и были в действительности, то в самом жалком виде. Так... женских школ в селе Мостовой Слободе и в селе Карлинском Симбирского уезда фактически не было, хотя эти школы и числились. В селах Собачеевке... школа помещалась в церковной карулке, буквально промерзшей на-



РИА НОВОСТИ

сквозь. Там я нашел трех мальчиков, которые читали по складам. Они были одни, потому что местный священник — учитель — отправился для неотложной работы в соседнюю деревню. В другом селе — Ждамировке — школа была с трудом отыскана с помощью волостного старшины. В тесной темной, занесенной сугробами снега избе местный крестьянин-учитель обучал 24 мальчика, познания которых найдены неудовлетворительными».

Во многих народных училищах жалование учителя за год было меньше, чем жалование инспектора Ульянова в месяц. Сельские, городские, земские общества не желали тратить деньги на образование. Неудивительно, что желающих работать за такие деньги квалифицированных преподавателей катастрофически не хватало. Инспектор Ульянов много време-

ни уделял созданным в Симбирске в 1869 году педагогическим курсам, готовившим новых учителей.

Илье Николаевичу приходилось по делам службы много ездить по губернии, а иногда выезжать за ее пределы. В 1872 году в Москве проходила Всероссийская политехническая выставка. Казанский учебный округ направил его на выставку — изучить педагогический отдел. Ульянову были выданы командировочные на проезд и проживание в Москве в размере 250 рублей (на четыре недели).

В 1874 году новым Положением о народных училищах была введена должность директора народных училищ. В Симбирской губернии на эту должность был назначен статский советник Ульянов. Служебных обязанностей прибавилось, но и жалованье увеличилось.

Дом, милый дом

«Жили Ульяновы, в общем, скромно. Особых приемов не делали, ввиду многочисленности семьи, иногда очень нуждаясь в деньгах, но в семье их не замечалось и большого стеснения в средствах». Такую характеристику дал семье чувашский просветитель Иван Яковлев.

Мемуары Яковлева рисуют портрет семьи Ульяновых, мало похожий на тот, что создала советская пропаганда. «Оба Ульяновы были православные.



APIC / GETTY IMAGES

Старик Ульянов не отличался особенной религиозностью и набожностью, но в доме Ульяновых за время пребывания их в Симбирске царил православный дух: семья посещала храмы, соблюдала церковные обряды. Перед обедом и после обеда читались общие молитвы. Поддерживались близкие сношения с местным духовенством. В семье преобладало монархически-патриотическое настроение».

Яковлев вспоминал, что дом Ульяновых был довольно открытый, гостеприимный, хлебосольный. Но его неприятно поражало «как бы некоторое тяготение к высшим, бюрократиче-



РИА НОВОСТИ

Доход Ильи Ульянова был выше, чем у его супруги, но собственный дом при покупке был записан на ее имя



Владимир Ульянов-Ленин с родными (1920 год). В переднем ряду слева направо: жена Надежда Крупская и сестра Анна, в заднем ряду слева направо: сестра Мария, брат Дмитрий, приемный сын сестры Анны Георгий Лозгачев-Елизаров

государя — он был возведен в чин действительного статского советника.

Благосостояние семьи действительного статского советника Ульянова росло. И настал день, когда главная мечта семьи исполнилась. 2 августа 1878 года симбирский нотариус Суров составил купчую крепость на 4 тыс. рублей, согласно которой «вдова титу-

в Симбирской губернии. За это время средства, выделяемые на содержание школ, выросли в среднем в 3,5 раза. Сельские общества увеличили расходы вдвое, земские и городские общества — более чем в шесть раз, частные лица и благотворительные общества — в семь раз. Зарплаты учителей выросли в три раза.

Наследство Ульянова

Илья Николаевич Ульянов скоропостижно скончался от кровоизлияния в мозг на 55-м году жизни 12 (24) января 1886 года. После его смерти материальное положение семьи «сильно пошатнулось», как писала в мемуарах Анна Ульянова-Елизарова.

Вдова подала в Симбирский окружной суд заявление с просьбой о вступлении в права наследства. Там она писала: «Все оставшееся после мужа имущество заключается в домашней движимости и капитале две тысячи рублей, находящемся в Симбирском городском общественном банке по билету оногo за №12405». Движимое имущество, в основном домашняя мебель и другие предметы обстановки, оценивалось в скромную сумму 71 рубль.

Наследников у Ильи Николаевича было шестеро — вдова и пятеро несовершеннолетних детей. Так как на каждого из них приходилось менее 1 тыс. рублей, налог на наследство не взимался.

Поскольку Илья Николаевич скончался на службе, его семье была назначена пенсия, соответствующая той, какая причиталась бы ему в случае выхода в отставку в 1886 году, — 1,2 тыс. рублей. Из этой суммы половина, то есть 600 рублей, причиталась его вдове, а вторая половина выплачивалась в равных долях по 120 рублей его несовершеннолетним детям до достижения ими совершеннолетия.

Весной 1887 года, после казни старшего сына Александра и окончания гимназии Владимиром и Ольгой, Мария Александровна приняла решение о переезде в Казань. В конце мая в «Симбирских губернских ведомостях» появилось объявление: «По случаю отъезда продается дом с садом, рояль и мебель. Московская ул., дом Ульяновой». Дом купил симбирской полицмейстер Минин за 6 тыс. рублей. Положив деньги на банковский счет в Симбирском отделении Госбанка, Мария Александровна с детьми в июне 1887 года покинула город, который 37 лет спустя назовут в честь их семьи ●

ским сферам, ухаживание Ульянова-отца, например, за симбирским губернатором Долгово-Сабуровым и др. влиятельными в губернии и городах лицами, поддакивание им». Яковлев объяснял это тем, что Илье Ульянову по роду его работы нужны были влиятельные знакомства и связи.

О том же, но более обтекаемо пишет Анна Ульянова-Елизарова: «Общество симбирское разделялось тогда на две обособленные части: дворянство, жившее больше по своим поместьям и водившее компанию в своей среде, и чиновничество, поддерживавшее знакомство по ведомствам, строго считаясь с табелью о рангах».

Эмигрировавший из России в 1918 году Александр Наумов, занимавший в 1915–1916 годах пост министра земледелия, в гимназические годы шесть лет просидел за одной партой с Владимиром Ульяновым. Вот как он вспоминал Илью Николаевича: «Как сейчас помню старичка елейного типа, небольшого роста, худенького, с небольшой, седенькой, жиденькой бородкой, в вицмундире Министерства народного просвещения с Владимиром на шее».

ПЛАТНЫЙ ОРДЕН

За четыре дня до смерти Ильи Николаевича Ульянова стало известно о награждении его орденом Святого Станислава I степени. За получение знака пожалованного ордена награжденные должны были платить. После похорон мужа у Марии Александровны не было средств на это. Несколько месяцев спустя деньги в размере 150 рублей были с нее взысканы.

За первые девять лет жизни в Симбирске Ульяновым пришлось сменить шесть квартир. За это время и число детей в семье возросло до шести

Служебное положение Ильи Николаевича предоставляло возможность дать хорошее образование сыновьям. Плата за обучение в Симбирской классической гимназии была довольно высока. Полный пансион — 180 рублей в год, полупансион — 120 рублей в год, для приходящих учеников — 30 рублей. Его сыновья имели право учиться в гимназии бесплатно. За дочерей, увы, нужно было платить: 10 рублей в год за обязательные предметы, 5 рублей — за необязательные. И. Я. Яковлев вспоминал: «Вообще в семье Ульяновых на образование и воспитание детей ни средств, ни сил не жалелось. Не удивительно, что все дети их, в том числе и Володя, блестяще, с наградами, проходили курсы тех учебных заведений, где воспитывались, и кончали образование с золотыми медалями, с блестящими аттестатами».

В конце 70-х годов XIX века Илья Николаевич зарабатывал на директорском посту 2,5 тыс. рублей в год. К жалованью в размере 1 тыс. рублей добавлялись квартирные и канцелярские деньги — 800 рублей, а также разъездные — 700 рублей.

На Рождество 1877 года Илья Ульянов получил прекрасный подарок от

лярного советника Екатерина Петровна Молчанова продала жене действительного статского советника Марии Александровне Ульяновой деревянный дом, со строением и землей, состоящей в первой части города Симбирска, по Московской улице, в приходе Богоявления Господня».

В 1880 году служебный стаж директора народных училищ Ильи Ульянова превысил 25 лет. В дополнение к жалованью ему стали выплачивать пенсию в размере 1 тыс. рублей. Таким образом, он стал получать 3,5 тыс. рублей в год.

Учитывая заслуги Ильи Николаевича, эта сумма не кажется слишком большой. Краевед Владимир Воробьев в книге «Школы Симбирского края, открытые и построенные при И. Н. Ульянове» приводит следующие цифры. За годы деятельности Ильи Николаевича в Симбирской губернии было открыто 250 школ, из них 52 в городах и 198 в сельской местности, было построено 262 новых школьных помещения. Число учащихся в губернии выросло вдвое — с 10 тыс. до 20 тыс. В 1880 году Илья Ульянов опубликовал в «Журнале Министерства народного просвещения» статью, в которой подвел итоги десяти лет своей работы

ДЕЛО ТОНКОЕ

КАКИМ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЧАСЫ ДЛЯ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ **Екатерина Зиборова**
ФОТО **предоставлены**
пресс-службами марок

Миниатюризация всегда была одной из главных задач часового дела. Если все наручные часы разделить на две группы, где первая — часы с усложнениями, принцип работы которых легко понять (индикатор лунных фаз, окошко даты), а вторая — которые невозможно понять без специально приобретенных знаний о часовой механике, то ультратонкие часы (толщина корпуса не превышает 8 мм) окажутся во второй. Ведь стремление уместить несколько функций в механизм, уместяющийся на запястье под манжетой сорочки, требует от часовщиков умения переосмыслить его пространство.

Несмотря на кажущуюся простоту, ультратонкие часы стоит ценить не только за очевидную элегантность, но и за тот уровень мастерства, которого их создание требует от часовщиков. Это как разместиться в малогабаритной квартире — комфорт появляется при правильной и хитрой планировке. Из-за действительно сложной организации внутреннего пространства ультратонкие часы делают далеко не все мануфактуры, а те, кто делает, с середины XX века соревнуются друг с другом.

У швейцарского бренда Piaget производство ультратонких механизмов заложено в ДНК. Модель Altiplano на базе калибра 9P марка впервые представила в 1957 году — тогда механизм с ручным подзаводом толщиной всего 2 мм умещался в корпус толщиной 4 мм. В 1960 году бренд представил калибр 12P уже с автоматическим подзаводом толщиной всего 2,3 мм. Но Piaget были не единственными, кто развивал тонкое направление. Jaeger-LeCoultre выпускали калибр толщиной 1,38 мм с 1907 года по 1960-е годы. Audemars Piguet в 1986 году создали автоматический калибр с турбийоном толщиной всего 2,5 мм. Секрет был в том, чтобы использовать заднюю крышку часов как базу для крепления компонентов, экономя таким образом ценное пространство. Но настоящая гонка за тонкость началась в 2010-х годах, когда в игру включились Bvlgari. Римский бренд ранее был знаменит только ювелирным производством, но около шести лет назад взялся за часы. И настолько рьяно, что к 2019 году на счету у него оказалось пять мировых рекордов тонкости за модели из коллекции Octo Finissimo.

Нешуточное сражение между брендами развернулось в прошлом году. Piaget показали модель Altiplano Ultimate Concept — самые тонкие механические часы из когда-либо созданных, с толщиной корпуса всего 2 мм. Bvlgari представили самый тонкий турбийон в мире Octo Finissimo Tourbillon Automatic с толщиной титанового корпуса 3,95 мм. Audemars Piguet нанесли ответный удар с концепт-моделью Royal Oak RD#2 с механизмом толщиной 2,89 мм, совмещающим функции минутного репетира и вечного календаря, внутри корпуса толщиной 6,3 мм.

В этом году мануфактуры продолжают выпускать тонкие и ультратонкие часы уже без соревновательного пыла. У Jaeger-LeCoultre вышли три новинки в коллекции Master Ultra Thin с гильошированным циферблатом синего цвета. Piaget поставили в новые Altiplano циферблат из метеорита. Bvlgari все-таки выпустили свой пятый мировой рекорд — самый тонкий хронограф Octo Finissimo Chronograph GMT. Тонкие модели вышли и у других брендов. Vaume & Mercier представили Clifton Baumatic с мануфактурным механизмом и доступной ценой. Montblanc показали новинки Heritage, среди которых интересна модель с циферблатом цвета лосося. У Vacheron Constantin вышли прекрасные синие Patrimony, а у Chopard и Blancpain — классические трехстрелочники в ультратонком корпусе.

Помимо технических достижений тонкие часы хороши тем, что идеально вписываются в деловой дресскод. Благодаря небольшой толщине корпуса их можно носить с сорочкой и костюмом, не опасаясь, что они будут задевать манжеты. Знающие люди поймут, что это ненавязчивая, но настоящая роскошь ●

- 1 **Piaget, часы Altiplano**, 40x6,5 мм, розовое золото, метеорит, механизм с автоматическим подзаводом, лимитированная серия в 300 штук
- 2 **Montblanc, часы Heritage Pulsograph**, 40x12,65 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, лимитированная серия в 100 штук
- 3 **Jaeger-LeCoultre, часы Master Ultra Thin Perpetual Enamel**, 39x10,44 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом, лимитированная серия в 100 штук
- 4 **Blancpain, часы Villeret**, 40x7,39 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом
- 5 **Bvlgari, часы Octo Finissimo Chronograph GMT**, 42x6,9 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом
- 6 **Chopard, часы L.U.C XPS Twist QF**, 40x7,2 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом, лимитированная серия в 250 штук
- 7 **Baume & Mercier, часы Clifton Baumatic**, 40x10,3 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 8 **Vacheron Constantin, часы Patrimony**, 40x6,79 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом



THE 7

МАСШТАБ ДЛЯ ЛИЧНОСТИ



BMW 7 серия



BAYERISCHE MOTOREN WERKE

НОВЫЙ BMW 7 СЕРИИ



Реклама.



BAYERISCHE MOTOREN WERKE

Коммерсантъ

при
дво
же
ние,

от которого
нельзя
отказаться

д е н ь г и

16+ реклама



mkb private bank*

От стремлений К ВОЗМОЖНОСТЯМ

Надежный мост к новым возможностям планирования
и управления капиталом ради вашего финансового
благополучия

8 800 200 51 41

private.mkb.ru

* МКБ (ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК») частный банк

Ген. лиц. Банка России
№1978 от 06.05.2016 г.