



АРМЕЙСКИЙ ФОРУМ

КАЧАЕМ НЕФТЬ
О ДОТОРГОВОВОЕННЫМ
ЦЕНАМ

**ДЕЛАЕМ
ВЫВОДЫ**
О ВЫВОДА ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

**КРЕДИТУЕМ
ДИВЕРСИФИКАЦИЮ**
ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ПЕРЕОБУЧАЕМ
ВОЕННЫХ**
НА ГРАЖДАНСКУЮ СЛУЖБУ

**БЕРЕМ УРОКИ
ОНЛАЙН**
О САМЫХ
ПРЕСТИЖНЫХ ВУЗАХ

ВЫБИРАЕМ АВТО
О ВОЕННЫМ ПРОШЛЫМ

**ПОДСЧИТЫВАЕМ
НАЕВЫЕ**
О ВРЕМЯ ОТПУСКА
И НЕ ТОЛЬКО

Mercury



Mercury



Mercury

Бутик Mercury: г-ца «Метрополь», Театральный проезд, 2

Магазины Mercury

Москва: ЦУМ; Третьяковский проезд, 7
Кутузовский пр-т, 31; Барвиха Luxury Village
С.-Петербург: ДЛТ; Сочи: «Гранд Марина»

тел. 8 800 700 0 800

WWW.MERCURY.RU/MERCURY

 [mercuryjewellery](https://www.instagram.com/mercuryjewellery)

ОСНОВНОЙ ИНСТИНКТ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

В классической пирамиде Маслоу безопасность для человека — базовая потребность. Ею движет инстинкт самосохранения, что заставляет всю жизнь осознанно принимать важные решения: учиться ходить правильно в младенчестве, формировать систему ценностей в подростковом возрасте, в зрелости — создавать семью, бороться со смертью в старости.

Неудивительно, что вопрос безопасности государства так важен для россиян. Накануне Международного военно-технического форума «Армия-2019», что открывается 25 июня в Подмоскowie, «Левада-центр» провел опрос. Выяснилось, что большинство (60%) россиян считают службу в армии обязательной для настоящего мужчины, а 88% уверены, что российские военные их защитят.

Для нас же армейский форум показался хорошим поводом поговорить о том, как потребность в безопасности влияет на финансовую сферу. В свежем номере «Денег» вместе с нами вы сможете оценить военные бюджеты разных стран и то, как война меняет структуру бюджета государства. Проанализировать, как инстинкт самосохранения заставляет инвесторов делать выбор между высокодоходными рисковыми и мало доходными защитными финансовыми инструментами. Понять, почему люди доверяют автомобилям с армейским прошлым и как война помогла преодолеть гендерные предрассудки, превратив наручные часы из гламурного женского украшения в атрибут настоящего мужчины. Нескучного чтения!

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»

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 ЛИПАТОВА,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ АЗАРОВ

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР) СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6

ИРАНСКОЕ ОБОСТРЕНИЕ

В НАЧАЛЕ ИЮНЯ ВНИМАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СООБЩЕСТВА БЫЛО ОБРАЩЕНО К ОРМУЗСКОМУ ПРОЛИВУ

ТРЕНД

8

НЕФТЬ НАПУГАЛИ ВОЙНОЙ

КОТИРОВКИ СНИЖАЮТСЯ НА ФОНЕ УСИЛЕНИЯ ТОРГОВОГО СПОРА МЕЖДУ ВАШИНГТОНОМ И ПЕКИНОМ

ТЕМА НОМЕРА

10

МИРНЫЙ БЮДЖЕТ

РЫНОЧНЫЕ ПРАВИЛА ПРОНИКАЮТ В ВОЕННУЮ СФЕРУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12

«НЕ СКАЖУ, ЧТО РАДОСТНО ЖДЕМ САНКЦИЙ, НО К НИМ ГОТОВИМСЯ»

ГЛАВА ПРОМСВЯЗЬБАНКА ПЕТР ФРАДКОВ О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ ПЕРВОГО ОБОРОННОГО БАНКА

15

ЦБ СДЕЛАЛ НОВУЮ СТАВКУ

БАНКИ ОТВЕТИЛИ СВОИМИ СТАВКАМИ ПО КРЕДИТАМ

16

БАНК ВОЕННОЙ ТАЙНЫ

КАК ВОЗНИКЛА ИДЕЯ СПЕЦИАЛЬНОГО БАНКА ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРОНЗАКАЗА

18

ИНВЕСТОРЫ УХОДЯТ ПОВСЕМЕСТНО

ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЫВЕЛИ ИЗ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ \$2 МЛРД

20

ВОЕННЫЕ ДЕНЬГИ

СКОЛЬКО СТРАНЫ ТРАТЯТ НА ОБОРОНУ

24

ОБОРОННО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС

КАК ВОЕННЫЕ ЗАКАЗЫ БУДУТ КОНВЕРТИРОВАТЬСЯ В ГРАЖДАНСКИЕ

СВОИ ДЕНЬГИ

26

УВЕРЕННЫЙ ПОДЪЕМ

АКЦИИ СОХРАНЯЮТ ЛИДЕРСТВО В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

28

КОМПАНИИ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ С ДИВИДЕНДАМИ

ИХ РАЗМЕР ДОСТИГ АБСОЛЮТНОГО РЕКОРДА

30

СЛУЖБА НЕ ПО КОНТРАКТУ

ПРОМСВЯЗЬБАНК ПОВЫСИТ ФИНГРАМОТНОСТЬ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ И ПОМОЖЕТ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО НА ГРАЖДАНКЕ

32

ОБРАЗОВАНИЕ В ДВА КЛИКА

СКОЛЬКО СТОИТ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ И СТОИТ ЛИ ОНО ТОГО

36

ДЕМИЛИТАРИЗАЦИЯ: ОТ «МОЛОТА» ДО «ПАПАМОБИЛЯ»

КАКИЕ АРМЕЙСКИЕ МАШИНЫ ПОПУЛЯРНЫ У ГРАЖДАНСКИХ

39

ОТПУСК НА ГРАЖДАНКУ

В КАКИХ СТРАНАХ ОТДЫХАЮТ СИЛОВИКИ

40

ПРАВИЛА ЧАЕВЫХ

КАК ПРИНЯТО БЛАГОДАРИТЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

42

ЦЕНА ПОБЕДЫ

КАК РАБОТАЛА СОВЕТСКАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ВО ВРЕМЯ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ

СТИЛЬ

47

ДИСК ЦВЕТА ХАКИ

НАРУЧНЫЕ ЧАСЫ В СТИЛЕ МИЛИТАРИ

ЛЯ ДАЧА АСТРАХАНЬ

Отдых делюкс



В стоимость
ВКЛЮЧЕНО ВСЁ,
кроме алкоголя
на 18 человек



AUTHENTIC LUXURY

La Datcha

ASTRAKHAN

VOLGA

La Datcha Tinkoff Collection

«Ля Дача Астрахань» вдали от шума городов, в знаменитой дельте великой русской реки Волги — для спокойного отдыха, рыбалки и подводной охоты.

Время бронировать:

К вашим услугам - приглашенный шеф-повар из Санкт-Петербурга, официанты и горничные. Профессиональная команда егерей, все необходимое оборудование и снаряжение для рыбалки и подводной охоты.

На территории обустроена набережная, теннисный корт, комфортная зона отдыха, спортивный зал и СПА, водные активности - лыжи, вейкборд, байдарки.

Трансфер из аэропорта на комфортных автомобилях.

Отдых делюкс по разумной цене.

Уникальная природа, дикие живописные места, цветение каспийского лотоса, птичьи базары.

АСТРАХАНЬ

+ 7 921 313 79 77

ladatcha.com

Authentic luxury — Подлинная роскошь.

ГЛАВА ФРС
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
НА КОНФЕРЕНЦИИ,
ОРГАНИЗОВАННОЙ ФРБ ЧИКАГО)

«МЫ ВНИМАТЕЛЬНО СЛЕДИМ
ЗА ПОСЛЕДСТВИЯМИ ТОРГОВЫХ
ПОРОВОК ДЛЯ ПЕРСПЕКТИВ
АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ
И, КАК ВСЕГДА, ГОТОВЫ ПРИ-
НИМАТЬ НАДЛЕЖАЩИЕ МЕРЫ
ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА».



ГЛАВА ЦБ ЯПОНИИ
ХАРУХИКО КУРОДА

(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG)

«ЕСЛИ ИМПУЛЬС К НАШЕМУ
ЦЕЛЕВОМУ УРОВНЮ ИНФЛЯЦИИ
2% БУДЕТ УТРАЧЕН, ТОГДА,
КОНЕЧНО, БАНК ЯПОНИИ
ОПЕРАТИВНО ОТВЕТИТ
НА ЭТО ИЗМЕНЕНИЕМ
СВОЕЙ ПОЛИТИКИ».



МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ
САУДОВСКОЙ АРАВИИ
**ХАЛИД
АЛЬ-ФАЛИХ**

(В КУЛУРАХ ПМЭФ)

«СОВЕРШЕННО НЕ СЕКРЕТ,
ЧТО СО СТОРОНЫ ОПЕК ПРАК-
ТИЧЕСКИ ПОЛНАЯ ПОДДЕРЖКА
ПРОДЛЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ.
Я ДУМАЮ, ВОПРОС ЗАКЛЮЧА-
ЕТСЯ СОВЕРШЕННО НЕ В ТОМ,
БУДЕМ МЫ ПРОДЛЕВАТЬ
СОГЛАШЕНИЕ ИЛИ НЕТ,
А В ТОМ, НА КАКОМ УРОВНЕ».



ГОССЕКРЕТАРЬ США
МАЙК ПОМПЕО

(НА БРИФИНГЕ В ГОСДЕПАРТАМЕНТЕ США)

«22 АПРЕЛЯ ИРАН ПООБЕЩАЛ МИРУ,
ЧТО ОН ПРЕРВЕТ ПОСТАВКИ НЕФТИ ЧЕРЕЗ
ОРМУЗСКИЙ ПРОЛИВ, И СЕЙЧАС РАБОТАЕТ
НАД ТЕМ, ЧТОБЫ ВЫПОЛНИТЬ ОБЕЩАНИЕ».

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
«ТРАНСНЕФТИ»

**РАШИД
ШАРИПОВ**



(В ХОДЕ ТЕЛЕФОННОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ)

«МЫ ОЖИДАЕМ УРОВЕНЬ ДИВИДЕНДОВ
В РАСЧЕТЕ НА АКЦИЮ ПОРЯДКА
10,4 ТЫС. РУБ., ЧТО БУДЕТ СООТВЕТ-
СТВОВАТЬ 50% НОРМАЛИЗОВАННОЙ
ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ЗА 2018 ГОД».



ГЛАВА ЦБ РОССИИ

**ЭЛЬВИРА
НАБИУЛЛИНА**

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ
ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА)

«МЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
ДАЛИ СИГНАЛ, ЧТО
ВОЗМОЖЕН ПЕРЕХОД
К НЕЙТРАЛЬНОЙ СТАВКЕ
ДО СЕРЕДИНЫ 2020 ГОДА.
ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ВОЗ-
МОЖНО И ОДНО И В ПРИН-
ЦИПЕ ВОЗМОЖНО И ДВА
ПОНИЖЕНИЯ СТАВКИ
В ЭТОМ ГОДУ».



→ 4 июня → 6 июня → 7 июня → 11 июня → 13 июня → 14 июня →

**ДОЛЛАРОВЫЙ
ИНДЕКС DXY (КУРС
ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО
ШЕСТИ ВЕДУЩИХ
ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ
НА 0,4%, ДО ОТМЕТКИ
96,944 ПУНКТА**



**КУРС ИЕНЫ
СНИЗИЛСЯ
НА 0,5%,
ДО ¥108,7
ЗА ДОЛЛАР США**



**СТОИМОСТЬ
БЛИЖАЙШЕГО
КОНТРАКТА НА
ПОСТАВКУ НЕФТИ
BRENT ВЫРОСЛА
НА 1,5%, ДО \$63,4
ЗА БАРРЕЛЬ**



**СТОИМОСТЬ
АКЦИЙ
«ТРАНСНЕФТИ»
ВЫРОСЛА
НА 1,9%**



**СТОИМОСТЬ
СЕВЕРОМОРСКОЙ
НЕФТИ МАРКИ
BRENT ПОДНЯЛАСЬ
НА 1%, ДО \$61,5
ЗА БАРРЕЛЬ**

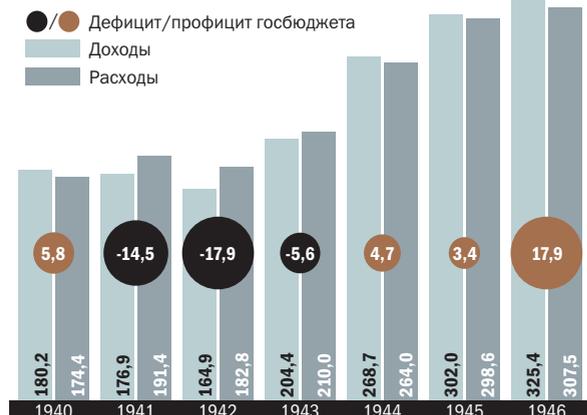


**КУРС ДОЛЛАРА
НА МОСКОВСКОЙ
БИРЖЕ СНИЗИЛСЯ
НА 0,28%,
ДО 64,24 РУБ./\$**



ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА СССР В 1940–1946 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)

Источник: Плотников К. Н. Доходы бюджета Советского государства: уроки истории. Москва, 1955.

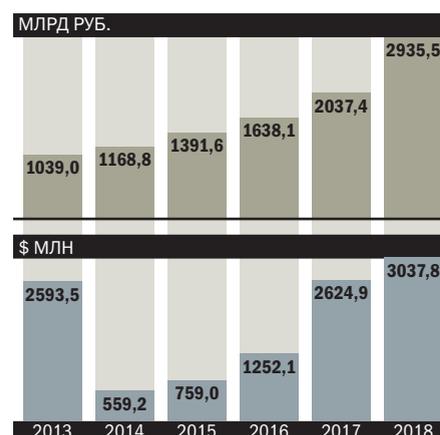


**ЭКОНОМИКА
ВЕЛИКОЙ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ**

Накануне войны экономика СССР находилась в хорошем состоянии. Бюджет 1940 года был сведен с профицитом. Доходы составили 180,2 млрд руб., расходы – 174,4 млрд руб. В проекте бюджета 1941 года было запланировано еще большее превышение доходов над расходами. Вместо планируемого профицита в 7,88 млрд руб. бюджет был сведен с дефицитом 14,5 млрд руб. В тяжелом для экономики 1942 году дефицит достиг 17,9 млрд руб. В 1943 году он был втрое меньшим – 5,6 млрд руб. Бюджет 1944 года имел профицит в размере 4,7 млрд руб., а 1945 года – сведен с профицитом в 3,4 млрд руб.

**ДИНАМИКА ВЫПЛАТ ДИВИДЕНДОВ
РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ
ЗА 2013–2018 ГОДЫ**

Источник: НРА.



**РЕКОРДНЫЕ
ВЫПЛАТЫ**

По итогам 2018 года российские компании резко увеличили дивиденды акционерам, превзойдя все ожидания аналитиков. По оценкам Национального рейтингового агентства, объем выплат впервые в истории превысил 3 трлн руб., что в полтора раза выше уровня 2017 года. Это позволило российскому рынку акций закрепить свое лидерство среди рынков развитых и развивающихся стран.

НЕФТЬ НАПУГАЛИ ВОЙНОЙ

КОТИРОВКИ СНИЖАЮТСЯ НА ФОНЕ УСИЛЕНИЯ ТОРГОВОГО СПОРА МЕЖДУ ВАШИНГТОНОМ И ПЕКИНОМ



После трехмесячного роста и достижения полугодичного максимума в конце мая цены на нефть стремительно пошли вниз. По данным агентства Reuters, 5 июня стоимость ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent опустилась до \$59,5 за баррель, минимальной отметки с 8 января. 12 июня цены закрепились у отметки в \$60 за баррель, потеряв относительно локального максимума, установленного в апреле, почти 20%. Многомесячный минимум обновили цены на европейские сорта нефти и на спот-рынке. Цена Brent упала на 21%, до уровня \$63 за баррель, стоимость российской Urals опустилась на 20,5%, до \$60 за баррель.

Сильнее цены на нефть снижались осенью прошлого года. Тогда на фоне обострения торгового противостояния между США и Китаем, а также решения Вашингтона ввести временные послабления в отношении ведущих потребителей иранской нефти международные инвесторы сокращали вложения в черное золото. В результате европейские сорта нефти обвалились за неполные три месяца на 42% и приблизились к уровню \$50 за баррель. В середине января представители США и Китая сели за стол переговоров, что было положительно расценено участниками рынка, и цены на нефть пошли вверх. Дополнительную поддержку им оказывали вступившие в силу договоренности ОПЕК+ по ограничению добычи на первое полугодие 2019 года. В результате цены стремительно выросли и в конце апреля достигли отметки \$75 за баррель.

Впрочем, надежды инвесторов на урегулирование торговых споров не оправдались. 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 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. На этом противостояние двух супердержав не закончилось. 16 мая Министерство торговли США добавило Huawei и 70 ее филиалов в черный список. В ответ Пекин объявил о планах ограничить экспорт редкоземельных металлов, что может быть критичным для американских производителей электронных компонентов.

Не успели рынки оправиться от обострения отношений между США и Китаем, как появилась новая торговая угроза со стороны США. В июне Вашингтон пригрозил ввести пошлины на импорт всех мексиканских товаров (включая нефть) в том случае, если Мексика не согласится на американские требования в отношении потоков мигрантов. Это встревожило участников рынка, заставив их опасаться усиления неопределенности с точки зрения мировой торговли и перспектив глобаль-

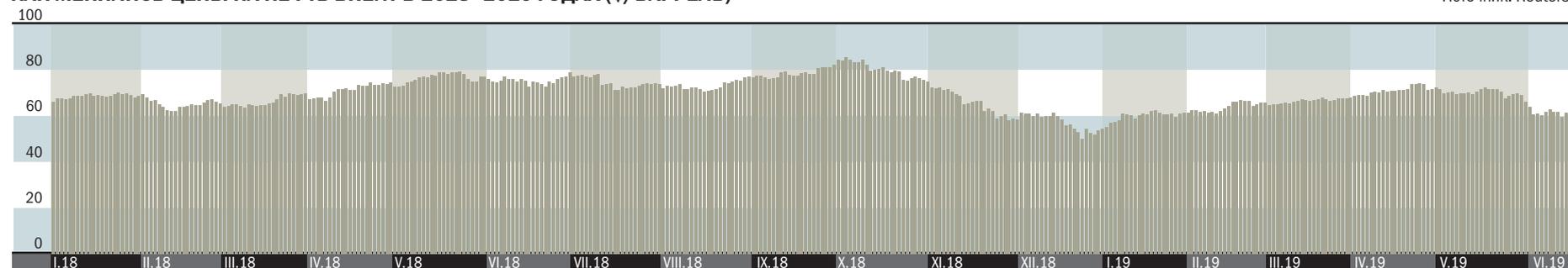
ного экономического роста. По словам стратега Сбербанка по операциям на товарно-сырьевых рынках Михаила Шейбе, нефтепереработчики США импортируют из Мексики 0,6–0,7 млн баррелей нефти в сутки. С 10 июня этот импорт будет облагаться пятипроцентной пошлиной, а к началу октября она плавно вырастет до 25%. Это означает, что с 10 июня стоимость суточного импорта мексиканской нефти для американских НПЗ, по данным брокерской компании PVM, вырастет на \$2 млн. «Следует добавить, что подорожание мексиканской нефти для нефтепереработчиков США заставит последних переориентироваться на более дорогое сырье из других, более отдаленных регионов. Это отразится на уровне спроса на нефть и американской экономике в целом», — отмечает господин Шейбе.

Добавляет нервозности инвесторам на рынке рост запасов и добычи нефти в США. Согласно данным Управления энергетической информации, коммерческие запасы нефти за неделю, закончившуюся 7 июня, выросли на 2,2 млн баррелей, до 485,5 млн баррелей. Аналитики ожидали, что запасы нефти снизятся на 0,48 млн баррелей. За два месяца почти непрерывного роста показатель вырос на 34 млн баррелей. В то же время добыча нефти в стране, по данным министерства, составила

ТЕКСТ **Василий Синяев**

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ BRENT В 2018–2019 ГОДАХ (\$/БАРРЕЛЬ)

Источник: Reuters.



12,3 млн баррелей в день, снизившись на 100 тыс. баррелей в сутки по сравнению с предшествовавшей неделей. Однако этот показатель остается вблизи рекордных значений. «Обычно в это время года наблюдается довольно значительное сокращение товарных запасов углеводородного сырья, а в 2019 году этому дополнительно должна была способствовать сделка ОПЕК+ и соответствующее ограничение добычи и поставок в США. Такое несоответствие между ожиданиями и данными EIA весьма удручает инвесторов», — считает Михаил Шейбе.

С учетом сохраняющихся геополитических рисков, а также высокой буровой активности в США снижение цен на нефть в краткосрочной перспективе может продолжиться, но оно не будет долгим, отмечают аналитики. Для рынка важна не только политика США, но и такие фундаментальные факторы, как действие американских санкций в отношении импорта нефти из Ирана. По данным агентства Bloomberg, в конце мая экспорт иран-

«Подорожание мексиканской нефти для нефтепереработчиков США заставит последних переориентироваться на более дорогое сырье из других, более отдаленных регионов»

ской нефти составил всего 0,225 млн баррелей в сутки, что почти на 1,2 млн меньше показателя двухмесячной давности. К тому же это на 2,2 млн ниже уровня апреля 2018 года, до выхода США из ядерной сделки с Тегераном. Падение поставок нефти произошло из-за решения Вашингтона не продлевать послаблений в отношении восьми крупнейших импортеров иранской нефти — Китая, Индии, Италии, Греции, Японии, Южной Кореи, Тайваня и Турции. По мнению начальника

отдела экспертов по фондовому рынку «БКС Брокер» Василия Карпунина, в последнее время угроза эскалации противостояния между США и Ираном снизилась, чему способствовали последние заявления американского президента о готовности Вашингтона к диалогу с Тегераном. «В начале июня в ходе переговоров со своим французским коллегой Трамп повторил предложение возобновить переговоры с Ираном по ядерному вопросу с целью заключения новой сделки, с чем

согласился президент Франции», — отмечает господин Карпунин.

Большое значение для рынка будут иметь шаги ОПЕК+. В последнее время представители стран-участниц сделки неоднократно отмечали, что они близки к тому, чтобы договориться о продлении сделки о сокращении добычи нефти. «Я не думаю, что будут препятствия к тому, чтобы договориться (о продлении сделки. — „Деньги“), когда мы наблюдаем такие рыночные условия, как сейчас», — заявил агентству Bloomberg министр энергетики ОАЭ Сухейль аль-Мазруи. По его словам, сейчас нет сложностей в том, чтобы достичь соглашения, учитывая высокий уровень запасов в США. Ближайшая встреча представителей организации (ОПЕК+) может состояться в конце июня или начале июля. «Американские производители постепенно захватывают долю нефтяного рынка, освобожденную благодаря соглашению ОПЕК+, поэтому некоторые его участники уже недовольны данным процессом», — отмечает Василий Карпунин ●



ШУМ ВОКРУГ БАРРЕЛЯ

ВЛАДИМИР БРАГИН,

директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала»

Любое заметное снижение цен на нефть становится поводом вспомнить о российской экономике и сырьевой структуре нашего экспорта. Но так ли высока сегодня зависимость бюджета страны и доходов обычных граждан от котировок черного золота?

На самом деле пока в России работает бюджетное правило, обсуждать влияние колебаний нефтяных цен на экономику довольно скучно. Фундаментальная задача этого механизма состоит как раз в том, чтобы минимизировать зависимость макроэкономических показателей, включая состояние госбюджета, от конъюнктуры сырьевого рынка. И, как показывает опыт почти двух с половиной последних лет, достичь заявленной цели вполне удается. Даже рубль, курс которого

раньше четко следовал за нефтью, с начала 2017 года стал жить своей собственной жизнью.

Например, в 2018 году в течение ряда месяцев наблюдалось ослабление рубля при росте стоимости барреля. А коррекция на рынке нефти почти на 30% с октября по ноябрь обернулась снижением курса российской валюты всего на пару процентов. В этом году также не обнаруживается некоего привычного четкой взаимосвязи между рыночной стоимостью рубля и нефти. Если последняя к середине июня подешевела по сравнению с апрельскими максимумами на 15–20%, то потери первого за тот же период составили не более 1,5%.

Как именно работает механизм, который нарушил прежнюю логику движения рынков? Давайте разберемся.

В обычных условиях падение рублевых цен на нефть означает с точки зрения госфинансов сокращение поступлений в федеральный бюджет. Страдают три статьи — НДС, экспортные пошлины и налог на прибыль нефтегазовых компаний. Минфину приходится размещать новый долг для финансирования заложенных в бюджет расходов, то есть увеличивать предложение ОФЗ на первичном рынке. Это ведет к росту всех рыночных доходностей, а также инфляции.

Бюджетное правило принципиально меняет ситуацию. Чем дешевле баррель — тем меньше средств поступает в Резервный фонд, однако сумма налоговых сборов при этом остается почти такой же, как была. Соответственно, у Минфина уже не возникает необходимости дополнительно выходить на долговой рынок, оказывая влияние на уровень ставок в экономике.

Поскольку снижаются поступления в Резервный фонд, основные активы которого номинированы в валюте, требуется конвертировать в доллары США меньшую сумму. Другими словами, ЦБ продает на рынке меньше рублей. Сокращение притока валюты из-за снижения выручки от экспорта нефти в итоге уравнивается изменением объема покупок долларов для Резервного фонда. Благодаря этому падение нефтяных цен почти не сказывается на курсе рубля.

Понятно, что при уменьшении рублевой стоимости барреля страдает прибыль российских нефтегазовых компаний, и это находит отражение на фондовом рынке. В текущих условиях акции представителей отрасли смотрятся не так интересно, как, скажем, год назад, если не брать в расчет особые случаи, подобные «Газпрому», а оценивать только показатели-мультипликаторы. Но все же стоит отме-

тить, что большую часть риска, связанного с сокращением прибыли в нефтегазовом секторе, тоже берет на себя государство, а точнее Резервный фонд.

С учетом всех этих факторов на вопрос о том, как отразится нынешнее падение цен на нефть на обычных гражданах, ответ очень простой: почти никак. Если, конечно, они не расстроятся из-за чуть менее активного наполнения Резервного фонда и накопления золотовалютных резервов.

Другое дело, что, хотя бюджетное правило хорошо защищает экономику от проблем, вызванных зависимостью от сырьевого экспорта, эта защита имеет свои пределы. При определенных обстоятельствах она перестанет работать. Для этого нефть должна либо подешеветь как минимум до \$30, а еще лучше до \$20 за баррель, либо подорожать до \$90–100, причем задержаться на достигнутых уровнях на достаточно длительное время.

В первом случае начнется быстрое расходование резервов, что не останется без внимания инвесторов. Неизбежными станут и ослабление рубля, и распродажа рублевых активов, и усиление инфляционных ожиданий. Многое здесь будет зависеть от того, насколько долго продлится период низких цен на нефть, сохранится ли поли-

тическая стабильность в стране в этот период и какую сумму удастся накопить к тому моменту в Резервном фонде.

В самом плохом сценарии возможна новая волна девальвации, которая, впрочем, окажется слабее наблюдавшейся в 2014 году. Меньший размер импорта, адаптация рынка к плавающему курсу рубля, а также отсутствие причин даже для разговоров о возможности дефолта РФ (как во время прошлого кризиса) смягчат падение российской валюты. Но граждане все равно, конечно, почувствуют на себе последствия дешевой нефти, хотя, возможно, и не сразу.

Вариант чересчур высокой стоимости барреля не менее опасен. Проблема в том, что чем быстрее растет объем резервов, тем сильнее будет желание на что-нибудь их потратить. В лучшем случае государство может начать формировать суверенный фонд, предназначенный для инвестирования вне России. Но если накопленные средства будут расходоваться внутри страны, то по макроэкономическим последствиям этот шаг ничем не будет отличаться от обычной денежной эмиссии. Существенное повышение инфляционных рисков и перегрев экономики — вот лишь часть проблем, с которыми нам всем придется столкнуться при таком развитии событий.

МИРНЫЙ БЮДЖЕТ

РЫНОЧНЫЕ ПРАВИЛА ПРОНИКАЮТ В ВОЕННУЮ СФЕРУ



С 25 по 30 июня в подмосковном КВЦ «Патриот», на аэродроме Кубинка и полигоне Алабино пройдет международный военно-технический форум «Армия-2019». Всем желающим покажут новейшие образцы российского вооружения. В закрытой части специалисты обсудят вопросы финансирования предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Россия с 2017 года стабилизировала военные расходы и не намерена в ближайшее время наращивать. Процесс проникновения рынка в оборонную сферу в ближайшие годы, судя по косвенным признакам, войдет в решающую стадию — ему нужно еще несколько спокойных лет, после которых можно будет судить, как может выглядеть комплекс «новой армии» и «нового ОПК» в его постоянной рабочей версии.

Для сугубо гражданского человека военные расходы России — предмет, вызывающий обычно больше беспокойства, чем гордости. С одной стороны, страна еще, видимо, очень длительное время будет ощущать себя беднее, чем она есть объективно, и в силу этого любой потраченный на военные цели рубль воспринимается как «отнятый» у других сфер — от здравоохранения до легкой промышленности. С другой стороны, исторически Россия — страна в большой степени толерантная к военным расходам, во многом воспринимающимся, и довольно справедливо, как «социальные»: число военнослужащих и силовиков достаточно высоко, РФ унаследовала от СССР не так просто меняющуюся оборонную доктрину, предполагающую существование как минимум крупной сухопутной армии и многочисленных на огромной по любым меркам территории гарнизонов. Военный на этом пространстве — это рядовая профессия, не говоря уже о том, что устройство российского оборонно-промышленного комплекса предполагает, что «работает на оборону» в стране гораздо больше людей, чем в Восточной Европе.

Формирование в обществе более спокойного и более рационального отношения к военным расходам России в широком смысле задача на многие десятилетия. Тем не менее интересно посмотреть на реакцию общества на то, что происходило с оборонными финансами на макроуровне в последние десятилетия — эта реакция была достаточно глухой, однако в основу будущего восприятия этой темы будут положены именно эти события. В любом случае то, что в 2016 году фактически завершён большой цикл расходов на перевооружение армии и с 2017 года военные расходы России фактически номинально зафиксированы до 2020 года, — информация, которая большинство удивляет. Кроме того, недоверия к происходящему добавляет и традиционно высокий, а в последние два десятилетия и растущий объем закрытых федеральных расходов по статьям бюджета, связанным в той или иной мере с оборонной тематикой. Традиционно объяснение закрытости соответствующих статей бюджета — «военная тайна», и здесь размытость границ оборонных расходов, расходов на спецслужбы и их инфраструктуру (очень часто не имеющих прямого отношения к обороне как таковой), расходов на работу ВПК, расходов на атомно-промышленный комплекс и расходов по космической программе скорее добавляет проблем понимания.

Что происходит с российскими военными расходами на макроуровне? Больше или меньше мы тратим на войну, чем ранее? Даже не обсуждая, нужны ли эти расходы — каков их характер, тратятся эти деньги на движение к какой-то новой «оборонной норме», на поддержание неэффективной, но не так легко изменяющейся старой нормы или на что-то еще?

Общие тренды в этой сфере вряд ли изменятся даже в том случае, если признать все «закрытые» статьи федеральных расходов по статьям «нацбезопасность» и «национальная экономика», а также и большей части других, чисто военными. Как показывает бюджетная статистика последних лет, даже если предполагать, что на оборону РФ расходует не 17% федерального бюджета, а 25%, динамика этих статей крайне сходна. После 2008 года РФ существенно увеличила все возможные статьи военных расходов. Пиковые доли в ВВП военных расходов пришлось на первые годы руководства Минобороны назначенного военным министром в ноябре 2012

года Сергея Шойгу. Он же руководит и постепенным снижением этих расходов с 2016 года, которые при этом выше, чем в 2007 году, примерно на треть (существуют совершенно разные способы расчета этих показателей), но сейчас снижаются темпами около 3–3,5% в год и будут делать это ориентировочно до 2020 года. Нового резкого роста расходов на вооружения не предвидится, притом что госпрограмма вооружений по-прежнему составляет порядка 18–20 трлн руб. на десятилетие. Зато одновременно происходит и принципиально новое — это активность государства в отраслях, «смежных» с Минобороны, и постоянные изменения в военных финансах.

Готовых рецептов здесь нет. Так, 13 июня на совещании по вопросам развития Роскосмоса премьер-министр Дмитрий Медведев неожиданно заявил, что необходимо тщательно проанализировать эффективность системы казначейского сопровождения финансового обеспечения государственного оборонного заказа внутри Министерства обороны. «Сделано, система работает. Посмотрим, какую отдачу она даст», — сказал премьер-министр. Напомним, система казначейского сопровождения вводилась Минфином последние три-четыре года и инновации в этой сфере не предвиделись — тем не менее к вопросам коррекции «финансов обороны» в последние годы правительство относится очень спокойно. Напомним, еще 15 лет назад это было невозможно, даже достаточно стандартные по меркам любой западной страны реформы военных финансов 2008–2012 годов воспринимались как катастрофа. Сейчас же создание Военбанка, закрытого контура финансового обеспечения ВПК и оборонных контрактов на базе Промсвязьбанка, осуществляемое в том числе его главой Петром Фрадковым, происходит в очень быстром графике, притом что защита от санкционного давления при создании этого контура является лишь одной из управленческих задач наряду с другими, не менее важными. Так, во многом именно на 2019 год приходится весьма ощутимая либерализация закупочной и контрактной политики в структурах, работающих с гособоронзаказом и обеспечением обороны.

Одной из видимых задач оборонной политики с 2017 года при этом является деятельность Белого дома на стыке ОПК и собственно обеспечения вооруженных сил. На деле наследие



«гонки вооружений» для современной России — это не только достоинства, но и большой объем проблем, первый «заход» на решение которых происходил еще в СССР в 1980-х. Речь тогда шла о «конверсии», причем в довольно примитивной форме — производство гражданской продукции на предприятиях ОПК, которое, как предполагалось, будет распространять «военные» технологии на нужды потребления, себя практически не оправдало. И когда в 2018–2019 годах структуры «Ростеха» вновь говорят о «конверсии» военных производств — речь идет уже о нескольких других материалах. Скорее ОПК, реформы которого ранее останавливались сверхвысокой занятостью в секторе (а значит, любые сокращения и трансформации в нем — это по определению социальный вопрос), сейчас рассматривается как потенциальная среда инновационного процесса в новой цифровой экономике — цифровизация ОПК

в любом случае происходит, и отказаться от того, что оборонные расходы и в РФ, и во Франции, и в Великобритании, и в США во многом в состоянии стимулировать чисто гражданское инновационное развитие, — значит отказаться от дополнительных десятых долей в год роста ВВП.

Очевидно, что процесс этот очень инертен: внешне все происходит так же, как и два десятилетия назад, хотя внешним блеском и вооруженных сил, и ОПК в правительстве в последнее время занимаются больше, чем это было принято (это достаточно небольшие расходы в сравнении с любой статьёй оборонного бюджета).

Очевидно, что и «Ростеху», и «Росатому», и тем более команде Сергея Шойгу необходимо несколько достаточно спокойных лет для того, чтобы ответ на вопрос «Куда движется армия?» стал более очевиден. В любом случае интенсивного роста, а значит, резкого увеличения оборонных расходов Минобороны и смежники не предполагают. Это, кстати, снимает и традиционный вопрос о том, много или мало тратит экспортный сектор российского ОПК в сравнении с прибылями от экспорта — как несложно понять, «чистый баланс» расчетов здесь практически невозможен, в уравнение нужно включить и вероятности погашения

REUTERS

экспортных кредитов, и вложения в капитал оборонных компаний, и еще десятки неочевидных составляющих. Много или мало, во всяком случае, принципиально больше, чем ранее, бюджетных денег ни ОПК, ни вооруженные силы не требуют, притом что в разнообразных внешних оценках обороноспособность РФ не падает, напротив, симптомы как минимум стабильного состояния этого показателя в последнее время вполне обычны даже на фоне общего для всего мира увеличения удельных расходов на оборону: его демонстрируют и США, и НАТО в целом, и европейские страны, и КНР, и даже радикально демилитаризованная во второй половине XX века Япония.

По косвенным признакам процесс проникновения рынка в оборонные сферы идет достаточно быстро. Так, по сообщениям ТАСС, 14 июня на прошедшем в Сочи форуме по гособоронзаказу замглавы Федеральной антимонопольной службы Даниил Фесюк уже открыто заявил, что ФАС «будет дерегулировать вопрос формирования цен и отношений» в военной сфере и «переводить его на принцип саморегулирования». Отчасти это вопрос текущих конъюнктурных задач. «Поскольку объем средств, который направляется на оснащение вооруженных сил и других силовых структур, фиксированный и ограниченный, здесь во главе угла стоит вопрос повышения эффективности отдачи этих средств», — поясняет господин Фесюк. Но «дерегулирование, снижение давления, повышение открытости и прозрачности при исполнении ГОЗ», о которых идет речь, принципиально невозможны без того, чтобы логика игроков в этом сильно зарегулированном секторе уже сейчас рассматривалась как практически рыночная.

Момент же, когда ОПК в России станет в той же мере частью открытого рынка, что и в любой другой крупной экономике, и вооруженные силы выйдут в режим условного «оптимума», соответствующего и оборонной доктрине, и возможностям экономики, и рационально поставленным задачам, мы, скорее всего, зафиксировать не сможем. Эта что-то вроде настоящей военной тайны — в стационарном состоянии хорошо налаженная военная сфера, как правило, невидима: имеющему столько оружия, сколько необходимо, редко приходится в голову им браться ●

Формирование в обществе более спокойного и более рационального отношения к военным расходам России в широком смысле задача на многие десятилетия

«НЕ СКАЖУ, ЧТО РАДОСТНО ЖДЕМ САНКЦИИ, НО К НИМ ГОТОВИМСЯ»

ГЛАВА ПРОМСВЯЗЬБАНКА ПЕТР ФРАДКОВ О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ ПЕРВОГО ОБОРОННОГО БАНКА



Год назад правительство приняло решение создать на базе Промсвязьбанка опорный банк для сопровождения контрактов по государственному оборонному заказу. О том, как идет этот процесс, с какими сложностями он сталкивается, а также какие задачи стоят на ближайшие годы, в интервью «Деньгам» рассказал председатель правления банка Петр Фрадков.

момента определения Промсвязьбанка опорным банком для оборонной промышленности прошло достаточно времени. Как оцениваете проделанную работу?

— С точки зрения задач по взаимодействию с оборонной отраслью, поставленных перед нами в прошлом году, работа банка полностью налажена, об этом я говорю со всей уверенностью. В первую очередь по общим показателям — мы стали банком номер один в части сопровождения государственного оборонного заказа, сейчас речь идет уже о 40% всех его средств. И эта цифра, безусловно, растет, поскольку как продолжается передача в ПСБ действующих контрактов от других банков, так и заводятся новые контракты по ГОЗ с предприятиями промышленности. В нашем случае 40% — это значительный показатель, ведь работа с сегментом ОПК началась только в прошлом году, до этого банк с военной отраслью в таких масштабах не работал.

Кроме того, меньше чем за год работы мы развернули специальный сегмент розничного бизнеса — в банке действует полный комплекс услуг для личного состава Минобороны России и предприятий ОПК. Сегодня уже более 25 тыс. военнослужащих пользуются нашими зарплатными картами, фонд оплаты труда по ним превышает 1,2 млрд руб. Мы лидируем в сегменте рефинансирования военной ипотеки, меньше чем за год мы выдали жилищные кредиты на сумму порядка 18 млрд руб. более чем 10 тыс. военнослужащих. Также более 3,5 тыс. военнослужащих обратились в ПСБ для рефинансирования потребительских кредитов на общую сумму более 1,6 млрд руб.

— А сколько всего средств будет проходить через Промсвязьбанк?

— Если мы говорим именно о передаче кредитов и контрактов, то в рамках нашей стратегии Промсвязьбанк будет сопровождать до 70% ГОЗ к 2021 году. Это, мягко говоря, немало, поэтому закладываем некоторый срок на то, чтобы обеспечивать эту долю рынка с выполнением всех банковских нормативов.

— Возможности банка позволят это сделать?

— Технически, инфраструктурно мы готовы сопровождать такой объем уже сейчас. Да, трансформация частного банка в универсальный банк с госучастием и особым вниманием к компаниям ОПК, работающим с гостайной, действительно имеет свою специфику. Здесь я не раскрываю никакого секрета. Однако мы к этому серьезно подготовились и за последние полтора года провели тщательную работу по созданию, по сути, с нуля соответствующей инфраструктуры. Так, открыли пять специализированных расчетных центров — в Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Москве, Туле, Ярославле, полностью укомплектовали команду, привлекли специалистов с многолетним опытом работы с предприятиями ОПК. Что касается работы с секретными данными, то Промсвязьбанк прошел две проверки ФСТЭК, подтвердившие наиболее высокий уровень защиты информации по всему, что связано с оборонным заказом. И такой объем требований объясним: концентрация практически в одних руках огромного массива данных о контрактах ОПК возлагает на Промсвязьбанк огромнейшую ответственность и дополнительную нагрузку. Тем не менее Промсвязьбанк с этим справляется: пока сопровождение контрактов идет без сбоев и замечаний и со стороны клиентов, и от Минобороны.

— Тем не менее сложности во взаимодействии с промышленностью и Минобороны есть?

— Сложности не во взаимодействии, тут скорее надо говорить о вопросах четкого соблюдения участниками ГОЗ положений и требований закона. Поясню: контракты со сложной спецификой часто требуют проведения оперативного, но детального изучения в условиях жестких сроков. И соответствие таким требованиям бывает особенно трудным для организаций, которые только начали работать по оборонному заказу либо же недавно стали участниками переводных сделок. По этой

причине мне особенно приятно осознавать, что из просто банка, выполняющего платёжные поручения, мы становимся для предприятий ОПК консультантом и экспертом в этой области, — наши специалисты помогают им разобраться в нюансах законодательства, консультируют, оказывают им всестороннюю поддержку и сопровождают сделки, чтобы контракты ГОЗ исполнялись без каких-либо заминок.

— Какие банки уже отдали вам свои контракты в портфель?

— Передача контрактов по оборонному заказу в соответствии с двумя распоряжениями правительства производилась пока из четырех уполномоченных банков — Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и Россельхозбанк. Поскольку в процессе задействовано много сторон — передающая сторона, принимающая сторона, Банк России, профильные министерства, — он сам по себе небыстрый, приходится быть в постоянном контакте со всеми участниками процесса. В конце мая завершилась передача кредитов на баланс Промсвязьбанка, это было первым этапом процесса. По нормативным документам, которые были приняты правительством, сначала идет передача кредитов, а потом уже доводятся инструменты капитала.

— Я правильно понимаю, что банки должны передавать кредиты вместе с инструментами капитала? А как быть со Сбербанком, где акционером является не Росимущество, а ЦБ?

— В каждом конкретном случае вопросы решаются индивидуально, потому что статусы у банков разные. В случае с ВТБ вопрос привязан к дивидендной политике, в случае Сбербанк все регулируется через возврат субординированных займов. Схема уже проверена и понятна всем участникам процесса. В итоге сейчас все происходит следующим образом: сначала получаем



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

кредиты, потом, уже по факту, мы видим норматив достаточности капитала плюс те резервы, которые создаются под конкретный кредит. А после уже осуществляется передача.

— Размер кредитного портфеля ОПК в Промсвязьбанке назвать можете?

— На текущий момент он превышает 200 млрд руб. Я считаю, что для банка, находившегося в процессе финансового оздоровления и лишь недавно назначенного на работу с ОПК, это уже неплохой показатель.

— На какую сумму Промсвязьбанк был докапитализирован? Сколько еще вливаний потребуется?

— Прежде всего, говоря о вливаниях, я отмечу, что Промсвязьбанк в полном объеме и в установленный срок исполнил свои обязательства перед Центробанком: мы уже вернули депозит, предоставленный для поддержания ликвидности в период санации. Таким образом, банк сейчас финансово стабилен и во вливаниях для поддержания текущей деятельности не нуждается.

Другое дело, что перед банком стоят серьезные задачи, которые необходимо решить в короткие сроки. Одно из основных положений стратегии Промсвязьбанка состоит в том, что банк должен оставаться универсальным, то есть помимо работы с ОПК ПСБ должен в равной степени развивать и рыноч-

ные сегменты бизнеса. Для гражданских бизнес-линий также установлены достаточно амбициозные цели. Однако и для сопровождения ГОЗ, и для расширения работы с розничными клиентами, малым и крупным бизнесом банку требуется соответствующий капитал. Поэтому в 2018 году нам было выделено на увеличение капитала около 25 млрд руб. Это средства, позволившие нам наращивать портфель и проводить операции, которые опять же связаны не только с сопровождением оборонного заказа, но и, например, с кредитованием физлиц, военной ипотекой, поддержкой МСБ. По многим из этих направлений, кстати, в прошлом году мы показали значительный рост.

Банк разворачивает свои ресурсы, наращивает возможности и по этой причине, конечно, какое-то время будет нуждаться в дополнительном капитале. Это импульс, который банку, прошедшему санацию, объективно необходим. Но это, отмечу, не должно превращаться в тенденцию — эта история может длиться максимум три года, до 2021 года. Максимальный объем докапитализации был согласован на уровне в 50 млрд руб. После 2021 года, согласно нашей стратегии, банк выйдет на ту операционную модель, которая позволит ему быть полностью самодостаточным и с точки зрения прибыльности, и с точки зрения рентабельности.

— А стратегия Промсвязьбанка уже согласована?

ПЕТР ФРАДКОВ

Председатель ПАО «Промсвязьбанк». Родился 7 февраля 1978 года в Москве. В 2000 году окончил Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России по специальности «мировая экономика». В 2007 году окончил бизнес-школу Кингстонского университета по специальности «мастер делового администрирования». В том же году получил диплом «мастер делового администрирования» в Академии народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. В 2000–2004 годах — эксперт 1-й категории, заместитель представителя Внешэкономбанка в Соединенных Штатах Америки, начальник отдела Внешэкономбанка СССР. В 2004–2005 годах — заместитель генерального директора ОАО «Дальневосточное морское пароходство». В 2005–2007 годах — заместитель директора дирекции — директор департамента, первый заместитель директора дирекции Внешэкономбанка СССР (с 8 июня 2007 года — государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»). С июня 2007 года — член правления — заместитель председателя Внешэкономбанка. С 2011 года по апрель 2018 года — председатель правления — генеральный директор ОАО «Эксар». С октября 2011 года — член правления Внешэкономбанка. С декабря 2014 года — первый заместитель председателя Внешэкономбанка — член правления. С 2015 года по апрель 2018 года — генеральный директор АО «Российский экспортный центр». С апреля 2018 года по сентябрь 2018 года — УКФКБС, руководитель временной администрации ПАО «Промсвязьбанк». Сентябрь 2018 года — председатель ПАО «Промсвязьбанк».

— Да, набсовет банка утвердил стратегию буквально несколько недель назад. Подготовка программного документа и его согласование затребовали больше времени, чем мы первоначально рассчитывали. Это был достаточно трудоемкий процесс, затрагивавший много сторон. Помимо этого, Промсвязьбанк сам по себе уникальный пример как минимум для российского рынка. В России еще не было опыта создания не только опорного банка для оборонки и оборонного заказа, но и банка, кото-

рый будет совмещать это направление работы с гражданским сегментом, то есть оставаться универсальным. Стратегия затрагивает все сегменты бизнеса, в которых мы работаем, поэтому требовала тщательной проработки. Сказывался и срок планирования: мы должны были разработать документ, прописывающий наше развитие до 2023 года. Более того, мы были привязаны к срокам подготовки и запуска новой госпрограммы вооружений, которая должна охватить период с 2024 по 2033 год.



АНДРЕЙ ЛЮБИМОВ / RBC / TASS

— Вы сказали, что помимо основной деятельности будете изучать и гражданское направление. Санкции этому не помеха?

— За обсуждением санкций мы, конечно, следим. Не могу сказать, что радостно их ждем, но к ним готовимся. Проработали большинство негативных сценариев: основные мероприятия по снижению возможных отрицательных эффектов санкций были проведены еще в прошлом году. И особых сложностей от ограничительных мер мы не ожидаем. Банк сократил валютную составляющую — как по активам, так и по пассивам. Доля валютных активов сокращена с 17,5% до 7,7%, валютных пассивов — с 12,6% до 6,1%. Сокращена доля расчетов в долларах — теперь она менее 10%, а риски по активам снизились более чем на 90%. Мы также заметили валютную составляющую бизнеса в пользу российского рубля. Международный бизнес сворачивать не планируем, будем развивать сотрудничество со странами Ближнего Востока, Азии, Латинской Америки, странами СНГ в национальных валютах.

Банк в любом случае будет продолжать работать со всеми категориями клиентов, включая корпоративный бизнес, малый и средний бизнес, физических лиц. А операции по всем платежным картам будут полностью доступны в POS-терминалах и банкоматах на всей территории России.

— Как быть с оборонными госкорпорациями в лице «Роскосмоса» и «Ростеха», которые обладают

собственными опорными банками?

— У нас никаких предубеждений нет: мы готовы вести конструктивный диалог со всеми, с кем партнерство принесет общую выгоду. Тем более что глобально у нас общие цели — мы все работаем на развитие российской экономики, рост ее научного потенциала, повышение обороноспособности страны.

— То есть если предприятие условного «Ростеха» к вам придет и протянет руку, то по ней не ударите?

— Точно нет. Но это должно быть такое общее взвешенное решение, что лучше сделать так, а не по-другому. Мы из этого исходим.

— Какие задачи ставите на 2019 год в целом?

— По результатам первого квартала у меня есть основания полагать, что год сложится крайне успешно. Капитал банка вырос до 131 млрд руб., мы с запасом выполняем все нормативы достаточности капитала. Банк показал существенный рост чистого процентного дохода — в 2,1 раза год к году, а именно 12,6 млрд руб. А средства на счетах клиентов увеличились на 10%, до 1,2 трлн руб. По темпам роста в розничном кредитовании мы уже сейчас один из лидеров отрасли. За 2018 год активы в рознице — как в гражданском, так и в специальном сегменте — выросли более чем на треть, в первом квартале 2019 года мы сохранили этот темп и планируем активно наращивать объемы кредитования частных лиц. В 2019 году мы ожидаем продолжения развития банка, увеличения рыночной доли во всех ключевых биз-

ПРОМСВЯЗЬБАНК

Универсальный банк с государственным участием, основанный в 1995 году. Входит в топ-10 крупнейших банков России и в список системно значимых кредитных организаций, утвержденный Центробанком. Promsvyazbank выбран в качестве опорного банка для операций по гособоронзаказу и крупным госконтрактам. Услугами банка пользуются свыше 200 тыс. юридических лиц, в том числе более 10 тыс. крупных корпоративных клиентов, а также 2,5 млн физических лиц.

По итогам первого квартала 2019 года, согласно данным отчетности по МСФО, активы банка составляют 1,4 трлн руб., увеличившись на 12% относительно начала года. Собственные средства (капитал) составляют 149 млрд руб. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» Promsvyazbankу был присвоен рейтинг кредитоспособности на уровне ruA-, рейтинговым агентством АКРА — кредитный рейтинг на уровне AA-(RU) с прогнозом «стабильный».

Региональная сеть Promsvyazbanka насчитывает более 300 офисов, более 10 тыс. банкоматов (включая банкоматы банков-партнеров) и более 200 терминалов самообслуживания по всей России. Продукты и услуги представлены в подавляющем большинстве регионов, охватывающих порядка 88% населения России.

несегментах и повышения операционной эффективности. Но главная задача — за 2019 год окончательно сформировать продуктовую линейку.

Мы также будем продолжать активно развивать наши компетенции как консультационного центра для предприятий ОПК. Для отрасли, как вы помните, были установлены достаточно высокие показатели по диверсификации производства, которая необходима для того, чтобы заменить сокращающиеся объемы ГОЗ. К 2025 году доля гражданской продукции должна быть доведена до 30%, а к 2030 году — уже до 50%. Согласно прогнозам, промежуточная цель на 2020 год уже перевыполнена — нужно было довести процент диверсифицированной продукции до 17%, а в среднем по рынку показатель может достигнуть уже 20,7%. Но здесь надо двигаться дальше, и предприятиям ОПК, зачастую имеющим слабое понимание граждан-

ского рынка, сфер невоенного применения технологий, принципов продвижения товаров в рыночной среде, поддержка просто необходима. В первую очередь, как банк, мы, конечно, будем развивать инвестиционную составляющую, потребности в которой у ОПК, чего скрывать, существенны. По нашим оценкам, если соотношение объема инвестиций в военные предприятия будет на уровне средних значений за последние десять лет, то на выполнение целей по достижению доли гражданской продукции суммарно до 2030 года может потребоваться порядка 2 трлн рублей, или по 200 млрд руб. в год. Поэтому очевидно, что Promsvyazbankу есть где развернуться, и мы приложим все силы для того, чтобы поддерживать курс на рыночную диверсификацию и выпуск конкурентоспособной продукции двойного и гражданского назначения. Все возможности у банка для этого есть ●

ЦБ СДЕЛАЛ НОВУЮ СТАВКУ

БАНКИ ОТВЕТИЛИ СВОИМИ СТАВКАМИ ПО КРЕДИТАМ

14

июня по итогам заседания совета директоров Центральный банк принял решение снизить ключевую ставку с 7,75% до 7,5% годовых. В последний раз ставка пересматривалась в декабре прошлого года — была повышена на 0,25 процентного пункта (п. п.), до 7,75%. Основной причиной текущего пересмотра стало замедление инфляции — в мае она составила 5,1% в годовом выражении против 5,2% в апреле, на 10 июня снизилась до 5%.

На возможность такого решения ЦБ указывали инфляционные ожидания. В середине мая такую возможность подтвердила зампред ЦБ Ксения Юдаева. «При развитии ситуации в соответствии с базовым прогнозом Банк России допускает возможность дальнейшего снижения ключевой ставки на одном из ближайших заседаний совета директоров и переход к нейтральной денежно-кредитной политике до середины 2020 года», — говорится в сообщении. Эти слова рынок расценил как сигнал к дальнейшему снижению ставки в этом году. «Руководство ЦБ не исключает еще два снижения процентной ставки в этом году. Это дает рынку гарантии, что макроэкономическая ситуация стабильна», — отмечает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова.

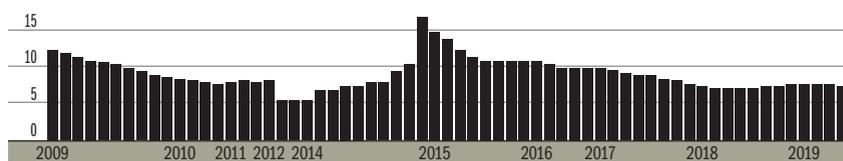
Смягчение ДКП ведет к снижению стоимости фондирования для банков, а значит, и ставок по кредитам частных и юридических лиц. «В апреле—мае ряд крупных банков сократили ставки по отдельным депозитным продуктам, также начали снижаться ставки по ипотечным кредитам, — заявила глава ЦБ Эльвира Набиуллина. — Принятое решение о снижении ключевой ставки, тот сигнал, который мы дали, закрепит эти тенденции». Ряд банков понизили ставки по ипотеке и другим кредитам для физлиц. Так, Промсвязьбанк объявил о понижении ставки по ипотеке на 0,6 п. п. Минимальная ставка там теперь составляет 9,6% годовых.

Стоимость заимствований для компаний имеет большое значение для экономики. По словам директора департамента операций на финансовых рынках

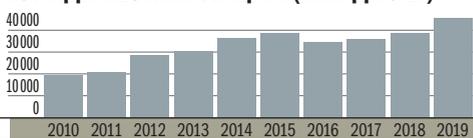
банка «Русский стандарт» Максима Тимошенко, в целом для экономики понижение ставки всегда позитивная новость для предприятий реального сектора, чья долговая нагрузка будет обходиться дешевле, поскольку для них тоже высока вероятность снижения процентов по кредитным линиям. «Сегмент малого и среднего бизнеса при реализации сценария снижения ставок также может реализовать отложенный спрос на заемные средства, что может привести к росту оборота в сегменте», — отмечает господин Тимошенко.

Аналитики не ждут быстрого и симметричного снижения ставок по всем секторам экономики. «Непосредственная динамика ставок в разных сегментах зависит от уровня рисков в них и не может полностью определяться действиями регулятора», — отмечает Наталия Орлова. По мнению финансового аналитика «БКС Премьер» Сергея Дейнеки, снижение ставок по кредитам для малого и среднего бизнеса будет происходить медленно и с большим временным лагом по сравнению с динамикой корректировки ставок в других сегментах кредитования. «В этой связи темпы роста кредитования МСБ будут зависеть от эффективности реализации госпрограммы субсидирования ставок по кредитам МСБ, а также от общей экономической ситуации в стране», — отмечает господин Дейнека ●

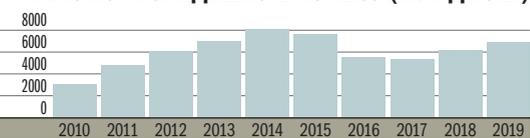
КАК МЕНЯЛ СТАВКУ ЦБ РФ В 2009–2019 ГОДАХ (%)



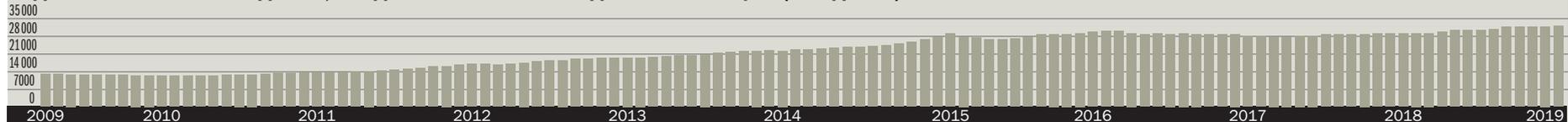
ОБЪЕМ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛРД РУБ.)



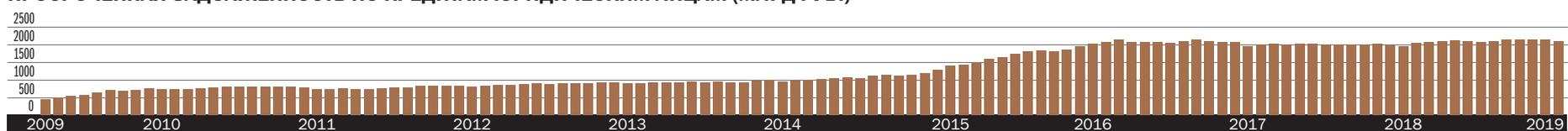
ОБЪЕМ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ (МЛРД РУБ.)



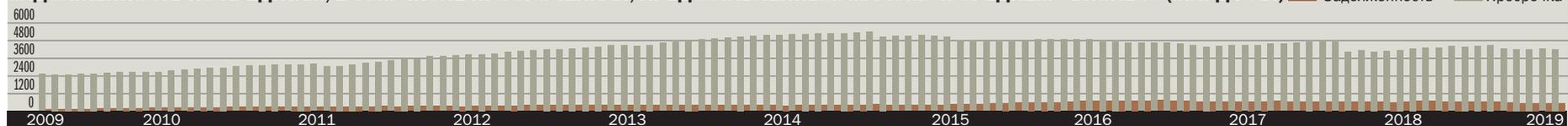
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛРД РУБ.)



ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛРД РУБ.)



ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРОСРОЧЕННАЯ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ (МЛРД РУБ.)



БАНК ВОЕННОЙ ТАЙНЫ

Идея создания специального банка для обслуживания оборонзаказа возникла осенью 2017 года. Тогда многие банки—участники системы задумались о том, чтобы минимизировать риски санкций из-за работы с оборонной отраслью. Но была и еще одна причина — сделать контроль за расходом соответствующего бюджета максимально прозрачным и эффективным.



В августе 2017 года президент США Дональд Трамп подписал закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (CAATSA), согласно которому любое лицо, осуществляющее существенные транзакции с российскими военными, может подвергнуться санкциям. Первой реакцией российского правительства стало решение засекретить список банков, которые обслуживают оборонную отрасль. Но уже тогда — осенью 2017 года — стал активно обсуждаться вопрос о создании специального банка для работы с гособоронзаказом. Обсуждались разные варианты, и выбор был сложным, так как такой банк должен обладать рядом важных характеристик — например, иметь широко разветвленную филиальную сеть. Поэтому после долгих дискуссий было решено наделить этим статусом Промсвязьбанк, который как раз к тому моменту перешел из частных рук в государственное владение. «ОПК — это тысячи предприятий, многие из которых находятся в регионах,— говорил председатель правления «Промсвязьбанка» Петр Фрадков.— Другие банки, которые обсуждались, такой сеткой не располагают», добавляя, что важен размер банка с точки зрения его работы с крупными клиентами.

Надо отметить, что абсолютного аналога оборонного банка в мире не существует. Это связано с тем, что ситуация, в которой оказалась российская оборонная отрасль, по-своему уникальна. У тех стран, в отношении которых не действуют санкции, нет мотивации для выделения специального банка для обслуживания оборонки. У отдельных стран санкции настолько жесткие, что вся экономика находится под их давлением и нет смысла как-то обособлять оборонную промышленность. Таким образом, в основном в мире действует практика, когда у крупных банков работают специальные подразделения по обслуживанию ОПК. Некоторые банки (например, в Австрии) специализируются на обслуживании военных (как физлиц). Кроме того, есть компании, которые

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Екатерина Кузьмина/**
RBC/TASS,
РИА Новости



ЕКАТЕРИНА КУЗЬМИНА / RBC / TASS

размещают облигации и предлагают инвестиционные консультации.

Впрочем, и Промсвязьбанк по плану не должен превращаться в банк, который работает только с ОПК. До 2018 года Промсвязьбанк развивался как универсальный банк, входил в топ-10 частных банков с кредитным портфелем почти 1 трлн руб., в котором доминировал корпоративный блок. Именно поэтому было принято решение сохранить все компетенции Промсвязьбанка и развивать в нем параллельно гражданский и военные блоки.

Из чего состоит ОПК в России

Однозначно определить сектор ОПК непросто. В целом можно говорить о реестре ОПК, который утвержден постановлением №96 правительства РФ от 20 февраля 2004 года. Реестр, в который сегодня входит более 1,3 тыс. предприятий, ведет и ежегодно корректирует Минпромторг РФ. Однако часть из включенных в список компаний назвать предприятиями ОПК в традиционном смысле достаточно сложно, так как среди них присутствуют, например, крупная нефтяная компания, компании черной металлургии, легкой промышленности и т. д. Строго говоря, напрямую к ОПК относится порядка 800–900 предприятий, выручка которых превышает 4 трлн руб. в год.

Финансирование оборонного комплекса — это гигантская статья расходов в бюджете, и потому неизбежно встает вопрос об эффективном использовании этих денежных средств. Так, в бюджете 2019–2021 годов заложены расходы на национальную оборону в размере 2,9 трлн руб. на 2019 год, 3 трлн руб. на 2020 год и 3,2 трлн руб. на 2021 год. Около 50% от этой суммы будет формировать государственный оборонный заказ, который будет од-



РИА НОВОСТИ



ной из составляющих выручки сектора ОПК. Также выручку сектора формируют экспорт и гражданская продукция. Экспорт военной продукции находится на уровне \$15 млрд в год. Доля гражданской продукции в производстве сектора ОПК в 2018 году составила 21%, к 2025 году стоит цель увеличить ее до 30%. Если эта цель будет достигнута, то гражданская продукция будет основным драйвером роста сектора ОПК в перспективе, так как по остальным статьям выручки существенного роста не ожидается. Впрочем, цель роста доли гражданской продукции еще более амбициозна. Президент России Владимир Путин поставил задачу довести долю высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в производстве предприятиями оборонно-промышленного комплекса до уровня не менее 50% к 2030 году.

Высокий уровень компетенций предприятий ОПК, их практический опыт в создании инновационной, если можно так сказать, продукции военного назначения позволяет надеяться на достижение данных показателей, считает директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов. «Но здесь важно, чтобы сложившиеся российские нефтегазовые гранды и иные возможные потребители гражданской продукции ОПК были их партнерами, а не просто формальными заказчиками», — уточняет эксперт. — Такое сотрудничество и позволит достичь нужной доли». По его мнению, также важным игроком должен быть Минпромторг России и его Фонд развития промышленности в части финансовой (дешевой) поддержки стартапов предприятий ОПК, субсидирования стоимости привлеченного финансирования, а также продвижения продукции отечественного ОПК среди российских предприятий. «Адаптация организаций

ОПК к рыночным условиям при реализации продукции гражданского назначения должна так или иначе произойти, без нее сложно представить дальнейшее развитие отрасли», — подчеркивают в Промсвязьбанке, добавляя, что активно участвуют в этой работе.

В первую очередь речь идет о финансовой поддержке проектов по диверсификации продукции. В этом контексте задача банка — предложить предприятию продукт под конкретный проект с учетом его сроков и масштаба, а также учитывая будущую потребность в кредитовании. «Понимая все взаимосвязи между предприятиями, банк имеет возможность закрывать финансовые разрывы, возникающие из-за длинных циклов производства», — уточняют в Промсвязьбанке. — При этом такой комплексный подход снижает риски, а следовательно, и ставку, большая часть величины которой, как известно, — это совокупность различных рисков. Но эти вложения должны быть экономически целесообразны. Безусловно, мы знаем рынок, обладаем глубокой экспертизой, анализируем направления и возможности для продвижения и реализации продукции предприятий отечественного ОПК, готовы к реализации нестандартных сложных сделок».

Зачем нужен банк для ОПК?

Четкий контроль за целевым использованием каждого бюджетного рубля — задача, которую сегодня своими силами выполняет Минобороны. Но очевидно, что наличие опорного банка позволяет улучшить эту систему, включив в нее, с одной стороны, еще одно ответственное звено, с другой — сконцентрировав в одном месте всю цепочку финансирования. «Консолидация кредитов ОПК в одном банке с учетом

«Банк должен быть таким, в котором сконцентрируется большая часть средств гособоронзаказа»

наличия у него соответствующих компетенций и понимания специфики сегмента ОПК позволит повысить эффективность и прозрачность расчетов при исполнении гособоронзаказа, а также предложить оптимальные кредитные продукты оборонным предприятиям (в том числе по более низким ставкам за счет предоставления банку дешевого фондирования от государства)», — считает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Мария Зинина.

В Промсвязьбанке объясняют, как складывается экономия. «ГОЗ может снизить стоимость фондирования для банка, что, в свою очередь, позитивно отразится на ставке по кредиту для предприятий отрасли», — уточняют в Промсвязьбанке. — Если благодаря остаткам на счетах предприятий ОПК фондирование для банка будет меньше хотя бы на 1,5–2 процентных пункта, то на аналогичную величину снизится и стоимость ресурсов для компаний». Недавно вице-премьер Юрий Борисов, курирующий ОПК, сообщил, что предприятия ОПК ежегодно тратят на проценты по кредитам 135 млрд руб. «Средневзвешенная процентная ставка по кредитным ресурсам составляет около 9%, то есть 1,5–2 процентных пункта дают экономии порядка 2–3 млрд руб. в год», — подсчитывают в Промсвязьбанке.

Вопрос цены — принципиальный для предприятий ОПК, указывает директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов. «Известно, что предприятия ОПК достаточно жестко регулируются в вопросах ценообразования и не могут похвастаться высокой рентабельностью», — поясняет эксперт. — У многих предприятий имеется и тяжелое наследие прошлых лет. Так что чем ниже процентная ставка по кредитам или комиссия по гарантиям, тем самым банки помогут более эффективно работать оборонке».

Второй важный момент — сроки предоставления финансирования. «Не секрет, что Минобороны, как основной заказчик их продукции, заключает долгосрочные контракты, или по проектам техперевооружения необходимы долгосрочные ресурсы, и тут надежда на банковскую систему, — про-

должает господин Пухов. — У предприятий ОПК достаточно сложная жизнь, и многие изделия начинают разрабатываться или производиться до официального заключения контракта, и в этом случае важен компетентный, объективный подход банковских клерков к оценке возможности кредитования, а не бездушное изучение бухгалтерских балансов».

Режим единого окна

Собрать компании ОПК в одном месте — читай, кредитном портфеле — задача не из простых. Дискуссии о механизме передачи этих кредитов в Промсвязьбанк велись почти год, и до сих пор процесс не завершен. Как сообщил глава Промсвязьбанка Петр Фрадков на встрече с президентом Владимиром Путиным 7 мая, на данный момент Промсвязьбанк сопровождает порядка 40% оборонных контрактов, что выводит его в один из банков-лидеров по этой части. «Саккумулировав ресурсы, банк уже начал кредитовать предприятия отрасли, и кредитует достаточно активно. Буквально на последнюю отчетную дату мы говорим о почти 200 млрд руб. поддержки предприятий оборонно-промышленного комплекса», — уточнил Петр Фрадков.

Ключевая цель стратегии Промсвязьбанка более амбициозна — к 2021 году опорный банк намерен собрать в своем портфеле до 70% контрактов всего оборонно-промышленного комплекса. Ускорить эту работу помогут законодательные изменения, в том числе статус опорного банка отрасли. Как отметил Петр Фрадков, сейчас эта работа завершается, соответствующие законопроекты уже подготовлены. «Я исхожу из того, что банк должен быть таким, в котором сконцентрируется большая часть средств гособоронзаказа, — ранее заявлял в интервью газете „Коммерсантъ“ Петр Фрадков. — И делаться это будет для того, чтобы военному ведомству, как самому крупному заказчику вооружений и техники, было проще отслеживать платежи по кооперации. Иными словами, это дополнит функционал действующей системы мониторинга гособоронзаказа, позволит жестко контролировать использование каждого бюджетного рубля» ●

ИНВЕСТОРЫ УХОДЯТ ПОВСЕМЕСТНО

ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВЫВЕЛИ ИЗ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ \$2 МЛРД

Десятый месяц подряд международные инвесторы сокращают вложения на российском фондовом рынке. По данным «Денег», в июне из российских фондов было выведено \$240 млн, а с сентября прошлого года — почти \$2 млрд. Инвесторы распродают рискованные активы на большинстве рынков развивающихся и развитых стран. В качестве тихой гавани управляющие выбирают фонды японских акций, а также облигации развитых стран.



данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют об усилении бегства международных инвесторов с российского рынка акций. По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), за четыре недели, закончившиеся 12 июня, фонды, ориентированные на российский фондовый рынок, потеряли \$240 млн. Это в полтора раза больше оттока, зафиксированного месяцем ранее (\$160 млн). К тому же минувший месяц стал десятим подряд, когда иностранные инвесторы выводят деньги с российского рынка акций, за это время они забрали почти \$2 млрд.

Массовые выводы

Распродажа акций ведется не только на российском рынке, но и на всех рынках развивающихся стран. По оценкам «Денег», в целом из фондов emerging markets в июне международные инвесторы вывели почти \$8 млрд против \$4 млрд месяцем ранее. Столь стремительно международные инвесторы не сокращали вложения на рынках развивающихся стран с июня 2018 года. В начале прошлого лета рынки были встревожены ужесточающейся денежно-кредитной политикой Федеральной резервной системы США, а также торговым противостоянием между США и Китаем. В итоге в июне прошлого года отток из фондов развивающихся стран составил почти \$11 млрд.

Как и год назад, основным раздражителем на мировом рынке остается торговое противостояние между США и Китаем. По словам главного макроэкономиста, руководителя исследований проблем будущих поколений Julius Baer Норберта Рюкера, беспокойство у инвесторов вызывает анонсирование Вашингтоном импортных пошлин на мексиканские товары, а также рост вероятности введения подоб-

ных мер против Индии и Китая. «Принимая во внимание элемент неожиданности и непредсказуемости последних событий, растут риски торможения глобальной экономики», — отмечает господин Рюкер.

Согласно последним оценкам Международного валютного фонда (МВФ), в 2020 году мировой ВВП может сократиться на 0,5% (или на \$455 млрд) в результате торговых войн. «Принципиальная угроза проистекает от продолжающейся напряженности в торговле», — говорится в заявлении директора-распорядителя МВФ Кристин Лагард. По словам директора УК «Сбербанк Управление активами» Евгения Линчика, в мае начали появляться первые очевидные признаки надвигающейся рецессии в США: вышли плохие данные по рабочим местам, индексу деловой активности. «Это явилось причиной ухода денег с развивающихся рынков, которые обычно выглядят слабее при глобальном экономическом замедлении, в более безопасные развитые», — отмечает господин Линчик.

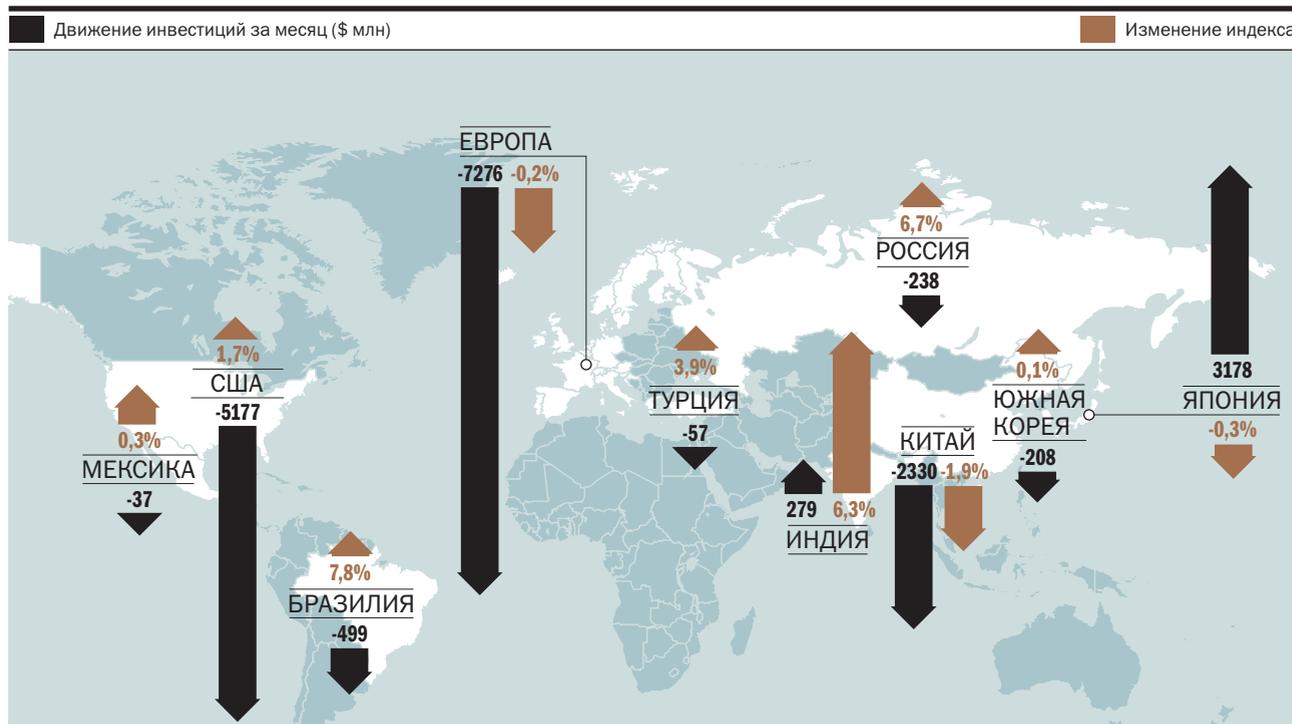
Риски замедления мировой экономики отразились и на сырьевых рынках. В июне стоимость североморской нефти Brent впервые с начала года опустилась ниже уровня \$60 за баррель. Такое поведение цен на нефть оказало негативное влияние на отношение международных инвесторов к российскому рынку акций, больше 50% которого представляют компании нефтегазовой отрасли. «Иностранные инвесторы не слишком любят утруждать себя сложным и глубоким анализом развивающихся рынков. Россия в среднем рассматривается ими в качестве сырьевой экономики с относительно большим потенциалом и значительными рисками», — отмечает старший аналитик ИТS WM Георгий Окромчедлишвили.

Если в ближайшие месяцы цены на нефть не восстановятся, то отток из российских акций со стороны международных инвесторов может уско-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.





BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

рится, считают аналитики. Дополнительное давление на рублевые активы может оказать сезонный фактор. «С учетом приближения конца второго квартала и завершения периода „отсечек“ по дивидендам большинства российских компаний можно ожидать фиксацию прибыли в российских акциях», — считает руководитель отдела аналитических исследований Альфа-банка Борис Красноженов.

Развитые рынки в общем тренде

Не удержались в стороне от общего тренда и фонды, ориентированные на вложения в рынки развитых стран, но оттоки из них резко сократились. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более \$11 млрд, что почти вчетверо меньше вывода, зафиксированного месяцем ранее. Наиболее сильно инвесторы сократили продажи американских фондов. По данным EPFR, в июне клиенты фондов, ориентированных на фондовый рынок США, вывели около \$5 млрд, что в пять раз меньше объема средств, выведенного в прошлом месяце.

Поддержку американскому рынку акций оказывает смягчившаяся ритори-

ка представителей ФРС США. Представители регулятора в июне отмечали возможность снижения процентных ставок в случае, если внешнеторговые конфликты окажут негативное влияние на экономику страны. В таких условиях рынок оценил вероятность снижения ставки ФРС в июле на уровне 88%. Ряд экспертов говорят о снижении ставки до 0% на горизонте 12–18 месяцев. «Такая политика ФРС может поддержать рынок американских акций и казначейских облигаций США и других развитых стран», — считает Борис Красноженов.

Замедлили бегство инвесторы и из Европы. По оценкам «Денег», европейские фонды лишились в июне \$7 млрд, что вдвое ниже объема средств, выведенных в мае. По словам аналитиков, международные инвесторы сократили продажи на фоне улучшения прогнозов состояния экономики региона. В июне Европейский центральный банк (ЕЦБ) улучшил прогнозы роста экономики и потребительских цен в еврозоне на 2019 год. Руководство ЕЦБ ожидает, что ВВП валютного блока в текущем году вырастет на 1,2%, а не на 1,1%, как ожидалось ранее. Прогноз инфляции был повышен до 1,3% с 1,2% в марте.

Среди рынков развитых стран спросом пользуется только японский рынок акций. По данным EPFR, японские фонды привлекли за минувший месяц \$3,2 млрд, что в полтора раза выше оттока, зафиксированного месяцем ранее. Япония выглядит предпочтительнее, 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. «Правительство страны продолжает так называемую программу бесконечного количественного смягчения, что поддерживает интерес инвесторов к японским инструментам», — отмечает Борис Красноженов.

По мнению Евгения Линчика, аномальному поведению японских фондов способствует репатриация японских денег из США. «Исторически японские банки значительно инвестируют в американские активы на фоне роста глобальной экономики, так как считается, что американские корпорации наиболее успешны в период роста, и возврат на капитал в этом случае выше, чем в Японии. Но в период кризиса японские банки репатрируют свои деньги обратно, и, как следствие,

мы видим движение из доллара в иену», — поясняет господин Линчик.

Защитные инвестиции

Оставшийся объем высвобожденной ликвидности инвесторы направляют на покупки консервативных фондов — облигаций и денежного рынка. По данным EPFR, в июне в фонды данных категорий поступило соответственно \$33 млрд и \$88 млрд. «На фоне надвигающегося кризиса происходит переток денег из фондов акций в фонды облигаций», — отмечает Евгений Линчик.

Впрочем, инвесторы очень разборчивы в выборе облигационных фондов. По словам аналитиков, основной объем средств идет на покупку казначейских облигаций США и других развитых стран. «В США наблюдается приток средств в фонды денежного рынка впервые с 2008 года, в то время как доходность по 10-летним немецким облигациям обновляет исторические минимумы. С учетом низкой ликвидности у портфельных управляющих в США мы можем видеть сокращение позиций в бумагах на рынках развивающихся стран и увеличение веса в американских бумагах», — отмечает Борис Красноженов ●

ВОЕННЫЕ ДЕНЬГИ

СКОЛЬКО СТРАНЫ ТРАТЯТ НА ОБОРОНУ

Военные расходы стран растут который год подряд. Это связано как с плановой модернизацией армий, так и с наращиванием военной мощи отдельных стран в связи с появлением на карте мира новых горячих точек. «Деньги» выяснили, сколько правительства стран тратят на армию и создание собственного вооружения, сколько зарабатывают на продаже оружия и кто обеспечивает финансирование оборонного сектора.



Равнение с одной переменной

По подсчетам Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI), общемировой объем трат на военные нужды вырос в 2018 году на 2,6%, до \$1,82 трлн. По этому показателю мир вернулся в эпоху холодной войны. Просто теперь в военной мощи с США соревнуется не Советский Союз, а Китай. Тем примечательнее, что военные расходы КНР, выросшие за последнее десятилетие почти вдвое, теперь почти идентичны тратам СССР накануне его распада. По данным SIPRI, военный бюджет Китая в 2018 году составил \$250 млрд — это приблизительная цифра, так как точных данных власти КНР не раскрывают. Для сравнения: в 1989 году расходы СССР на вооружение составляли \$269 млрд, а в последний год его существования — \$227 млрд.

Но ни СССР тогда, ни Китай сейчас по-настоящему конкурировать с Соединенными Штатами не могли и не могут. Бюджет Пентагона за эти десятилетия почти неизменно оказывался более \$600 млрд. В 2018 году США потратили на оборону \$649 млрд — в 2,5 раза больше Китая и более чем в 10 раз больше России.

ТЕКСТ **Кирилл Сарханянц**
ФОТО **Reuters, Ju Zhenhua/
Xinhua via ZUMA
Wire/TACC, Deng Hua/
Xinhua via ZUMA
Wire/TACC**

По подсчетам SIPRI, военный бюджет России в 2018 году составил всего \$61,4 млрд. При этом само Министерство обороны России заявляло о \$46 млрд. Этого, по словам министра обороны Сергея Шойгу, достаточно для проведения планового перевооружения вооруженных сил. Именно с выполнением программы модернизации армии был связан постоянный рост военных расходов России с 2010 по 2015 год, отмечается в докладе Стокгольмского института. За этот период показатели роста расходов варьировались от 4,9% до 16%. Показатель 2016 года оказался положительным (+7,2%) только за счет выплаты правительством долга перед военными предприятиями в размере \$11,8 млрд. А уже в 2017 году было зафиксировано резкое падение затрат на военные нужды на 19%. Военный же бюджет США Минобороны России оценивает в \$707 млрд.

«Это гигантский бюджет. И конечно, если мы будем работать „вдогонку“, то мы обречены на поражение просто по несопоставимости возможностей и ресурсов. И в этой связи мы должны искать свои какие-то подходы к обеспечению безопасности страны», — заявлял советник главы Минобороны Андрей Ильницкий.

России и правда будет сложно тягаться с США по дороговизне армии. Дело в том, что на военные нужды российские власти и так выделяют 3,9% от ВВП — столько же выделялось и десять лет назад. В то же время Белый дом за последнее десятилетие сократил расходы на армию на 17%, а доля военных расходов от ВВП снизилась с 4,6% до 3,2%. И все равно ни одна страна в мире даже близко не может подобраться к США по уровню военных трат. По размеру военного бюджета Штаты занимают долю в 36% от общемирового объема.

Не так много в мире и стран, управляющих на военные нужды больше 3,9% от своего ВВП, которые тратит Россия. Из крупных военных держав это только Саудовская Аравия, позволяющая себе тратить на вооружение около 9% от внутреннего валового продукта. Из списка топ-40 стран по военным расходам впереди России по этому показателю еще Оман (8,2% от ВВП), Алжир (5,3%), Кувейт (5,1%) и Пакистан (4%). Но их военные бюджеты в разы меньше российского. Средний же размер доли военного бюджета от ВВП по миру составляет



REUTERS



2,1% — самый низкий показатель со времен окончания холодной войны.

В целом военные траты в 2018 году выросли почти во всех регионах. Исключениями стали Африка и Ближний Восток. Военные бюджеты в целом по африканскому региону сокращаются уже четвертый год подряд, на этот раз падение составило 8,4% — до \$40,6 млрд. Статистика же SIPRI по Ближнему Востоку довольно условна — в ней отсутствуют данные сразу четырех крупных игроков в регионе: Катара, Сирии, ОАЭ и Йемена. Без учета их статистики расходы стран этого региона на военные нужды сократились на 1,9%.

Тем не менее и среди представителей этих двух регионов есть страны, которые идут вразрез с региональными тенденциями. Например, общемировым лидером по наращиванию военного бюджета в прошлом году стало Буркина-Фасо — сразу +52% относительно 2017 года. Правда, траты этого африканского государства довольно скромны по мировым меркам, всего \$312 млн. Чего не сказать о Турции, выходящей из числа стран другого ре-

гиона с отрицательной динамикой расходов. Турецкие власти отрядили на военные нужды в 2018 году почти \$19 млрд, что примерно на четверть больше сумм, потраченных в 2017 году.

Трехполярное построение

Но мощь армии определяется не только и даже не столько размером военного бюджета. Огромную роль в оценке боеспособности армии страны играют численность военного персонала, объем вооружений и военной техники, ее техническая продвинутость, а также состояние инфраструктуры и наличие полезных ресурсов на территории страны.

Так, например, онлайн-ресурс Globalfirepower при составлении рейтинга армий мира учитывает более 50 показателей. На их основании выводится общий балл — чем ближе к нулю

оценка, тем мощнее армия страны. Согласно этому рейтингу, на текущий момент в мире есть три военных супердержавы — это США, Россия и Китай. Все они набрали в районе 0,06 балла. Для сравнения: у Индии, идущей в этом рейтинге на четвертом месте, 0,11 балла, а французская военная мощь оценивается уже в 0,16.

Министерства обороны стран не раскрывают данные о том, сколько в среднем страна тратит на обеспечение одного солдата. К тому же этот показатель будет слишком разниться в зависимости от звания и воинской должности, наличия или отсутствия целого ряда дополнительных выплат, а также рода службы — срочной или по контракту. И это только разница в зарплатах. Помимо этого, солдат необходимо обеспечить жильем, питанием и вооружением.

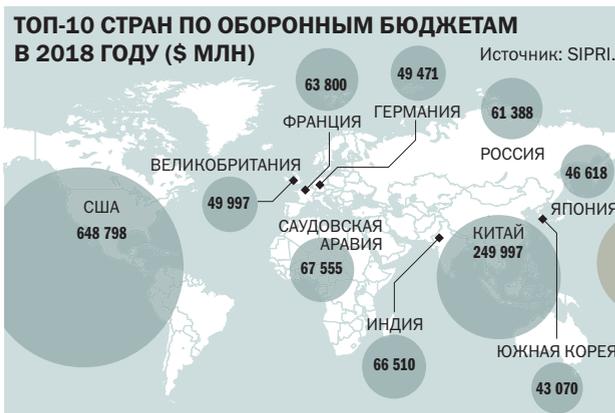
Единственное, что можно сделать в такой ситуации, — вывести усредненный показатель, но и он окажется крайне приблизительным. Делить военный бюджет страны на количество военнослужащих будет неверным, так как далеко не все расходы идут на обеспечение непосредственно солдат. Например, по словам господина Ильницкого, Россия тратит 70% военного бюджета на закупку и разработку оружия. Оставшаяся часть бюджета уходит как раз на зарплаты военнослужащих и поддержание военных объектов.

По данным Globalfirepower, воинский состав России на 2019 год насчитывает 1 013 628 человек. Это пятый показатель в мире. Исходя из бюджета в \$46 млрд, оглашенного Минобороны, один солдат обходится нашей стране в \$13 614 в год. Но повторимся — это очень грубый подсчет.

Производство и экспорт

С годами в мире становится все больше стран, разрабатывающих собственное вооружение. Вложение средств в НИОКР не только позволяет изба-

Не так много в мире стран, отправляющих на военные нужды больше 3,9% от своего ВВП, которые тратит Россия



КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ВООРУЖЕНИЙ

Источник: SIPRI.

МЕСТО	ОБЪЕМ ПРОДАЖ (\$ МЛН)	Компания	Страна
1	44 920	Lockheed Martin Corp.	США
2	26 930	Boeing	США
3	23 870	Raytheon	США
4	22 940	BAE Systems	Великобритания
5	22 370	Northrop Grumman Corp	США
6	19 460	General Dynamics Corp	США
7	11 290	Airbus Group	Панъевропейская
8	9 000	Thales	Франция
9	8 860	Leonardo	Италия
10	8 570	«Алмаз-Антей»	Россия
11	7 780	United Technologies Corp	США
12	7 750	L-3 Communications	США
13	6 470	Huntington Ingalls Industries	США
14	6 440	Объединенная авиастроительная корпорация	Россия
15	4 980	Объединенная судостроительная корпорация	Россия



виться от постоянной необходимости тратиться на импорт, но и дает возможность перестать быть зависимым от других государств и даже начать продавать свое оружие за рубеж.

Появление же на карте мира новых горячих точек помогает оборонным предприятиям нарастить доходы. Так, по данным SIPRI, в 2017 году объем продаж вооружений и военных услуг 100 крупнейшими военно-промышленными компаниями мира составил \$398,2 млрд, что на 2,5% больше показателя 2016 года и на 44% больше выручки крупнейших предприятий ОПК в 2002 году. При этом SIPRI из-за нехватки данных не учитывает в своей статистике Китай.

Мировым лидером на рынке вооружений по объему продаж вот уже многие годы остаются США. Именно американские производители занимают доминирующее положение в списке топ-100 компаний мира по объему продаж. В 2017 году их совокупный объем продаж вырос на 2% и составил \$226,6 млрд — это 57% от общего объема выручки компаний из рейтинга SIPRI. На втором месте в этом списке в течение 15 лет находилась Великобритания. Но в 2017 году ее потеснила Россия. Совокупный объем продаж оружия десяти российских компаний, входящих в топ-100, увеличился на

8,5% и составил \$37,7 млрд. В результате доля России достигла 9,5% от общего объема выручки 100 крупнейших компаний мира.

При этом впервые за все время составления рейтинга российская компания попала в первую десятку мировых производителей по уровню продаж. Ею стал концерн «Алмаз-Антей», чья выручка в 2017 году выросла на 17%, до \$8,6 млрд.

Лидерство США и России наблюдается и на международном рынке вооружений. По данным SIPRI, эти две страны занимают долю в 57% от общемирового объема экспорта оружия. Отметим, что Стокгольмский институт проблем мира рассматривает статистику не по годам отдельно, а пятилетками, и аналогичная ситуация была зафиксирована и по итогам 2009–2013 годов.

Что касается абсолютных цифр, то, по данным Army Technology, США в 2018 году экспортировали оружия на \$10,5 млрд. При этом страна закрыла контракты на поставку вооружений иностранным государствам общей стоимостью на \$55,6 млрд. Больше половины от экспортированного США за последние пять лет вооружения составили военные самолеты.

Россия занимает в этом рейтинге вторую строчку с \$6,4 млрд экспорта



оружия за прошлый год. Крупнейшими же импортерами российского вооружения являются Индия (27%), Китай (14%) и Алжир (14%). Как отмечает SIPRI, продажи Россией оружия за рубеж за период 2014–2018 годов снизились на 17% по сравнению с 2009–2013 годами. Связано это в первую очередь с сокращением закупок российской техники Индией и Венесуэлой. Причем в случае с Индией речь идет о падении на 42% по сравнению с предыдущей пятилеткой, а экспорт в Венесуэлу, переживающую тяжелейший экономический кризис, упал на 96%. замыкает же тройку лидеров среди стран—экспортеров вооружения Франция с показателем \$1,76 млрд.

Закупала же оружие активнее всех в 2018 году Саудовская Аравия, принимающая активное участие в военной операции в Йемене, а также обновляющая свое вооружение. Ее объем импорта в результате составил \$3,8 млрд. Вслед за ней идут сразу несколько стран, закупивших в прошлом году вооружения примерно на \$1,5 млрд.

Финансовое прикрытие

Оборонно-промышленный комплекс — это сложный механизм, совмещающий научные разработки,



REUTERS

производство и продажу вооружений. При этом выполнением оборонных заказов в России, например, занимаются сотни предприятий — как производители деталей, так и те, кто осуществляет сборку готовых механизмов. И зачастую для выполнения крупного заказа предприятиям нужны дополнительные средства в виде кредитов. Поэтому любая армия мира должна пользоваться поддержкой банковского сектора, особенно если речь идет о крупных военных державах.

По данным Centre Delas, за период 2011–2017 годов индустрия вооружений получила финансирование от банков в общей сложности на сумму в \$27,16 млрд. Сюда включены как кредиты, так и операции с облигациями и акциями компаний. Лидируют в этом рейтинге американские финансовые институты, обеспечившие поддержку военным предприятиям на \$7,99 млрд. На втором месте с серьезным отставанием расположилась Швеция (\$3,9 млрд). Россия не представлена в базе данных Centre Delas, однако, по данным «Денег», наши финансовые институты должны были бы расположиться на третьей строчке.

Есть у российского ОПК и еще одна особенность: в январе 2018 года правительство РФ приняло решение о наделении Промсвязьбанка функциями опорного банка всей оборонной отрасли. Изначально было при-

нято решение, что банк займется расчетами по гособоронзаказу, кредитованием предприятий ОПК и цепочки кооперации. Все соответствующие решения были приняты, сейчас же правительство готовит законопроект, согласно которому статус опорного банка для ОПК будет закреплен за Промсвязьбанком законодательно.

«Создание опорного банка для ОПК — уникальный прецедент, в мировой практике таких прямых аналогов нет. Есть банки, которые работают с ОПК, но это лишь одно из направлений их бизнеса, и неосновное, или, например, есть банки, которые специализируются на работе с военнослужащими, в том числе на иностранных территориях, — рассказал „Деньгам“ директор дирекции стратегии и проектов развития Промсвязьбанка Борис Ярышевский. — Промсвязьбанк будет включать в себя все эти функции, причем образующей будет работа как с ОПК, так и с цепочкой кооперации и военнослужащими. Одновременно с этим банк будет содействовать реализации задач государства в военно-промышленном комплексе в качестве ключевого финансирующего института, в том числе в рамках содействия диверсификации производства предприятий ВПК. При этом банк будет предоставлять весь комплекс финансовых решений и строить экологичную систему вокруг себя, направленную на решение задач сектора ВПК.

Это отличает и подход банка к сектору от остальных банков РФ, которые ранее работали с ОПК. При этом банк останется универсальным, предлагая услуги как сектору ОПК, так и рыночным клиентам».

У данной инициативы правительства есть две основные цели. Во-первых, такой подход экономически более выгоден для самих предприятий ОПК. «Для предприятий ОПК может снизиться стоимость привлечения кредитных средств, причем не только за счет того, что ГОЗ может быть источником фондирования, но и за счет снижения рисков, так как банк будет видеть всю цепочку кооперации по государственному оборонному заказу в комплексе. Мы готовы предложить ставку без дополнительной поддержки со стороны государства на 2–3% ниже рынка. Распределение по разным банкам не дает такого преимущества», — отмечает господин Ярышевский. А во-вторых, это позволяет обеспечить оборонный сектор финансированием в условиях международных санкций. Государство, концентрируя функции поддержки для ОПК в одном месте, с одной стороны, минимизирует санкционные риски для других финансовых организаций и институтов развития страны, а с другой — создает эффективный инструмент сопровождения государственного оборонного заказа и в целом обеспечения потребности сектора ВПК в финансировании ●



DENG HUA / XINHUA VIA ZUMA WIRE / TACC

ОБОРОННО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС

КАК ВОЕННЫЕ ЗАКАЗЫ БУДУТ КОНВЕРТИРОВАТЬСЯ В ГРАЖДАНСКИЕ

В последнее десятилетие государственный оборонный заказ играет важнейшую роль в загрузке мощностей предприятий оборонной промышленности. На перевооружение из бюджета были выделены триллионы рублей, за счет которых армия и флот должны получить новейшие образцы вооружений, способные обеспечить национальную безопасность государства. Однако после массового поступления этой техники и оружия потребности войск в большинстве случаев будут закрыты. Чтобы не лишиться набранного производственного темпа, у предприятий ОПК остается лишь один выход: переход на серийное производство гражданской продукции.



Разговоры о способности ОПК наращивать свой «гражданский портфель заказов» велись с начала 2000-х годов. Однако сами оборонные предприятия, которых на тот момент в России насчитывалось свыше 1,5 тыс. единиц, в этом процессе были фактически не заинтересованы. Для такого отторжения существовала целая совокупность причин. Они в условиях физической и моральной изношенности основных производственных мощностей хотели максимально долго сохранять уровень госзаказа по своему основному профилю: после периода тотального недофинансирования 90-х годов любая смена деятельности, тем более конверсия, могла привести к ухудшению и без того шаткого финансового положения. К 2010 году ситуация в ОПК поменялась: появились крупные холдинги, объединившие профильные заводы и компании под своим управлением, а на модернизацию их мощностей были выделены бюджетные деньги. Эти шаги были оправданы на фоне высоких требований военных к качеству и срокам поставки самой широкой номенклатуры оборонной продукции (от стрелкового оружия до межконтинентальных баллистических ракет). На фоне принятия Государственной программы вооружения (ГПВ) на 2011–2020 годы с рекордным объемом финансирования (только по линии Минобороны выделялось около 19 трлн руб.) конверсию оставили на откуп самим предприятиям, которые могли развивать гражданское направление за счет своих доходов. Остальные замкнулись на выполнение госзаказа. Ситуация изменилась только в 2016 году, когда сроки действия ГПВ прошли экватор: уже тогда стало понятно, что насыщение армии и флота вооружениями и техникой в настолько форсированных темпах не нужно. И тогда о конверсии заговорили вновь, но уже на уровне руководства страны. Тогда же и появились ее первые очертания: президент Владимир Путин поставил задачу довести к 2020 году долю гражданской продукции не менее чем до 17%, к 2025-му — до 30% от общего объема производства российского ОПК, к 2030 году — уже до 50%.

Мотивация властей в данном случае очевидна: в условиях неизбежного сокращения оборонного заказа (этот процесс обусловлен сокращением объемов закупок военным ведомством) мощности предприятий должны получать соответствующую загрузку. В некоторых случаях эта загрузка может обеспечиваться за счет экспортных заказов (например, за счет поставок боевой авиации или систем противозенитной и противоракетной обороны), но в условиях нестабильной геополитической обстановки (санкции, недобросовестная конкуренция и т. д.) этот рынок отмечается экспертами как высокорисковый. Однако на практике реализовать переход с выпуска оборонной на гражданскую продукцию в сжатые сроки

оказалось не так просто. Во-первых, сказывается наукоемкость и высокотехнологичность разработки и производства большей части вооружения и военной техники: под ее создание приобреталось большое количество оборудования, заточенного под создание конкретной и сложной продукции, — например, многокоординатные станки. Использование дорогостоящей техники для создания продуктов общего потребления с чисто производственной точки зрения не является целесообразным в силу высоких затрат. На это накладывается высокий уровень специализации производителей, обуславливающий, как правило, затратный способ формирования цен на производимую продукцию. Плюс ко всему этому заводы являются обладателями избыточных и устаревших мощностей, которые не используются по назначению со времен СССР. Есть сложности с переориентацией заказов: условная Объединенная судостроительная корпорация, чьи предприятия создают атомный флот страны, не могут в течение даже нескольких лет переориентироваться на производство какой-либо иной продукции. При этом в оборонной отрасли





ДМИТРИЙ КОРОТКОВ

сами признают, что предприятиям хочется уверенности в оправданности выбранного курса. В том, что если средства будут вложены, новая продукция освоена, подготовлена оснастка, технологии, конструкторы, дизайнеры, то будет гарантирована их востребованность. «Но сейчас этот рынок занят, и как решить эту задачу, никто не говорит», — заявлял в последнем интервью газете «Коммерсантъ» гендиректор корпорации «Тактическое ракетное вооружение» Борис Обносов. Эта позиция отчасти оправданна: любая переориентация в оборонной промышленности приравнивается к перестройке, которая требует значительных затрат, но не может на 100% гарантировать уверенного будущего ввиду высокой конкуренции на внутреннем рынке. Условный производитель средств авиационного поражения де-факто является монополистом на внутреннем рынке, но при заходе на гражданский сектор встречается с конкуренцией, в том числе с продукцией иностранного производства, обладающей мощным брендом.

Есть, впрочем, отрасли, которые можно причислить к приоритетным: нефтегазовое, энергетическое, транс-

портное и станкостроительное машиностроение, гражданское стрелковое оружие, радиоэлектроника, медицинское оборудование. Но на продвижение этой продукции требуется значительное время и ресурсы. Правда, как считает академик РАН, генконструктор Московского института теплотехники Юрий Соломонов, во всех странах существует патернализм. «Мы можем соревноваться с зарубежным аналогом и быть, к примеру, чуть-чуть повыше по стоимости, 5–10%, но государство, будучи заинтересованным в сохранении производственного потенциала ОПК, доплачивает эти 10% за свой счет. Здесь ничего необычного нет, но при этом сохраняются и кадровый состав, и производственно-технологические мощности для решения задач по изготовлению и созданию вооружения следующего поколения», — считает он.

Эксперты полагают, что развитие гражданского сектора станет основным занятием для ОПК на ближайшие десятилетия. Для достижения этих показателей государством сейчас создаются вспомогательные инструменты: к таким, например, можно отнести спецпрограмму Фонда развития промышленности с одноименным названием — «Конверсия». Основные ее параметры заключаются в выделении льготных займов от 200 млн до 750 млн руб. на срок до пяти лет с процентной ставкой 1% в первые три года займа и 5% — на оставшийся период. Целевой объем продаж новой продукции — не менее 50% от суммы займа в год начиная со второго года серийного производства. В Министерстве промышленности и торговли считают, что такие меры простимулируют предпри-

ятия к более активным шагам в направлении конверсии.

Есть, впрочем, и иные способы поддержки промышленности в вопросах диверсификации. К таким можно отнести участие в этом секторе банков. Свой интерес к процессу проявляет Промсвязьбанк, являющийся опорным банком для сопровождения контрактов по гособоронзаказу. С учетом своей специфики банк заинтересован в формировании и участии в финансировании перспективных проектов, направленных на диверсификацию отрасли ОПК. По оценке Промсвязьбанка, для достижения до 2030 года 50-процентной доли высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства оборонных предприятий отрасль нуждается в инвестициях в общем объеме порядка 2 трлн руб., или около 200 млрд руб. в год. Объемы финансирования банком проектов по диверсификации ОПК зависят от нескольких факторов — это качество проработки проектов по диверсификации ОПК, степень готовности организаций ОПК к выпуску высокотехнологичной гражданской продукции, государственная поддержка отрасли в целом.

На текущий момент Промсвязьбанк участвует в разработке новых мер государственной поддержки производства и реализации высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения организациями ОПК. В рамках данной программы рассматривается финансирование банком порядка 20 крупных новых проектов по различным направлениям: самолетостроение, вагоностроение, судостроение, производство оборудования для добычи углеводородов, проекты в области создания оборудования и технологий цифровой экономики и «умного» города и др.

На сегодняшний день использование максимально возможного количества инструментов для продвижения конверсии, по оценкам экспертов, является приоритетом: шансов на кратный рост военных расходов в перспективе десяти лет не предвидится. И возможно, именно сочетание нескольких форм помощи предприятиям промышленности — как прямые вливания, так и кредитование — поможет им адаптироваться к новым условиям ●

**Эксперты полагают,
что развитие гражданского
сектора станет основным
занятием для ОПК
на ближайшие десятилетия**

УВЕРЕННЫЙ ПОДЪЕМ

АКЦИИ СОХРАНЯЮТ ЛИДЕРСТВО В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Оптимизм, царящий на российском фондовом рынке в первый летний месяц, положительно сказался на доходности финансовых вложений. По расчетам «Денег», рекордсменами остались акции российских компаний, при этом лидер роста тоже не поменялся — ценные бумаги «Газпрома». Заработать на росте стоимости российских акций можно было и с помощью ПИФов. Отрицательный результат зафиксировали отдельные категории фондов и валютные вклады. Как и прежде, мы оцениваем прибыльность в расчете на 100 тыс. руб. инвестиций.



Второй месяц подряд лидирующие позиции в рейтинге финансовых продуктов удерживают акции российских компаний. В июне индекс Московской биржи в очередной раз обновил исторический максимум и впервые поднялся выше уровня 2700 пунктов. За четыре недели, закончившиеся 14 июня, рублевый индекс поднялся на 6,9%, до отметки 2740 пунктов. Почти непрерывный рост индикатора продолжается с начала года, за это время он прибавил в цене почти 14%. Валютный индекс РТС вырос еще сильнее — на 7,6% и 25% с начала года, но вернулся только к значениям июля 2014 года.

Акции

В последний раз на российском рынке наблюдался такой оптимизм в начале 2015 года, тогда российский индекс вырос за полугодие на 18%. Правда, рост четырехлетней давности был связан скорее с техническими факторами, нежели с фундаментальными. Напомним, что летом 2014 года западные страны ввели первые секторальные санкции против России, к тому же тогда начался обвал цен на нефть. В результате индекс РТС снизился к концу года на 42%, индекс Московской биржи благодаря обесцениванию рубля к доллару США на 50% потерял лишь 5%.

В последние месяцы ключевым драйвером роста на российском рынке остается подготовка компаний к выплате дивидендов по итогам 2018 года. С середины мая о планах по увеличению выплат объявили «Газпром», ВТБ, Сбербанк. Причем газовый монополист готов к рекордным выплатам, объем которых существенно превысил ожидания аналитиков и вызвал стремительный рост стоимости акций компаний. В июне менеджмент компании не исключил возможность в ближайшие два-три года довести выплаты до 50% чистой прибыли по МСФО (по итогам 2017 года будет выплачено 27%). После заявлений по итогам рассмотренного периода стоимость акций «Газпрома» выросла на 22%, а за полтора месяца — более чем на 40%.

Впрочем, не все акции принесли покупателям доход. Так, вложения в ценные бумаги «Магнита», АЛРОСА оказались убыточными, а потери составили 3,8 тыс. и 8,5 тыс. руб. соответственно.

В ближайшие недели рост на российском фондовом рынке может продолжиться.

ПИФы

К числу самых доходных финансовых инструментов можно отнести большинство категорий паевых инвестиционных фондов (ПИФ). Самую высокую прибыль обеспечили индексные фонды акций. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за четыре недели, закончившиеся 13 июня, вложения в фонды данной категории обеспечили инвесторам доход на уровне 7–8,7%. Сопоставимую прибыль принесли инвесторам вложения в отраслевые фонды, ориентированные на компании металлургии, нефтегазового сектора и электроэнергетики. Инвестиции в 100 тыс. руб. обеспечили бы частным инвесторам за месяц прирост от 6,2 тыс. до 8 тыс. руб. Неудивительно, что в таких условиях частники активно наращивали вложения в фонды данных категорий. По данным Investfunds, за пять месяцев 2019 года различные инвесторы вложили в фонды почти 9 млрд руб., причем только в мае в рисковые категории фондов поступило почти 3 млрд руб.

Впрочем, неплохо заработать инвесторы могли и на самой консервативной категории фондов — облигаций. По расчетам «Денег», фонды этих категорий смогли бы соответственно принести своим инвесторам от 1 тыс. до 2,5 тыс. руб. Это сопоставимо с приростом за три месяца первого квартала. Столь высокие результаты стали возможны благодаря смягчению денежно-кредитной политики ЦБ. По итогам июньского заседания банк России снизил ставку на 0,25 процентного пункта, до 7,5%. О высокой вероятности такого действия представители регулятора предупреждали заранее, а потому рынки успели подготовиться к нему. В частности, доходности на рынке ОФЗ снизились за месяц на 45 базисных пунктов (б. п.), а с начала года — на 1 б. п. (по отдельным бумагам снижение составило в пределах 1,15–

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **AP**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	6,91	10,87	20,63	45,93
СБЕРБАНК	4,79	15,92	11,07	85,55
«РОСНЕФТЬ»	6,91	10,87	20,63	45,93
«ГАЗПРОМ»	22,06	51,02	64,19	66,17
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	4,64	5,43	29,51	72,85
«РУСГИДРО»	13,92	18,58	-16,02	4,96
«МАГНИТ»	-3,82	-4,70	-22,37	-58,29
«РОСТЕЛЕКОМ»	-0,04	6,58	10,21	-16,27
АЛРОСА	-8,49	-11,39	-5,65	18,72
«АЭРОФЛОТ»	6,62	-2,83	-32,20	15,30

Источник: Reuters.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1-2,5	2-3,5	2,5-7	20-46,6
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,9-+1	1-2,5	9,4-15	12-18,4
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2,9-+4,7	-3,7-8	-3-+27,8	26-67,4
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	7-8,7	2-9,5	15-22,3	60-68,8
МЕТАЛЛУРГИЯ	6,2-8	3-7,2	10-13,6	67-70,1
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	2,4-3	2,7-6	-2,5-6	-9-+25,7
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	-3-+1,8	-2-5,2	-9-16,2	13,2-50
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	6,4-7,2	6-8,4	28-33,4	83,3-86
ЭНЕРГЕТИКИ	6-8	8-10,4	-2,2-4	54,5-117
ФОНДЫ ФОНДОВ	-7-+8	-11-+7	-3,5-+20	-21-+32,7

Источники: Investfunds.



1,25 б. п.), вернувшись на уровень конца июня 2018 года. Доходность десятилетних гособлигаций опустилась к уровню 7,6% годовых.

Убыточными оказались фонды еврооблигаций, а также отдельные фонды фондов. На фоне снижения на мировых фондовых рынках, а также укрепления курса рубля инвесторы могли потерять от таких инвестиций 1–9 тыс. руб. Исключением стали фонды, ориентированные на вложения в акции американских компаний и золото, такие вложения выросли в цене на 1–5%.

Золото

Неплохую прибыль принесла бы инвесторам покупка золота. По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог заработать более 3 тыс. руб., сопоставимый объем средств принесли бы биржевые фонды, ориентированные на золото. Текущий результат оказался самым высоким с апреля прошлого года. Тогда на фоне стремительного ослабления курса рубля инвестиции в золото принесли 9,4 тыс. руб.

Нынешний рост связан исключительно с повышением стоимости дра-

гоценного металла. С середины мая стоимость золота выросла на 3,5%, до \$1341 за тройскую унцию. Этому способствовал повышенный спрос на защитные активы со стороны международных инвесторов. По данным агентства Bloomberg, за минувший месяц активы золотых ETF выросли на 65 тонн, до 2,255 тыс. тонн. Это максимальное значение с 22 февраля.

Высокому спросу инвесторов на защитные активы способствовали внешнеэкономические шаги президента США. В конце мая Дональд Трамп объявил о планах ввести пятипроцентную таможенную пошлину на мексиканские товары. Растет напряжение и на китайском направлении. Пекин в ответ на повышение пошлин со стороны США объявил о планах ограничить экспорт редкоземельных металлов, что может быть критичным для американских производителей электронных компонентов.

Дополнительной привлекательности вложений в драгоценные металлы способствовали и заявления представителей Федеральной резервной системы США. В начале июня глава регулятора Джером Пауэлл сказал, что

ФРС внимательно следит за действиями торговых споров для перспектив американской экономики и готова вести адекватную для поддержки ее роста политику. Аналитики Julius Baer полагают, что снижения ставок на заседании ФРС США в июне ожидать не стоит, с большей вероятностью оно произойдет на июльском заседании.

В условиях растущей геополитической напряженности в мире повышение цен на золото продолжится, считают аналитики. «Золото находится в фазе долгосрочного роста котировок. После завершения первого этапа восстановления, который был связан с нормализацией рыночных настроений в начале текущего года, драгоценный металл вошел во вторую фазу роста. На этом этапе его должно поддержать ослабление американской валюты. Третья фаза роста, связанная с восстановлением спроса на безопасные активы, должна начаться в следующем году, когда ожидается замедление глобальной деловой активности», — отмечает руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстен Менке.

Вклады

В мае снижение ставок по банковским вкладам приостановилось. В середине минувшего месяца средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков по рублевым вкладам закрепилась возле уровня 7,52% годовых, что на 0,02 процентного пункта выше показателя месячной давности. За минувшие четыре недели депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 630 руб. При этом убыточными остаются валютные вклады. Депозит в долларах принес бы своему держателю убыток в размере 1,1 тыс. руб. Вклад в евро обесценил бы вложения на 1,2 тыс. руб.

Потери валютных вкладов связаны с укреплением курса рубля. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился на 27 коп., до отметки 64,38 руб./\$, курс евро снизился на 28 коп., до отметки 72,17 руб./€. Сильные позиции рубля связаны с высоким спросом на рублевые облигации со стороны нерезидентов, а также с отсутствием масштабных погашений внешнего долга в ближайшее время.

В ближайшие недели аналитики не исключают дальнейшего укрепления рубля, а значит, валютные вклады продолжат обесцениваться. До конца месяца поддержку рублю будет оказывать стартовавший в России налоговый период. До июня компаниям предстоит платежи в размере 1,98 трлн руб., отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. Впрочем, сильному росту курса рубля будет мешать ситуация на рынке нефти, а также смягчившаяся риторика ЦБ РФ. «Возможность еще одного снижения размера ключевой ставки на одном из ближайших заседаний снизит уровень реальных процентных ставок РФ, что может уменьшить привлекательность рублевых вложений в среднесрочной перспективе», — считает господин Евстифеев ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	3,07	2,41	5,03	-1,39
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-27,14	-28,47	-29,65	-34,07
СЛИТКИ	-26,41	-29,74	-27,19	-29,47
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,03	2,97	4,97	-1,23
КУРС ДОЛЛАРА	-0,39	-0,65	1,90	-5,07

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

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	-1,14	-1,03	2,81	3,70
ВКЛАД В ЕВРО	-1,17	-2,36	-1,41	0,69
КУРС ДОЛЛАРА	-0,42	-0,68	1,87	-1,74
КУРС ЕВРО	-0,39	-1,68	-1,58	-2,34

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КОМПАНИИ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ С ДИВИДЕНДАМИ

ИХ РАЗМЕР ДОСТИГ АБСОЛЮТНОГО РЕКОРДА



В начале лета большая часть публичных российских эмитентов определилась с размерами дивидендов по итогам 2018 года. Рекомендуемый объем выплат превысил даже самые оптимистичные прогнозы аналитиков. Согласно оценкам НРА, по итогам прошлого года 96 компаний выплатят 3,126 трлн руб. (2,94 трлн руб. и \$3,04 млрд). Итоговый результат оказался в полтора раза выше прошлогоднего рекорда, когда 100 компаний выплатили 2,19 трлн руб. (2,04 трлн руб. и \$2,6 млрд). К тому же текущие выплаты оказались на 28% выше оценок аналитиков, сделанных в начале года. По словам руководителя управления рейтингов корпоративного сектора НРА Кирилла Кукушкина, за последние пять лет среднегодовой темп роста дивидендов в рублях составил 23%.

Лучшие из лучших

В результате российский фондовый рынок укрепил свое лидерство среди рынков развитых и развивающихся стран. Согласно консенсус-прогнозу аналитиков, опрошенных агентством Bloomberg в начале марта, дивидендная доходность акций российских компаний, входящих в расчет индекса MSCI Russia, составляла 5,7%. В начале июня оценки выросли до 7,9%. В то же время показатель для индекса MSCI Emerging markets составляет 3%, по ведущим европейским индексам — 2,5–4%, американским — 1–2,2%, азиатским — 2–3,5%. В два-три раза дивидендная доходность российского рынка превысила показатели рынков стран БРИК: бразильского — 3,5%, китайского — 3%, индийского — 2%.

Госфинансирование

Аномально сильный рост выплат по итогам 2018 года связан с действиями компаний с госучастием. В мае правление «Газпрома» рекомендовало совету директоров утвердить рекордные дивиденды по итогам 2018 года в 16,61 руб. на акцию (в целом 393 млрд руб.), что на 60% выше прежнего ориентира. Нынешний уровень выплат стал максимальным за всю историю монополии и вдвое выше прежнего рекорда, установленного по итогам 2011 года. «Повышение дивидендов „Газпрома“ — знаковое событие. В приоритете всегда были интересы основного акционера и инвестпрограмма. Но сейчас план по капзатратам не мешает росту дивидендов», — отмечает начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

В результате принятого решения газовый монополист занял лидирующие позиции среди российских компаний по размеру дивидендных выплат, вытеснив на второе место прежнего рекордсмена — Сбербанк. Госбанк тоже увеличил выплаты, но лишь на треть, доведя общую сумму до 361,4 млрд руб., что на 10% выше ожиданий аналитиков. Третье место заняла «Роснефть», она направит на выплату дивидендов 274,6 млрд руб., что в 2,5 раза выше показателя 2017 года и соответствует ожиданиям аналитиков.

Нефтегазовые компании традиционно выплачивают огромные дивиденды, чему способствует масштаб бизнеса. К тому же прошлый год оказался очень успешен для них в силу благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке. «Средние цены на нефть выросли на 31%, а рубль по отношению к доллару обесценился на 7,7%. Таким образом, средняя цена барреля нефти в рублях в 2018 году увеличилась на 41,2%, что позволило компаниям значительно нарастить итоговые финансовые результаты», — поясняет начальник отдела экспертов по фондовому рынку «БКС Брокер» Василий Карпунин. В таких условиях «Газпром» заработал по ито-



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ ЗА 2018 ГОД

КОМПАНИЯ	ВЫПЛАТЫ (МЛРД РУБ.)
«ГАЗПРОМ»	393,2
СБЕРБАНК	361,4
«РОСНЕФТЬ»	274,6
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	248,2
«ТАТНЕФТЬ»	197,5
ЛУКОЙЛ	187,5
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	142,2
НЛМК	136,7
«СЕВЕРСТАЛЬ»	134,6
«ЕВРАЗ»	106,8

Источник: НРА.

гам 2018 года, согласно отчетности по МСФО, 1,456 трлн руб., что вдвое выше показателя 2017 года. «Роснефть» не смогла обновить рекорд по прибылям, но продемонстрировала завидные темпы роста. По итогам минувшего года госкомпания заработала 549 млрд руб., что в два с половиной раза больше, чем за 2017 год.

Немаловажное значение имеет неформальное требование Минфина довести выплаты госкомпаний до 50% от чистой прибыли. В настоящее время действует норма выплат на уровне 25%, но представители Минфина неоднократно отмечали, что эта норма вырастет. В марте замминистра финансов Алексей Моисеев не исключал, что распоряжение правительства, вводящее требования в 50%, может появиться до конца года. Из госкомпаний нефтяного сектора только «Роснефть» удовлетворяет этим требованиям. По словам Кирилла Кукушкина, постепенно растет количество компаний с государственным участием, выплачивающих дивиденды в размере 50% либо декларирующих стремление к подобным выплатам. В мае глава финансового департамента «Газпрома» Александр Иванников



говорил о готовности компании довести уровень выплат до требуемых Минфином 50% чистой прибыли по МСФО, но через два-три года. Пока же «Газпром» выплачивает 17,5–35% чистой прибыли по РСБУ.

Бонус от металлургов

Благоприятная конъюнктура на сырьевом рынке и ослабление курса рубля положительно сказались на показателях не только нефтегазовых компаний, но и металлургических. «В топ-10 компаний по объему выплат попали пять компаний нефтегазового сектора, четыре представителя горно-металлургического сектора и только один банк», — отмечает Кирилл Кукушкин. Правда, планку в 200 млрд смог преодолеть только «Норильский никель», который по итогам 2018 года направит на дивиденды 248,2 млрд руб.

Хотя металлурги и уступают нефтяникам по объему выплат, дивидендная доходность их акций выше. Текущая дивидендная доходность «Газпрома» составила 7%, «Роснефти» — 6%. Выше доходность по привилегированным акциям «Сургутнефтегаза» (19%) и «Татнефти» (12%). Уровень в 10% и выше выплачивает большая часть компаний металлургической отрасли — «Северсталь» (14%), «Евраз» (14%), ММК (12%), НЛМК (12%), «Норильский никель» (10%). «В последние два-три года цены на нефть и металлы в целом восстанавливались, а рубль слабел и к доллару, и к евро. Это помогло добиться высокой рентабельности компаний, которые в отсутствие крупных инвестпрограмм направляли свои доходы на выплаты дивидендов акционерам», — отмечает старший аналитик ITS WM Георгий Окрочедлишвили.

Из всех компаний на российском рынке в части распределения прибыли

ли между акционерами аналитики особо выделяют «Северсталь». Эта компания единственная выплачивает дивиденды последние шесть лет на ежеквартальной основе, а их размер устойчиво растет на протяжении всего периода (за исключением небольшого снижения в 2015 году). По оценкам Кирилла Кукушкина, среднегодовой темп роста дивидендных выплат за пять лет составил 81%. «„Северсталь“ выступает „бенчмарком“ для компаний отрасли, остальные игроки следуют в фарватере. Сначала вслед за компанией остальные перешли на расчет размера дивидендов из свободного денежного потока (FCF) с ограничителем по долговой нагрузке, потом максимизировали долю FCF для расчета», — отмечает господин Кукушкин.

Худшие из лучших

Двузначная доходность нередко встречается у компаний сектора электроэнергетики. Среди электросетевых компаний наибольший размер выплат в абсолютном выражении производит ФСК ЕЭС (20,45 млрд руб.), но по дивидендной доходности на акцию лидирует МРСК Центра и Приволжья (около 14%). Среди генерирующих компаний аналитики НРА выделяют «РусГидро», которое по итогам 2018 года заплатит акционерам 15,9 млрд руб., что дает дивидендную доходность на акцию около 7%. «Результаты компаний растут вместе с ростом тарифов, который приближен к инфляции. В свою очередь, высокая дивидендная доходность вызвана в большей степени низкой ликвидностью акций компаний электроэнергетической отрасли», — отмечает Василий Карпунин.

Сектор телеком не представляет особого интереса для инвесторов, резю-

ДИВИДЕНДНЫЕ ВЫПЛАТЫ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, КОНТРОЛИРУЕМЫХ ГОСУДАРСТВОМ (МЛРД РУБ)

КОМПАНИЯ	2013	2014	2015	2016	2017	2018
«РОСНЕФТЬ»	136,2	87,0	124,5	63,4	11,1	274,6
«ГАЗПРОМ»	170,5	170,5	186,8	190,3	190,3	393,2
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	44,5	30,7	30,7	50,6	71,1	142,2
«ТРАНСНЕФТЬ»	7,9	2,9	12,8	30,6	82,6	-
АЛРОСА	10,8	10,8	15,4	65,8	38,6	73,9
«АЭРОФЛОТ»	2,8	0,0	0,0	19,4	14,2	2,9
СБЕРБАНК	72,3	10,2	44,5	135,5	271,0	361,4
ВТБ	15,0	18,0	33,1	62,3	73,5	26,8
«РУСГИДРО»	5,3	6,0	15,0	19,9	11,2	15,9

Источник: НРА.

мируют аналитики НРА. В связи с тем что «МегаФон» завершил процедуры выкупа своих акций у миноритарных акционеров, на рынке осталось два ключевых игрока: МТС и VEON (бренд «Билайн»). В случае МТС дивиденды за 2018 год упали на 33,2%, но компания реализует очередную программу обратного выкупа акций, что поддерживает их стоимость от падения. «МТС — стабильная история с потенциалом роста дивидендов в расчете на одну акцию за счет выкупа с рынка и погашения бумаг. Потребность мажоритарного акционера компании (АФК „Система“) в денежных средствах для снижения долговой нагрузки является дополнительным драйвером роста дивидендов МТС и ускоренного выкупа акций», — отмечает господин Кукушкин. VEON третий год подряд увеличивает размер дивидендных выплат, хотя за 2018 год дивиденды на акцию увеличились всего на 1 цент.

Акции телекоммуникационных компаний интересны не высокими выплатами, а высокой устойчивостью бизнеса, отмечают аналитики. По слова Василия Карпунина, эта отрасль является сформировавшейся, а денежные потоки бизнеса устойчивые, поскольку пользователи платят фиксированную абонентскую плату за услуги. Поэтому даже в период кризиса «телекомы» застрахованы от серьезных снижений прибыли. «В целом акции этого сектора можно сравнить с квазиоблигациями. Таким образом, их можно использовать как защитный инструмент в инвестиционном портфеле», — советует господин Карпунин.

Дивиденды будут расти

В ближайшие пару лет участники рынка ожидают дальнейшего роста доходности российского фондового рынка. Этому будут способствовать планы госкомпаний перейти на выплату 50% от прибыли по МСФО. По оценке опрошенных аналитиков, если на российском рынке не будет сильного роста, то средняя дивидендная доходность может составить 10%. Однако такой сценарий развития они считают маловероятным. «С начала

2019 года санкционные риски снижаются, что приводит к переоценке отечественного рынка вверх и вместе с этим к падению дивидендной доходности. Таким образом, если этот тренд сохранится, то в среднесрочной перспективе данный показатель может сравняться с развивающимися странами», — считает начальник отдела анализа акций и облигаций «Открытие Брокер» Алексей Павлов.

Прогнозировать размер выплат аналитики не берутся. «У ряда компаний, в том числе крупнейших по выплате дивидендов, до сих пор отсутствуют твердо закрепленные в дивидендной политике правила расчета дивидендов (у „Газпрома“ — от 17,5% до 35% чистой прибыли, у Сбербанка — последовательное увеличение размера дивидендных выплат до уровня 50% от чистой прибыли к 2020 году), что снижает прогнозируемость для инвесторов», — сетует Кирилл Кукушкин. «Ввиду слабой инвестиционной репутации нашего рынка и резкого замедления экономического роста иностранных и отечественных инвесторов сложно „кормить завтраками“ — они не готовы много платить за возможный будущий рост и ориентируются именно на дивидендную (твердую) доходность при отборе компаний в портфель», — отмечает Георгий Окрочедлишвили.

Среди ключевых рисков, которые могут способствовать росту долговой нагрузки и сокращению свободного денежного потока, — торговые войны. Они могут привести к замедлению мировой экономики, что неизбежно ударит по прибыли российских компаний. «Из-за возможного замедления экономики Китая на фоне торговой войны США глобальные цены на сырье могут обвалиться. Соответственно, даже если компании продолжат практику перечисления акционерам всего свободного денежного потока, он неизбежно сожмется. Именно поэтому текущая двузначная доходность по ряду металлургических акций не провоцирует активные покупки вплоть до прояснения будущих перспектив отрасли», — отмечает Алексей Павлов ●



ПЕТР КАССИН

СЛУЖБА НЕ ПО КОНТРАКТУ

ПРОМСВЯЗЬБАНК ПОВЫСИТ ФИНГРАМОТНОСТЬ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ И ПОМОЖЕТ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО НА ГРАЖДАНКЕ

Проблема адаптации военнослужащих к гражданской жизни признается правительствами многих стран. Для облегчения этого процесса в США, странах ЕС запущены подготовительные курсы, программы переобучения. В России этим занимается Минобороны, новые программы готовит и Промсвязьбанк — для военных подготовлены курсы по управлению личными финансами, а в ближайшем будущем появятся и инструменты, помогающие открыть свое дело.



Государство предоставляет военнослужащим целый ряд льгот — это касается обеспечения жильем, льготных ставок по ипотеке, возможности получения или продолжения образования за счет бюджета. Однако, как показывает практика, одних лишь льгот недостаточно — для того чтобы правильно спланировать собственные финансы, необходимо разбираться в банковских продуктах и использовать их не только для кредитования, но и накопления, а чтобы успешно сменить военную специальность на гражданскую или открыть свое дело — быть готовым осваивать новые знания и навыки.

Доступные финансы

Программа по повышению финансовой грамотности была запущена Промсвязьбанком совместно с Минобороны в августе прошлого года, сейчас она реализуется в 62 регионах (то есть во всех, где есть отделения банка). Цель программы — обучение военнослужащих грамотному использованию личных финансов и заемных средств, планированию бюджета, повышение общего уровня финграмотности.

«Тема личных финансов многими воспринимается как обыденная, любой взрослый человек может расплатиться в магазине картой, а взять кредит в банке тоже не составит большого труда. Однако кредитом важно аккуратно и грамотно пользоваться, по обычной дебетовой карте для ежедневных покупок можно получать дополнительный доход, а накопительный счет в отличие от вклада подходит для временного

выгодного размещения средств. Всеми этими инструментами нужно правильно и безопасно пользоваться. Нашей первой задачей было сделать такую, на первый взгляд, скучную вещь, как занятия по повышению финансовой грамотности, интересной и занимательной, привлечь внимание к теме, которая кажется очевидной. Мы решили, что будем использовать разные форматы обучения, — сначала разработали курс занимательных лекций и презентации, теперь работаем над мультипликационными роликами, интерактивной игрой-тестом и другими вариантами», — рассказывает руководитель центра развития продуктов и сервисов для зарплатных клиентов Промсвязьбанка Екатерина Матвеева.

Программа состоит из девяти курсов по главным вопросам финансового поведения: «Свои деньги на каждый день (использование зарплатных карт)», «Долговая нагрузка — как не попасть в долговую яму», «Деньги в кредит — потребительское кредитование», «Кредитная карта — это удобно», а также финансовое планирование и накопление и защита от финансового мошенничества. «Главным образом мы призываем к осознанному отношению к кредитованию и грамотному обращению с собственными деньгами, поэтому на всех лекциях рассказываем в целом о банках и существующих на рынке продуктах, но если у кого-то появляются конкретные вопросы, то тогда уже говорим и о наших продуктах Промсвязьбанка», — поясняет Екатерина Матвеева.

Отметим, сейчас военнослужащие могут рассчитывать на ряд льгот по банковским продуктам. В частности,



АЛЕКСАНДР СТАРЧЕНКО,
основатель ГК БАЛ

Я ушел из армии в 1999 году, когда зарплаты не платили по несколько месяцев. Начал торговым представителем, дорос до топ-менеджера, затем решил открыть собственное дело. Было нелегко — в космических войсках, конечно, другая специфика, другая реальность. В армии все идет по установленному порядку, в бизнесе же все постоянно меняется, нужно подстраиваться под спрос. Плюсом является то, что проще находить общий язык с налоговой, МВД. Кроме того, армия дисциплинирует, и это облегчает процесс руководства коллективом — у нас в компании почти нет текучки кадров.

Многие военные способны быстро учиться, так как военное образование, как правило, достаточно качественное, но они боятся идти в незнакомую сферу, хотя, чтобы их кто-то подтянул к себе. Для тех, кто дослужился до высоких должностей, барьером может быть и потеря в статусе, но важно в себе это переломить, если хочешь двигаться дальше. Очень важно перед уходом со службы создать базу — к примеру, поступить на курсы, поучиться два-три года. Такого кандидата будут ценить — его нужно лишь немного подготовить и можно ставить на менеджерскую позицию. Если бывшему военному дать наставника на новой работе, то можно получить золотого сотрудника.

программа по военной ипотеке была принята в 2005 году для обеспечения жильем военных, проходящих службу по контракту. Для тех, кто соответствует критериям для участия в программе, долг погашается Минобороны РФ, выступающим залогодержателем (но сумму сверх лимита — 2,2 млн руб. — выплачивает сам заемщик). Также ведомство уплачивает за военнослужащего и первоначальный взнос. В Промсвязьбанке в 2018 году объем выданных жилищных кредитов военнослужащим составил более 5 млрд руб., при этом до 98% объема составляют ссуды на рефинансирование. Общий рынок военной ипотеки оценивается в 400 млрд руб.

Из армии в бизнес

Не менее важным этапом адаптации является переподготовка после ухода со службы. Здесь также предусмотрены определенные льготы. Для солдат, сержантов, матросов и старшин срочной



ОЛЕГ ЛЕБЕДЕВ,
генеральный директор
ООО «МРТЗ-Телеком»

Прослужив в военно-воздушных силах 21 год и пройдя путь от лейтенанта — инженера-математика — программиста до полковника — начальника отдела Центрального вычислительного центра ВВС, я накопил успешный опыт построения новейших информационных систем. После увольнения из вооруженных сил пришел на Московский радиотехнический завод, так как была перспектива реализации крупных проектов в области современных ИТ-технологий. Находясь на должности заместителя генерального директора по ИТ, самостоятельно разработал бизнес-план перехода одной из подчиненных мне служб на коммерческую основу и защитил его перед акционерами. В результате была создана дочерняя компания ООО «МРТЗ-Телеком», которую я возглавляю до настоящего времени. С точки зрения развития бизнеса много было проблем, связанных с вопросами в сфере экономики, финансов и управления. Приходилось учиться на ходу, так как здесь много тонкостей и нестандартных ситуаций. Но мне помогала сложившаяся еще на заводе наша команда — эти люди знали и умели решать многие производственные проблемы.

службы — это возможность продолжения учебы на том же курсе вуза, из которого они ушли. Для тех, кто еще не поступал в вуз, — возможность льготного поступления. Офицеры при наличии соответствующей выслуги лет могут рассчитывать на военную пенсию, кроме того, им предоставляется возможность окончить курсы профессиональной переподготовки за государственный счет.

Различные механизмы переподготовки военнослужащих и адаптации к гражданским профессиям запущены уже во многих странах. При этом их реализацией занимаются не только госведомства, но и частные компании. К примеру, в Великобритании 6% малых предприятий создано бывшими военными. Для поддержки военнослужащих, которые хотели бы открыть свое дело, пять лет назад была создана компания X Forces. Она выдает гранты и займы (в размере от 500 до 25 тыс. фунтов стерлингов по фиксированной ставке в 6,2%), а также проводит тренинги для начинающих бизнесменов из числа бывших военных. Всего компа-



ИГОРЬ ПИЛЬКИН,
генеральный директор
ГК «Лион Алко»

Я служил в ракетных войсках, однако попал под сокращение еще в начале 90-х, после этого пошел на авиаремонтный завод, но там начались проблемы с выплатой зарплаты. Знакомый офицер предложил заняться бизнесом — оптовой торговлей. Конечно, не все нравилось, но в армии есть принцип «вижу цель — препятствий не замечаю». После ухода со службы важно не бояться брать и пробовать что-то новое — мне пришлось самостоятельно разобратся в бухгалтерии, таможенном деле. В армии, когда ставят задачу, не спрашивают, как это сделаешь, от тебя ждут готовый результат. Если придерживаться такого же принципа в бизнесе, то все получится.

нией было поддержано уже более 1,4 тыс. стартапов, причем доля тех, кто успешно развил свое дело, оказалась крайне высокой — 93%. Большинство проектов — это небольшие бизнесы, рассчитанные на локальный спрос, будь то открытие кофейни или производства подарков.

В США же было создано целое министерство по делам ветеранов, которое не только отвечает за распределение льгот, страхования и военных пенсий, но и помогает бывшим военнослужащим с трудоустройством. По статистике ведомства, около 200 тыс. человек ежегодно увольняются со службы в вооруженных силах США. В начале увольнения предлагается пройти «профнавигацию», чтобы определиться с возможной будущей профессией. Для облегчения поиска нового места работы был запущен и отдельный сайт, где собраны вакансии для ветеранов от различных государственных структур. Также есть и программа, посвященная помощи в открытии своего дела, — она работает как единое окно доступа к различным льготам от других ведомств (в первую очередь администрации по поддержке малого бизнеса). Всего, по данным на 2017 год, в США было 2,5 млн ветеранов-предпринимателей, это 9% от всех собственников бизнеса в стране, они создали более 5 млн рабочих мест.

В России программы переподготовки военных реализуются Минобороны РФ. В частности, военнослужащий может пройти обучение по одной из гражданских специальностей в подве-

домственных вузах. В рамках этой программы можно подать заявку на обучение в очном или очно-заочном формате. В основном переподготовка ведется по инженерным профессиям, а также менеджменту, управлению персоналом, педагогике. В гражданских вузах обучение в очной форме не предусмотрено, но военнослужащие по контракту имеют право на обучение за счет бюджета на очно-заочных или заочных программах.

«Кадровые военнослужащие, уходящие в запас, сталкиваются с выбором, как продлить свой путь в гражданской жизни. Мы проводили опросы среди служащих мотострелковой дивизии и выяснили, что почти треть из них (32%) мечтают об открытии своего бизнеса после ухода со службы и больше половины (55%) хотят пройти обучение по основам предпринимательской деятельности», — отмечает старший вице-президент, директор дирекции среднего и малого бизнеса Промсвязьбанка Александр Чернощекин. По его словам, многие за время службы развивают в себе качества, необходимые в бизнесе: стратегическое видение и способность действовать тактически, дисциплинированность, правильное отношение к материальным запасам, способность управлять и руководить (особенно офицеры с военным стажем более 15 лет).

Однако на текущий момент нет комплексных программ, которые помогали бы военным открывать свое дело. В Промсвязьбанке, как опорном банке для ОПК, надеются изменить эту ситуацию, начав совместно с Минобороны работу по вовлечению военнослужащих в запасе в предпринимательство. Для этого будет запущена образовательная программа, включающая сразу несколько модулей: от мотивации открывать собственное дело, поиска бизнес-идей до управления командой и построения бизнес-модели. Также курс будет содержать модули по исследованию рынка и поиску клиентов, жизненному циклу продукта, разработке маркетинговой стратегии и продвижению в интернете, построению продаж, финансовому учету, господдержке. «Мы считаем, что среди бывших военных скрыт огромный потенциал для развития малого и среднего бизнеса и достижения целей национального проекта по малому предпринимательству, согласно которому численность занятых в этой сфере должна достичь 25 млн человек к 2024 году», — заключает Александр Чернощекин ●

ОБРАЗОВАНИЕ В ДВА КЛИКА

СКОЛЬКО СТОИТ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ И СТОИТ ЛИ ОНО ТОГО



«Речь о водителях, бухгалтерях, диспетчерах, охранниках, технических переводчиках — 15% российского рынка труда окажется затронута автоматизацией», — пояснил ректор НИУ ВШЭ Ярослав Кузьминов. Вместо устаревших профессий люди пытаются в короткие сроки получить более современные, например в цифровом маркетинге и ИТ. По мнению господина Кузьминова, высшее образование сейчас постепенно вытесняется более короткими форматами — в частности, онлайн-курсами, позволяющими быстро получить другую профессию без отрыва от работы. По мнению господина Кузьминова, трансформация высшего образования произошла на наших глазах: слушателями массовых онлайн-курсов на глобальных образовательных платформах всего за десять лет стали около 60–70 млн человек. В России, по оценкам соцсети «ВКонтакте», это несколько миллионов человек. Согласно прогнозам, которые приводит господин Кузьминов, через четыре-пять лет число слушателей онлайн-курсов в мире приблизится к 200 млн. Таким образом, по количеству студентов глобальные платформы опередят складывавшуюся веками систему высшего образования — в вузах всего мира сейчас учится около 150 млн человек.

Цена вопроса

Крупнейшие онлайн-образовательные платформы, такие как Coursera, EdX, а также их российские аналоги Openedu.ru, GetCourse и «Аксель», предоставляют возможность пройти большинство курсов бесплатно. Платит слушатель только за прохождение оценочных тестов и получение сертификата.

Чтобы приступить к обучению, не нужно подтверждать наличие высшего образования или каких-то знаний в выбранной области. Например, на Coursera достаточно пройти простую процедуру регистрации: подтвердить электронный адрес, создать пароль, затем ввести ФИО. После этого вы выбираете курс и для начала семидневного бесплатного периода обучения вводите номер своей банковской карты. После этого вы смотрите видеолекции, проходите оцениваемые задания и продвигаетесь как угодно быстро. Можете пройти весь курс за эту пробную неделю. Но за получение сертификата об окончании придется заплатить.

Стоимость получения подтвержденного сертификата об окончании онлайн-курса варьирует от 1–1,8 тыс. руб. на Национальной платформе «Открытое образование» (НПОО, сайт Openedu.ru) до 1906–5194 руб. на Coursera. Процедура получения сертификата на НПОО такова: сертификат об окончании выдает вуз, который предоставляет данный курс. Например, в случае с МГУ итоговая аттестация стоит 1,8 тыс. руб.

и проходит так: слушатель переходит с Openedu.ru на специальную платформу, разработанную МГУ, где в формате видео-конференц-связи проходит в зависимости от курса очное собеседование либо заочный тест под контролем программы. Для этого он предварительно устанавливает на свой компьютер с веб-камерой специальное программное приложение. Оно отслеживает движение глаз тестируемого и его рабочий стол, чтобы человек не списывал.

Если учащийся хочет не просто пройти курс для себя, а преподавать этот предмет, МГУ предлагает ему за 7,5 тыс. руб. программу очного доучивания с преподавателем в течение одной-двух недель тоже в формате видео-конференц-связи. Оплата производится банковской картой или через «Яндекс.Деньги». Аналогично проходит сдача экзаменов по итогам прохождения онлайн-курса и в других вузах.

Что есть онлайн-курс

Онлайн-курсы бывают теоретическими и прикладными. На первых специализируются МГУ, МФТИ, МГИМО, МИСиС и другие российские вузы, выкладывающие свои курсы на НПОО. Обычно такой курс — это ряд 10–15-минутных видеолекций со встроенной инфографикой и тестами по окончании каждой из лекций. Проходить их можно как угодно долго, человек не платит за обучение — только за сертификацию, к которой он может подойти в удобный для него момент. Если не прошел — опять учись и плати за сдачу экзамена во второй раз. Свои онлайн-курсы МГУ встраивает в свои традиционные программы как обязательный элемент. Благодаря этому в 2018 году их прошли 150 тыс. человек. В свободном доступе на Openedu.ru (площадка развивается с 2015 года, ее создали 8 российских вузов) находится 48 курсов МГУ по различным направлениям (физика, астрономия, биология, математика, геология, география, экология, химия, история, юриспруденция, иностранные языки). «Их прошли уже 400 тыс. русскоязычных слушателей из более чем 120 стран мира», — рассказал директор Центра развития электронных образовательных ресурсов МГУ Денис Яньшев. Из бизнес-ориентированных курсов у МГУ есть онлайн-курс по управлению сотрудниками в инновационной экономике. Прикладных курсов типа программирования или машинного обучения, управления беспилотными автомобилями, которые вы-

ТЕКСТ Полина Юдина
ФОТО DPA/TACC, Sipa USA/
Коммерсантъ

ЧИСЛО ОНЛАЙН-КУРСОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

НА ПЛАТФОРМАХ COURSERA И EDX* Источник: НИУ ВШЭ.

НИУ ВШЭ	90
МФТИ	68
СПбГУ	51
ТГУ	37
МИФИ	25
НГУ	15
МИФИ	11
УрФУ	4
МГИМО	4
ИТМО	2
МИСИС	2

*Данные на 2018 год.

ГДЕ ЧАЩЕ ПРОХОДЯТ ОНЛАЙН-КУРСЫ РОССИЯНЕ (%)

Источник: опрос HeadHunter.

НЕ ПОМНЮ НАЗВАНИЕ ПЛОЩАДКИ	41,0
ДРУГОЕ	21,0
COURSERA	15,0
GEEKBRAINS	8,0
КУРСЫ «ИНТУИТ»	7,0
UDEMY	5,0
«УНИВЕРСАРИУМ»	4,0
СТЕРИК	3,8
OPENEDU.RU	2,3
«НЕТОЛОГИЯ»	2,1
HTML ACADEMY	1,9



DPA / TASC

кладывают на Coursera ведущие американские вузы, МГУ пока не предлагает. Зато он обучает онлайн около 1 тыс. преподавателей программ высшего и среднего образования созданию онлайн-курсов — обучение для них бесплатное, оно субсидируется Минобрнауки. В частности, у вуза есть своя видеостудия, на базе которой проходят занятия по съемке видеолекций.

Самые популярные

На Coursera и EdX наиболее популярны прикладные курсы различных мировых университетов и международных компаний. По всем направлениям есть возможность учиться бесплатно: в ряде случаев вы сразу выбираете, слушать ли вам курс полностью бесплатно или зарегистрироваться на получение сертификата. В других — таких как цифровой маркетинг от НИУ ВШЭ — вы сразу вводите данные своей банковской карты, но получаете семидневный бесплатный пробный период. За это время вы можете пройти хоть весь курс целиком, как видеолекции, так и онлайн-тренажеры, прочитать материалы для самостоятельного изучения и пройти оценочные тесты. Но если вы захотите получить сертификат — придется платить. Как правило, стоимость сертификата на Coursera и EdX не превышает 6 тыс. руб.

Возможность бесплатного образования без получения сертификата многих устраивает: так, по данным внутренней статистики МГУ, до конца его онлайн-курсы дослушивает лишь 10% учащихся. Но многие слушатели ставят перед собой цель пройти не один курс, а целый набор, получив сертификат о прохождении так называемой специализации. «Она сравнима с понятием микро-степени (microdegree), которую дают

ТРИ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ КУРСА COURSERA.ORG В РОССИИ

НАЗВАНИЕ КУРСА	ПРОВАЙДЕР	О ЧЕМ КУРС	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ	ЦЕНА ЗА МЕСЯЦ ОБУЧЕНИЯ (РУБ.)
«МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ»	СТЭНФОРДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ	КУРС ВЕДЕТ СООСНОВАТЕЛЬ COURSERA ЭНДРЮ НГ (ANDREW NG)	55 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ	3 879,00
«ПРОГРАММИРОВАНИЕ НА ЯЗЫКЕ PYTHON»	УНИВЕРСИТЕТ МИЧИГАНА	СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ИЗ ПЯТИ КУРСОВ: ОТ АЗОВ К БОЛЕЕ ПРОДВИНУТЫМ ПОНЯТИЯМ	4 МЕСЯЦА	3 221,00
«ГЛУБОКОЕ ОБУЧЕНИЕ (DEEP LEARNING)»	НИУ ВШЭ	РЕЧЬ ИДЕТ О НЕЙРОСЕТЯХ И ИХ ПРИМЕНЕНИИ В КОМПЬЮТЕРНОМ ЗРЕНИИ, А ТАКЖЕ ПОНИМАНИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ ЯЗЫКОВ	32 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСА	3 221,00

Источник: Coursera.org.

компания Microsoft, PWC, Cisco, Корпоративный университет Сбербанка, «Нетология» и другие», — поясняет господин Кузьминов. Кстати, по его словам, проходить курс по «большим данным» или «машинному обучению» — а эти специальности входят в число наиболее популярных в мире на Coursera — в России лучше всего в Корпоративном университете Сбербанка.

Где найти нужный курс

Сайт Openedu.ru лучше всего подходит для получения краткосрочного базового образования. Здесь выложены курсы из программы высшего образования в онлайн-формате: 351 бесплатный курс восьми разных вузов России — от квантовой криптографии в МГУ имени Ломоносова и «Основ цифровой обработки сигналов» в СПбГЭТУ «ЛЭТИ» до «Финансовых технологий» НИУ ВШЭ и «Расстройств аутистического спектра» в СПбГУ. Аналогично дело обстоит с курсами гуманитарных дисциплин на платформе Arzamas.academy, сайтах «Универсарий» (universarium.org) и «Лекториум» (lektorium.tv). А вот сайт «Учи новое» (uchinovoe.ru) предлагает восьмине-

дельные программы переквалификации с такой системой оплаты: после онлайн-обучения по популярным специальностям (маркетолог, продакт-менеджер, SMM-специалист и др.) резюме специалиста рассылается по базе работодателей сайта. И если он находит новую работу в течение шести месяцев после обучения, то отчисляет 50% своей первой зарплаты сайту.

«Сегодня онлайн-образование — это важное подспорье традиционному. Однако даже в лучших вузах страны совсем немного курсов такого рода. Физтех в этом плане занимает лидирующие и максимально проактивные позиции: мы первыми в стране создали онлайн-магистратуру на уровне полноценного очного образования: вебинары, где учащиеся общаются с преподавателями», — говорит директор Физтех-школы прикладной математики и информатики МФТИ Андрей Райгородский. По его словам, в области математики и информатики пользуются большим спросом «хайповые» темы, связанные с искусственным интеллектом и большими данными. Правда, и математика в чистом виде весьма популярна: курс комби-

КТО УЧИТСЯ

По данным опроса, проведенного зимой 2018/19 года на сайте HeadHunter, каждый второй соискатель хоть раз проходил онлайн-обучение. 10% проходят его постоянно. Чем выше уровень образования соискателя, тем более вероятно, что он проходит онлайн-курсы (72% участников опроса с ученой степенью проходили их против 31% людей со средним образованием). Чаще всего онлайн-курсы проходят руководители подразделений (63% опрошенных) и индивидуальные предприниматели (61% опрошенных). Реже — квалифицированные рабочие и технический персонал (30% опрошенных).

Чаще всего онлайн-курсы проходят маркетологи, рекламисты, пиарщики, специалисты по ИТ и телеком-специальностям. Получением электронного сертификата интересуются лишь 24% тех, кто когда-либо проходил онлайн-курсы. Только 47% тех, кто проходил курсы, считают, что сертификат повышает вероятность трудоустройства. 33% в это не верят.

В апреле 2019 года HeadHunter провел другой опрос и выяснил, что каждый третий соискатель готов тратить на обучение три-четыре часа в неделю. Каждый пятый — пять-шесть часов в неделю. Более десяти часов в неделю готовы тратить на обучение 9% соискателей: выше всего эта доля среди представителей сферы искусства и развлечений (15%).

КАК РАСТЕТ РЫНОК

По словам Артема Васильева, первого проректора университета «Синергия», рынок онлайн-образования в нашей стране растет в среднем на 20% в год и сейчас составляет примерно 2,5% от общего рынка образования России. В целом по миру дистанционное образование в 2015 году достигло объема в \$107 млрд и к 2025 году, по прогнозу экспертов компании Research and Markets, утроится, достигнув \$325 млрд. И не последнюю часть этого «пирога» откусят социальные сети. Так, проект онлайн-образования Lynda.com, в 2013 году оцененный венчурными инвесторами в \$103 млн, спустя два года был куплен LinkedIn за \$1,5 млрд. Теперь он называется LinkedIn Learning и занимается продвижением онлайн-курсов в этой профессиональной сети. Если же брать отдельно онлайн-курсы (без дистанционных форматов традиционного высшего образования), в 2017 году этот рынок составил \$46 млрд, писал журнал Forbes.

наторики МФТИ на Coursera прослушало уже около 50 тыс. человек.

Среди популярных коротких онлайн-курсов МФТИ — теория графов (8 недель, 40 часов), теория вероятностей (5 недель, 36 часов), комбинаторика для начинающих (7 недель, 28 часов) и другие; все по 1906 руб. на Coursera.org.

МФТИ совместно с «Роснано» создает онлайн-курсы по технологическому предпринимательству, маркетингу инновационных продуктов, коммерциализации результатов НИОКР и др. Как и НИУ ВШЭ, этот вуз во многом ориентируется на зарубежных слушателей, создавая курсы на английском языке.

К слову, среди слушателей онлайн-курсов НИУ ВШЭ россияне находятся лишь на третьем месте. На первом — пользователи из США, втором — из Индии. Также эти курсы смотрят в Канаде, Китае, Великобритании, Германии — всего в 195 странах. В НИУ ВШЭ считают, что наш онлайн-переход в области образования только начинается. И одним из важнейших рубежей станет момент, когда в мире разрушится языковой барьер: встроенный перевод станет доступен каждому, как сейчас доступен смартфон. Это, по прогнозам,



SIPA USA / КОММЕРСАНТЪ

случится примерно в 2030 году. Это станет большой угрозой национальноцентрированным системам образования, которые сейчас имеют место в Латинской Америке, арабских странах и на постсоветском пространстве. Вузы этих регионов менее приспособлены к конкуренции на мировой арене, считает господин Кузьминов.

Где учиться прикладным дисциплинам

Лидер рынка онлайн-курсов Coursera.org предлагает огромный выбор прикладных курсов (сертификация по каждому стоит обычно 1906–5194 руб.).

Проект запущен в 2012 году, на нем размещены онлайн-курсы более 160 ведущих мировых университетов и компаний-лидеров различных индустрий. Обучение на этом сайте прошло уже более 36 млн человек, они прослушали 2,6 тыс. курсов и 236 специализаций. Только в феврале—марте этого года на платформе запустили 97 новых курсов, включая 13 на арабском, 10 на испанском и 11 на русском языках. Топ-10 самых популярных в мире курсов на Coursera включает в основном обучение для ИТ-специалистов, менеджеров и финансистов на английском языке от ведущих вузов мира.

На русском языке весьма популярен курс НИУ ВШЭ и Школы анализа данных «Яндекса» «Введение в машинное обучение» ценой 1906 руб. (за 7 недель по 3–5 часов в неделю).

Доступен и широкий выбор вузовских курсов популярных направлений. Так, курс Йельского университета «Введение в психологию» стоит 1906 руб. (17 часов, 6 часов в неделю).

Внесенные за обучение средства можно вернуть в течение двух недель с момента оплаты или (для только что начавшихся курсов) в течение двух недель после первого занятия в зависимости от того, какое событие насту-

КАК ОЦЕНИВАЮТ

При приеме на работу во «ВКонтакте» обращают внимание на сертификаты курсов на Coursera, Stepik, а также разных площадок по Deep Learning, Data Science, аналитике. Разработчикам особенно полезно проходить разные курсы — как по своему, так и по смежным направлениям, говорит Наталья Сосулина, руководитель команды рекрутинга «ВКонтакте». В Сбербанке обращают внимание на пройденные онлайн-курсы МГУ, МФТИ, НИУ ВШЭ, МГТУ имени Баумана. Это плюс для разработчика, который уже некоторое время успешно работает на каком-то языке программирования и изучает новые, современные технологии: Java 9, 10, 11, Hadoop, Spark, Scala, Python. Большим плюсом такие курсы являются для руководителей (это показывает то, что они не ушли совсем в управленческую сферу и понимают, что и как делают их подчиненные, как осуществляются процессы). Но главными критериями все равно остаются базовое высшее образование и опыт работы, а онлайн-курсы — только дополнительным преимуществом.

Виктория Трифонова, старший менеджер по работе с персоналом Microsoft, считает, что прохождение онлайн-курсов дает безусловное преимущество соискателю, особенно если речь идет о сертификатах самой Microsoft. Она напоминает, что у Microsoft есть ресурс с бесплатными видеокурсами для разработчиков и системных администраторов разного уровня подготовки — Microsoft Virtual Academy. При этом наиболее востребованы сертификаты в быстроразвивающихся ИТ-областях, таких как искусственный интеллект. В ИТ-компаниях КРОК рекрутеры в первую очередь ценят практические навыки соискателей и их опыт, даже высшее образование стоит на втором месте, а уж курсы — тем более, рассказывает Полина Хабарова, директор по трансформации бизнеса и HRD КРОК. Главное, чем хороши онлайн-курсы, по ее словам, — это возможность проверить свой интерес к новой сфере, не рискуя стабильной работой. Она советует курсы на Coursera — например, по Data Science. Кроме того, госпожа Хабарова напоминает, что в вузах учат не всем востребованным специальностям. Так, в крупных корпорациях ищут специалистов по

цифровой трансформации, практически в любом бизнесе востребована экспертиза в лидогенерации. А получить такую специализацию можно только на онлайн-курсах. В КРОК есть целая команда CROC Education Solutions, которая в том числе создает образовательные тренинги по цифровой трансформации. Сейчас у КРОК более 60 очных и онлайн-курсов, в том числе по машинному обучению и блокчейну. В АБВУУ тоже ждут кандидатов с сертификатами онлайн-курсов, подтверждает Вера Машкова, вице-президент по персоналу этой группы компаний. Но учитываются такие курсы в основном при рассмотрении кандидатов на начальные позиции. Нужно смотреть на конкретные курсы — прохождение одних дает плюсы кандидатам, а других — нет, говорит госпожа Машкова. Так, в департамент R&D АБВУУ обычно ищут кандидатов со знаниями и/или опытом машинного обучения. Такая дисциплина есть не везде, поэтому ребята, которые хотят заниматься задачами Deep Learning или Machine Learning, часто идут на Coursera, чтобы получить недостающие знания, отмечает госпожа Машкова. Но у этой компании есть позитивный опыт сотрудни-

чества с МФТИ, где у компании открыты базовые кафедры. Здесь студенты могут учиться программированию и архитектуре ПО, управлению ИТ-проектами, проектированию пользовательских интерфейсов, распознаванию образов и текста, обработке естественного языка и искусственному интеллекту и одновременно принимать участие в реальных проектах, приобретать опыт для работы в области Machine Learning. То есть им не приходится прибегать к онлайн-курсам на Coursera. Важно, чтобы кандидат на собеседовании мог рассказать, что ему дал тот или иной сертификат, говорит Екатерина Ковалевская из GeekBrains. И он должен брать курсы около той области, в которой у него уже есть опыт: например, для продакт-менеджера это аналитика и продакт-менеджмент, подчеркивает госпожа Ковалевская. Не надо распляться и пробовать себя в совершенно новых областях. Если в резюме указано слишком много пройденных курсов, это выглядит подозрительно, указывает эксперт. По ее мнению, наличие сертификатов особенно важно в профессиях, связанных с digital: маркетинг, дизайн, продакт-менеджмент, продакт-менеджмент, ИТ-разработка.

Сейчас определенно есть тренд на обучение в направлении ИТ-инноваций, резюмирует Диана Каргаева, руководитель практики IT-разработки компании ANCOR FinTech. Она считает, что учиться стоит на Coursera, Stepik, проходить курсы НИУ ВШЭ, МФТИ, «Техноатома» (совместный образовательный проект Mail.ru Group и НИЯУ МИФИ). Но при этом пройти только дистанционное обучение может позволить себе разработчик, который претендует лишь на позиции среднего уровня. Проблема в том, что сложные курсы хуже продаются, и поэтому площадки размещают их неохотно, а именно они дают нужные навыки, говорит госпожа Каргаева. При этом очень важно отличить иллюзию понимания предметной области после прохождения онлайн-обучения от реально приобретенных знаний. В целом стоит отметить, что все рекрутеры положительно относятся к кандидатам, проходящим онлайн-обучение, но не все считают, что оно дает однозначные преимущества, сравнимые, например, с хорошим высшим образованием, поэтому советуют выбирать онлайн-курсы по направлениям, пока не охваченным высшим образованием.

10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ В МИРЕ ОНЛАЙН-КУРСОВ COURSERA.ORG

НАЗВАНИЕ	ПРОВАЙДЕР	О ЧЕМ КУРС	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ (НЕДЕЛИ)	КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	ЦЕНА ЗА МЕСЯЦ ОБУЧЕНИЯ (РУБ.)
«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ КАЖДОГО»	DEEPLARNING.AI	БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ИНЖЕНЕРОВ	4	12	1 906,00
«ИННОВАЦИИ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ТЕХНОЛОГИИ»	УНИВЕРСИТЕТ МАККУОРИ	КАК ОТЛИЧИТЬ ТЕХНОЛОГИИ, МЕНЯЮЩИЕ МИР, ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВАШЕЙ КОМПАНИИ	6	16	3 221,00
«ВВЕДЕНИЕ В ТЕХНОЛОГИИ ТЕНЗОРНЫХ ПОТОКОВ (TENSORFLOW)»	DEEPLARNING.AI	ПОПУЛЯРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА, МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ И ГЛУБОКОГО ОБУЧЕНИЯ	4	4	1 906,00
«ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИЯ БЕСПИЛОТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ»	УНИВЕРСИТЕТ ТОРОНТО	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СЕНСОРОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ И ЕГО СОСТОЯНИЯ	4	31	5 194,00
«КРИТЕРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ И ИХ ПРИЛОЖЕНИЯ»	УНИВЕРСИТЕТ МИЧИГАНА	ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ВСЕГО МИРА	3	11	5 194,00
«ВИЗУАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ДЛЯ БЕСПИЛОТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ»	УНИВЕРСИТЕТ ТОРОНТО	ПРОБЛЕМЫ ВОСПРИЯТИЯ САМОДВИЖУЩИХСЯ МАШИН И КОМПЬЮТЕРНЫЕ МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ РОБОТИЗИРОВАННОГО ЗРЕНИЯ	6	18	5 194,00
«ВРЕМЕННАЯ СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ»	УНИВЕРСИТЕТ МИЧИГАНА	ИНФЛЯЦИЯ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВ	2	4	5 194,00
«ВВЕДЕНИЕ В ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОСТАВОК И БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИИ»	НЬЮ-ЙОРКСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИНАНСОВ	СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ, МЕХАНИЗМ И ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ПЛАТФОРМ BITCOIN И ETHEREUM	4	8	5 194,00
«БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРИВАТНОСТЬ БОЛЬШИХ ДАННЫХ»	EIT DIGITAL	КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ, МЕХАНИЗМЫ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА К ВАШИМ СИСТЕМАМ БОЛЬШИХ ДАННЫХ	1	4	1 906,00
«СЕТЕВАЯ АКАДЕМИЯ INTEL – СЕТЕВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ»	INTEL	ПРИНЦИПЫ ПРОГРАММНО-ОПРЕДЕЛЯЕМОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ (SDI), ВИРТУАЛИЗАЦИЯ СЕТЕВЫХ ФУНКЦИЙ (NFV), ПРОГРАММНО-ОПРЕДЕЛЯЕМАЯ СЕТЬ (SDN).	1	17	1 906,00

Источник: Coursera.org.

пит позже. Средства не возвращаются после получения сертификата о прохождении курса.

Любопытно, что даже при таких невысоких ценах доступна финансовая помощь и стипендии, — заявление на стипендию проверяется не менее 15 дней.

Среди российских вузов на Coursera наиболее активен НИУ ВШЭ, который с момента появления этой платформы разместил здесь 141 онлайн-курс, не отстают и МФТИ, СПбГУ и ряд других вузов.

На русском языке на Coursera пользуются спросом такие програм-

мы, как «Бухгалтерский учет и аудит. Продвинутый курс» (СПбГУ, 17 часов, 1906 руб.), «Государственно-частное партнерство в инфраструктурном развитии России» (МГИМО, 13 часов, 1906 руб.), «Основы проектирования приложений интернета вещей» (МФТИ, 25 часов, 1906 руб.).

Школа бизнеса «Синергия», в свою очередь, предлагает широкий выбор онлайн-курсов в формате вебинаров средней стоимостью 7–8 тыс. руб. на своем собственном сайте. В интернете много сайтов, предлагающих онлайн-курсы по лидерству, зарабатыванию денег, тайм-менеджменту, практической психологии и др. Обычно их стоимость не выходит за пределы 10 тыс. руб. за курс.

Курсы в глазах работодателей

Сертификаты о прохождении онлайн-курсов больше всего котируются в области маркетинга, ИТ и финтех (финансовых технологий). На них обращают внимание технологические компании, такие как Сбербанк, «ВКонтакте», АBBYY, Microsoft, «Яндекс», Mail.ru.

По мнению Екатерины Ковалевской, HR бизнес-партнера образовательного портала GeekBrains, наличие сертификатов и пройденных курсов на текущий момент особенно важно в профессиях, которые тем или иным образом связаны с digital: маркетинг, дизайн, продакт-менеджмент, проджект, разработка. Кандидатам из других областей, прежде чем платить за получение сертификата о прохождении онлайн-курсов, лучше посоветоваться с карьерным консультантом, считает руководитель проекта «Антирабство» Алена Владимировская. Иначе соискатель может оказаться в ситуации, когда он претендует на несколько иную работу, чем выполнял прежде, но не может подтвердить квалификацию, решая кейсы или выполняя тестовые задания, а его сертификат ложится мертвым грузом.

«Нельзя сказать, что котируются какие-то конкретные сертификаты. Есть направления, которые быстро растут, и все люди, которые развиваются в этом направлении, котируются. Например, сейчас востребовано все, что связано с Big Data, Data Science, машинным обучением, digital-маркетингом и по-прежнему с финансами», — говорит госпожа Владимировская. По ее словам, в программировании, ИТ, машинном обучении существуют актуальные курсы (не любые!), которые ведут крутые специалисты по современным языкам или по современным технологиям, например по искусственному интеллекту. Выпускники таких курсов ценятся эйчарами, их примут с большим вниманием. Но вряд ли их сертификаты оценят выше, чем, например, диплом МВТУ имени Баумана ●

ДОЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ РАБОТЫ, ПРОШЕДШИХ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ ПРОХОДИЛИ ЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ОНЛАЙН-КУРСЫ?



УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, ПРОХОДИВШИХ ОНЛАЙН-КУРСЫ (%)



ДОЛЖНОСТЬ СОИСКАТЕЛЕЙ, ПРОХОДИВШИХ ОНЛАЙН-КУРСЫ ПРОХОДИЛИ ЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ОНЛАЙН-КУРСЫ?



ПРОФИЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОИСКАТЕЛЕЙ, ПРОХОДИВШИХ ОНЛАЙН-КУРСЫ (%)



С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ ВЫ ПРОХОДИЛИ ОНЛАЙН-КУРСЫ В ПОСЛЕДНИЙ РАЗ? (%)



КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, СЕРТИФИКАТ ОНЛАЙН-КУРСОВ ПО ПРОФИЛЮ РАБОТЫ ПОВЫШАЕТ ВЕРОЯТНОСТЬ УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ? (%)



Источник: HeadHunter.

ДЕМИЛИТАРИЗАЦИЯ: ОТ «МОЛОТА» ДО «ПАПАМОБИЛЯ»

КАКИЕ АРМЕЙСКИЕ МАШИНЫ ПОПУЛЯРНЫ У ГРАЖДАНСКИХ



Едва ли не с момента своего появления автомобили стали использоваться в армии, и сейчас современные силовые структуры невозможно представить себе без специальных машин. Зачастую техника, создававшаяся для армии, выходит на широкий рынок.

HUMMER H1

Выпуск: 1992–2006 годы
Тираж: около 12 тыс. шт.
Двигатель: дизельный
Коробка передач: автоматическая
Привод: полный
Цена: в США в 2006 году – от \$129,4 тыс.

Lamborghini LM002

Удивительно, но первым в своей истории внедорожником итальянский производитель спорткаров также обязан армии США. В 1977 году Lamborghini сделала прототип модели Cheetah, рассчитывая выиграть в конкурсе на создание нового армейского внедорожника. Но в армии США итальянский прототип не оценили — победителем стал проект HMMWV компании AM General. При этом итальянцы не стали забрасывать свои наработки и сначала подготовили заднемоторный прототип LM001 с двигателем V8, а затем и переднемоторный LM002 с мотором V12 — он и стал мелкосерийной моделью. Специально для LM002, который оказался гораздо комфортнее и роскошнее Hummer H1, были разработаны особые покрышки Pirelli Scorpion с двумя видами протектора (универсальные и для песка), а в качестве оп-

бчно серийные автомобили заступают на службу, подвергаясь минимальным доработкам. Норма, когда для военных конструкторы разрабатывают специальную технику. И далеко не редкость, когда изначально армейские машины в итоге становятся гражданскими автомобилями. Подобных примеров много во всем мире — от США, Германии и Италии до ЮАР и России.

Hummer H1

Самым ярким примером военного автомобиля, вышедшего на гражданский рынок, является Hummer H1. Первые образцы армейского внедорожника High Mobility Multipurpose Wheeled Vehicle (HMMWV) появились на службе в 1983 году. Изначально спроектированная по требованиям армии США машина внезапно стала востребованной и среди гражданского населения. Уже в 1992 году марка AM General (дочерняя компания American Motors Corporation) начала выпуск модели Hummer H1 — армейский M998 Humvee был доработан, чтобы получить сертификацию для дорог общего пользования, и минимально облагорожен для повышения комфорта в повседневной эксплуатации. Считается, что Hummer H1, как и вся марка Hummer, появился благодаря Арнольду Шварценеггеру: он первым потребовал выпустить дорожную версию военного внедорожника и активно использовал свой Hummer H1 долгие годы. Покупателям предлагались версии с тремя типами кузова, пятью вариантами моторов и тремя типами автоматической трансмиссии. В 2006 году внедорожник был снят с производства (армейский HMMWV выпускают до сих пор) — всего было сделано 11 818 экземпляров Hummer H1. Сама марка, выпускавшая также модели Hummer H2 и Hummer H3, прекратила существование в 2010 году.

ТЕКСТ Максим Вершинин
ФОТО AFP, Alamy/TACC,
NurPhoto via Getty
Images, Эдуард
Ломовцев/TACC,
BarcroftMedia/TASS,
РИА Новости



JEEP WRANGLER

Выпуск: 1987 год — н. в.
Тираж: производство продолжается
Двигатель: бензиновый/дизельный
Коробка передач: механическая/
автоматическая
Привод: полный
Цена: в США — от \$30,7 тыс.
(в России — от 3,54 млн руб.)

УАЗ «Хантер»

В 1953 году ГАЗ выпустил преемника легкого внедорожника ГАЗ-67 — модель ГАЗ-69, которая впоследствии была передана на ульяновский завод и выпускалась как УАЗ-69. В 1971 году уже собственными силами УАЗ разработал новый внедорожник с индексом 469 (после обновления в 1985 году вновь был переименован в соответствии с новыми стандартами). Несмотря на новое название, в основе машины лежал все тот же УАЗ-69. Вездеход до сих пор остается на конвейере — выпускаются модификации для российской армии, а также гражданский вариант УАЗ «Хантер». Спрос на машину сохраняется, поскольку конкурентов у модели нет — подобного неприхотливого и проходимого автомобиля не делает сейчас в России ни одна мар-

ции внедорожник можно было оснастить даже судовым двигателем V12. Гражданский Lamborghini LM002 представили в 1986 году, и до снятия с производства в 1993-м компания выпустила 328 экземпляров уникального по меркам марки автомобиля. До 2017 года, когда появился Lamborghini Urus, итальянский бренд не делал больше ни внедорожников, ни кроссоверов.

Jeep Wrangler

В 1944 году компания Willys-Overland — один из двух основных производителей армейских внедорожников времен Второй мировой войны — начала работу над моделью CJ (Civilian Jeep, «гражданский Jeep»). Автомобиль оказался весьма популярным, и до 1986 года, когда закончилась история модели, марка выпустила более 1,5 млн экземпляров. В 1986 году на смену Jeep CJ пришел внедорожник Jeep Wrangler, который сейчас выпускается уже в четвертом поколении. Машина сохранила фирменный стиль, подчеркивающий родство с культовым Willys MB, а также отличается высоким уровнем проходимости и многочисленными модификациями — с 2004 года выпускается удлиненная версия, а в 2018 году появился пикап Jeep Gladiator на базе последнего поколения Jeep Wrangler. Внедорожник неоднократно становился обладателем различных автомобильных премий по всему миру, а модель Wrangler считается одной из самых популярных у поклонников тюнинга.

ГАЗ-2330 «ТИГР»

Выпуск: 2005 год — н. в.
Тираж: производство продолжается
Двигатель: дизельный
Коробка передач: механическая
Привод: полный
Цена: в России — бронированная версия — от 11 млн руб.



NURPHOTO VIA GETTY IMAGES

УАЗ «ХАНТЕР»

Выпуск: 2003 год — н. в.
Тираж: производство продолжается
Двигатель: бензиновый
Коробка передач: механическая
Привод: полный
Цена: в России — от 667,8 тыс. руб.

ЭДУАРД ЛОМОВИЦЕВ / ТАСС



РИА НОВОСТИ



ка. Чтобы сохранить внедорожник, УАЗ сертифицировал его по категории малотоннажных грузовиков N1G, что позволило заводу не устанавливать на автомобиль подушки безопасности, обязательные для легковых машин. При этом ABS и ЭРА-ГЛОНАСС, обязательные для всех новых автомобилей на российском рынке, «Хантер» все-таки получил. Новое одобрение типа транспортного средства действует до февраля 2022 года, так что ГАЗ-69 под названием УАЗ-2924 (очередной новый индекс модели) готовится встретиться на конвейере свое 69-летие.

ГАЗ-2330 «Тигр»

В 2001 году на международной выставке вооружений IDEX в Абу-Даби состоялась премьера армейского автомобиля Tiger HMTV — модель разработали российские специалисты по заказу фирмы из ОАЭ, представлявшей интересы властей Иордании. Несмотря на позитивную оценку проекта, арабская сторона отказалась от его развития (впоследствии на основе прототипов и документации был создан собственный броневедомитель Nimr), и ГАЗ, встретив интерес к новинке со стороны российских силовиков, в 2002 году на автосалоне в Москве представил семейство моделей ГАЗ-2330 «Тигр». Серийное производство машины было налажено в 2005 году на Арзамасском машиностроительном заводе (там же выпускают и БТР, с которым «Тигр» частично унифицирован), а сам внедорожник в различных вариантах используется в российской армии и силовых структурах. Модель представлена в том числе и в гражданском варианте — ГАЗ-233001 «Тигр» отличается небронированным кузовом, отсут-

ствием вооружения и широкими возможностями по персонализации машины. Поскольку на заводе автомобилей выпускают по конкретным заказам, уровень отделки и оснащения каждого «Тигра» может отличаться в зависимости от пожеланий клиента.

Mercedes-Benz G-Class

Своим появлением модель обязана шаху Ирана Мохаммеду Резе Пехлеви, который заказал Mercedes-Benz разработку армейского внедорожника. На тот момент шах владел 18% акций немецкой марки, поэтому в 1972 году Daimler-Benz совместно с австрийским концерном Steyr-Daimler-Puch начал разработку модели. Уже в 1979 году началось производство автомобиля, причем сразу в армейском и гражданском вариантах. Покупателям были доступны короткая и удлиненная модификация с 3- и 5-дверными закрытыми кузовами, а также короткобазный кабриолет. Для военной и спе-

циальной техники выпускались и другие варианты G-Class — пикапы, фургоны, шасси для надстроек. Одним из самых необычных вариантов стал «папамобиль», созданный к визиту Иоанна Павла II в Германию в 1980 году. Внедорожник, выпускавшийся также как Puch G и Peugeot P4, к 2019 году сменил всего два поколения. В 1990 году появился G-Class (463), представляющий собой модернизированный G-Class (460) образца 1979 года, а в 2018 году на рынок вышел новый G-Class (W463). Машина сохранила индекс предшественника, поскольку визуально была максимально приближена к «оригинальной» модели, но при этом отличалась серьезной модернизацией по технической части. Тем не менее выпуск армейского варианта G-Class (461) 1990 года продолжается до сих пор. За свою историю внедорожник получил множество версий, включая спортивные AMG-модификации, гоночные варианты и роскошное испол-

LAMBORGHINI LM002

Выпуск: 1986–1993 годы
Тираж: 328 шт.
Двигатель: бензиновый
Коробка передач: механическая
Привод: полный
Цена: в США в 1993 году — от \$158 тыс.

нение Maybach, и спрос на этот уже достаточно устаревший по современным меркам автомобиль по-прежнему держится на стабильно высоком уровне.

Marauder

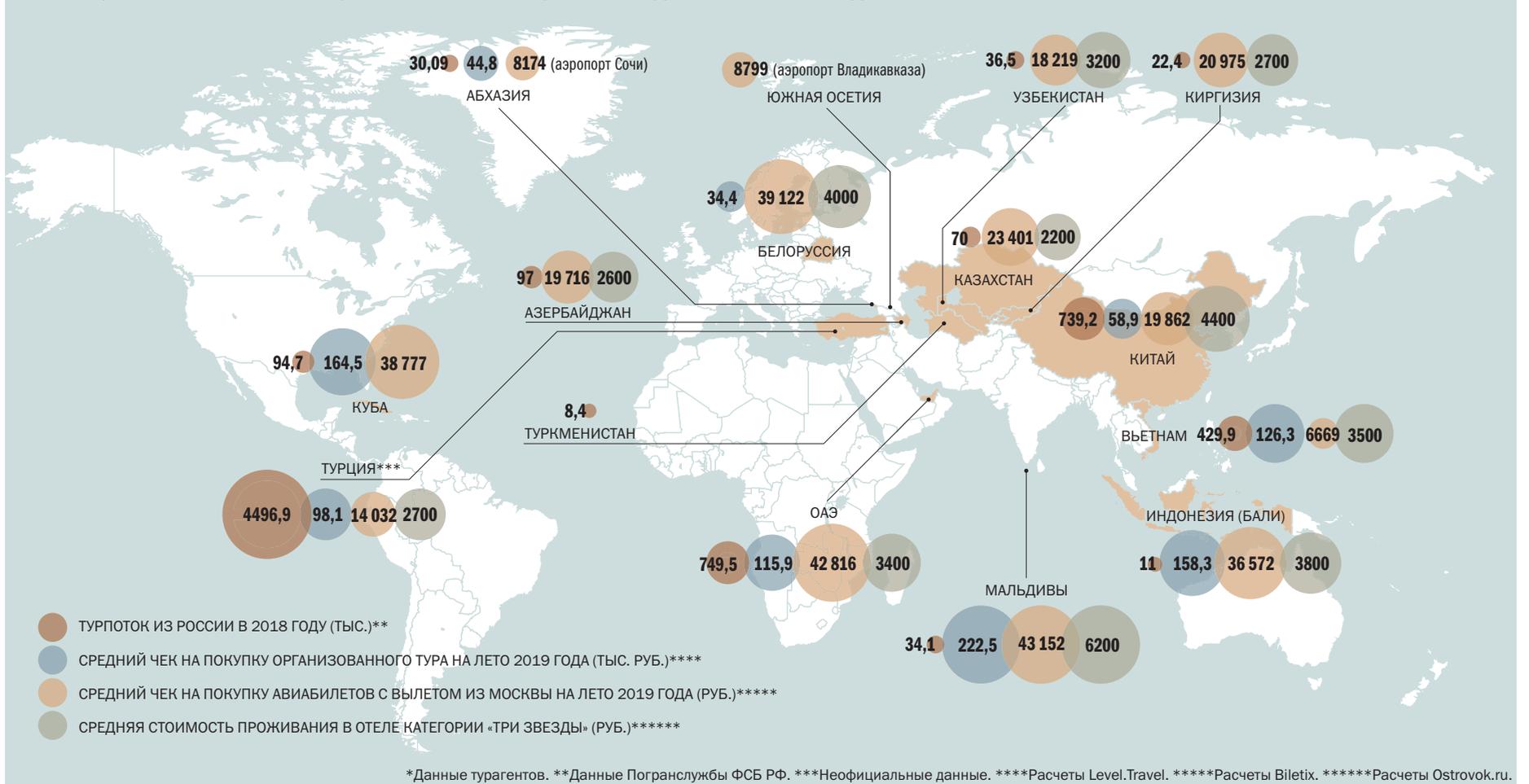
Южноафриканский внедорожник Marauder по концепции близок к российскому «Тигру». Модель в 2007 году представили на том же шоу IDEX в Абу-Даби как бронированный автомобиль для разведывательных и миротворческих миссий. Выпуском броневика занимается компания Paramount Group, в линейке которой также есть броневедомители Maverick, Mbombe, Matador, отличающиеся габаритами, бронезащитой, вооружением и функциональностью. Marauder доступен в 4- и 6-колесном вариантах, в армейском и гражданском исполнении. Но в отличие от «Тигра» Marauder даже для «цивилизованной» эксплуатации имеет бронированный кузов, однако вооружение можно установить только на версию для силовых структур. Автомобиль прославился в 2011 году, когда стал героем одного из эпизодов популярного шоу «Top Gear»: в Южной Африке алуэ бронемашину тестировал Ричард Хаммонд, который наглядно продемонстрировал, что для подобной техники не существует никаких препятствий и проблем на дороге и бездорожье ●



PARAMOUNT MARAUDER

Выпуск: 2008 год — н. в.
Тираж: производство продолжается (сделано около 300 шт.)
Двигатель: дизельный
Коробка передач: автоматическая
Привод: полный
Цена: в ЮАР — от \$485 тыс.

СТРАНЫ*, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОСЕЩАТЬ ВОЕННОСЛУЖАЩИЕ И СОТРУДНИКИ СИЛОВЫХ ВЕДОМСТВ



ОТПУСК НА ГРАЖДАНКУ

В КАКИХ СТРАНАХ ОТДЫХАЮТ СИЛОВИКИ

Заграничный отпуск военнослужащие и сотрудники других силовых ведомств должны планировать заранее, даже если у них нет доступа к гостайне. Формально они могут посещать лишь 14 стран мира, среди которых в основном республики бывшего СССР.



Выезд сотрудников силовых структур из России был существенно ограничен на фоне обострения международной обстановки в 2014 году. Несколько лет многие сотрудники ФСБ, МВД, МЧС и военнослужащие не могли покидать страну на основе личных распоряжений и рекомендаций. Адвокат юридического департамента НЮС «Амулекс» Александр Домнин поясняет, что формально вопросы выезда силовиков из страны на глобальном уровне регулируются непосредственно структурами, в ведомстве которых они находятся. Так, военные при планировании отпуска ориентируются на решения Минобороны и соответствующих федеральных органов исполнительной власти. «При этом выезд подлежит согласованию с соответствующими органами ФСБ», — добавляет господин Домнин. Покинуть страну военнослужащие могут только после получения разрешения командования, оформленного в установленном порядке. Аналогичным образом, по словам господина Домнина, регулируется выезд сотрудников ФСБ.

Для сотрудников МВД, напоминают в Ассоциации туроператоров России (АТОР), в этом году продолжает действовать распоряжение главы МВД, изданное еще в декабре 2017 года. По нему они могут посещать 13 стран, обстановка в которых признается безопасной, исходя из «военно-политической, криминогенной, санитарно-эпидемиологической и природно-климатической обстановки». Прежде всего речь идет о возможности посещать территорию бывшего СССР. В списке разрешенных стран — Армения, Азербайджан, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Абхазия и Южная Осетия. Из курортов дальнего зарубежья для сотрудников МВД открыты Вьетнам, Китай и Куба.

По информации АТОР, для военнослужащих и гражданского персонала Росгвардии доступны 14 стран: в список, утвержденный для МВД, включены также Мальдивы. Опрошенные «Деньгами» участники туристического рынка указывают, что негласно в этот список входит и Турция: для сотрудников МВД страна доступна с конца 2017 года, а для военнослужащих стала открыта в этом году.

Даже в «разрешенные» страны технически процедура поездки за рубеж выглядит не так-то просто. Александр Домнин объясняет, что сотрудники, которые имеют доступ к секретным сведениям, сдают загранпаспорта в кадровые подразделения, где они и хранятся. Но информировать руководство о своих планах стоит абсолютно всем сотрудникам силовых ведомств, с этим правилом в начале июня согласился Верховный суд. Решение было принято после рассмотрения дела бывшего инспектора ДПС Максима Лужных: в 2016 году он был уволен после того, как съездил в Болгарию и Доминиканскую Республику, не уведомив об этом руководство. В суде он пытался оспорить законность приказа МВД о частных поездках сотрудников за границу от 2013 года. Господин Лужных утверждал, что его текст нарушает конституционное право на свободный выезд из России для сотрудников, не имеющих доступа к гостайне. Но позиция МВД сводилась к тому, что запрета на отдых за границей нет, есть обязанность заранее информировать начальство о поездках. Эту точку зрения в итоге подтвердил Верховный суд.

Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов при этом рассказывает, что туристические предпочтения клиентов из силовых структур ничем не отличаются от среднероссийских. «В большинстве своем это люди, ориентированные на семейный отдых, выбирающие отель категории „четыре звезды“ на первой линии у моря», — указывает он ●



ПРАВИЛА ЧАЕВЫХ

КАК ПРИНЯТО БЛАГОДАРИТЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Отношение к чаевым сильно варьируется в различных странах. Туристам не всегда просто понять, насколько они уместны. «Деньги» выяснили, сколько принято давать на чай официантам, сотрудникам отелей и курьерам, доставляющим еду из ресторанов.



Нестабильность российской экономики вовсе не заставила путешествующих россиян отказаться от привычки оставлять в поездках чаевые. Как следует из недавнего опроса Tutu.ru, принципиально не оставляют чаевых 27% туристов. 33% благодарят персонал, если остались довольны обслуживанием. 22% всегда оставляют на чай сотрудникам ресторанов. Остальным профессиям повезло меньше: горничные в отелях получают небольшие суммы только от 11% туристов, а водители такси и экскурсионные гиды — лишь от 2–3%.

«Гости отелей часто просто не знают о принятой практике относительно чаевых», — констатирует гендиректор Hospitality Income Consulting Елена Лысенкова. По ее словам, чаевые уместны в гостиницах абсолютно любого уровня и для любого персонала, сумма при этом может варьироваться от €1–2 до 10% от стоимости счета. Например, горничным традиционно принято оставлять небольшую сумму на углу кровати. Но далеко не все гости на это идут. «Если портье, барменам и официантам чаевые предлагают в 90% случаев, то администраторы гостиниц и горничные получают их лишь в 20–30% случаев соответственно», — объясняет госпожа Лысенкова.

Операционный менеджер отеля Holiday Inn Express Moscow-Baumanskaya Алексей Панамарев отмечает значительное сокращение объема оставляемых чаевых. По его оценкам, в сравнении с 2014 годом их объем сократился на 30–50%. Господин Панамарев указывает, что сотрудников ресторанов гости также все чаще обходят вниманием. По его словам, в заведениях, расположенных в отелях, чаевые остав-

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters, Getty Images**



ляют намного реже, чем в независимых. Горничным, по мнению господина Панамарева, дополнительные суммы дают лишь в 1–5% случаев, а администраторов чаще благодарят шоколадками и другими подарками. Точно в таком же положении оказываются турагенты, рассказывает представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов. По его словам, благодарят за организованный отдых туристы обычно после возвращения из поездки: привозят небольшие сувениры, алкогольные напитки или местные сладости.

Основатель сети винных баров «Винный базар» Евгения Качалова рассказывает, что, несмотря на то что чаевые оставляют 90% гостей, суммы эти оказываются, как правило, незначительными и составляют только 7–8% от счета. «Четко 10% — это только сервис на банкетах или большие компании, когда на счет и чай гости складываются», — рассказывает она. Госпожа Качалова добавляет, что, оставит гость чаевые или нет, чаще зависит от времени суток, чем от формата заведения. Например, днем или во время ланча дополнительные суммы оставляют достаточно редко: гости считают, что это не принято.

Директор по логистике Delivery Club Иван Задохин рассказывает, что и доставляющим заказы курьерам в России чаевые оставляют редко: обычно это происходит в плохую пого-

ду, при объемных заказах и в тех случаях, когда клиента не оказывается на месте и его приходится ждать. «Можно предположить, что таким образом пользователи доставки хотят не столько отблагодарить за услугу, сколько компенсировать некие неудобства курьера, выходящие за рамки его обычной работы», — рассуждает он.

Господин Задохин признает: единой практики относительно чаевых в мире не существует. Ситуация слишком сильно варьируется в зависимости от страны. Так, «лидером чаевых» традиционно считаются США, где принято благодарить практически весь персонал. Размер сумм составляет 15–20% и, как правило, составляет значительную часть заработка курьеров и сотрудников общепита. Аналогичная традиция прижилась в Канаде. В странах Азии чаевые распространены намного меньше, а в Японии их вообще могут считать за оскорбление. В Китае дополнительные суммы считаются уместным оставить лишь в заведениях высокого ценового сегмента. Аналогичная практика прижилась на Ямайке. В странах Латинской Америки чаевые, как правило, включают в счет, но платят их при этом клиенты по желанию. На социалистической Кубе небольшую благодарность принято оставлять только в редких случаях, когда обслуживание очень понравилось ●

СКОЛЬКО ПРИНЯТО ОСТАВЛЯТЬ НА ЧАЙ В ПОПУЛЯРНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

СТРАНА	В РЕСТОРАНЕ	В ОТЕЛЕ*	В ТАКСИ
АНДОРРА	10%	1,25–2,5 ЕВРО	10%
АРГЕНТИНА	5–10%	10–20 ПЕСО	НЕТ
АРМЕНИЯ	10%	400 ДРАМОВ	НЕТ
АВСТРАЛИЯ	ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ ОСОБОГО СЕРВИСА	НЕТ	НЕТ
АВСТРИЯ	5–10%	1–2 ЕВРО	10%
АЗЕРБАЙДЖАН	10%	1 МАНАТ	10%
БЕЛОРУССИЯ	10–15%	2 РУБЛЯ	НЕТ
БЕЛЬГИЯ	5%	1 ЕВРО	НЕТ
БОЛИВИЯ	НЕТ	5 БОЛИВИАНО	10%
БРАЗИЛИЯ	10%	1 РЕАЛ	НЕТ
БОЛГАРИЯ	ДО 10%	1–2 ДОЛЛАРА	10%
КАМБОДЖА	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ДОЛЛАР	1–2 ДОЛЛАРА
КАНАДА	15–20%	1–2 ДОЛЛАРА	10–20%
ЧИЛИ	10%	2000 ПЕСО	НЕТ
КИТАЙ	ТОЛЬКО В ДОРОГИХ РЕСТОРАНАХ	6–18 ЮАНЕЙ	НЕТ
ХОРВАТИЯ	ТОЛЬКО В ДОРОГИХ РЕСТОРАНАХ	10–20 КУН	НЕТ
КУБА	1 КУК ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 КУК	НЕТ
КИПР	10%	1–2 ЕВРО	НЕТ
ЧЕХИЯ	10%	20 КРОН	НЕТ
ДАНИЯ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	НЕТ	НЕТ
ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	10%	40 ПЕСО	10%
ЕГИПЕТ	10%	3–5 ФУНТОВ	10%
ЭСТОНИЯ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ЕВРО	НЕТ
ЭФИОПИЯ	ТОЛЬКО В ДОРОГИХ РЕСТОРАНАХ	9–18 БЫРОВ	10%
ФИНЛЯНДИЯ	НЕТ	0,5–1 ЕВРО	НЕТ
ГРУЗИЯ	5–10%	1–2 ЛАРИ	НЕТ
ГРЕЦИЯ	5–10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ЕВРО	НЕТ
ГОНКОНГ	10%	1 ДОЛЛАР	НЕТ
ИСЛАНДИЯ	5–10%	1 ДОЛЛАР	НЕТ
ИНДИЯ	5–10%	20 РУПИЙ	НЕТ
ИНДОНЕЗИЯ	5–10%	1–2 ДОЛЛАРА	НЕТ
ИРАН	5–10%	15–25 РЕАЛОВ	НЕТ
ИРЛАНДИЯ	10–15%	1 ЕВРО	НЕТ
ИЗРАИЛЬ	10–15% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	2 ШЕКЕЛЯ	НЕТ
ИТАЛИЯ	10–15% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	НЕ БОЛЬШЕ 5 ЕВРО	5–10%, ЕСЛИ ВОДИТЕЛЬ ПОМОГАЕТ С БАГАЖОМ
ЯМАЙКА	ТОЛЬКО В ДОРОГИХ РЕСТОРАНАХ	100–200 ЯМАЙКИХ ДОЛЛАРОВ	НЕТ
ЯПОНИЯ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
ИОРДАНИЯ	10–15%	1–2 ДИНАРА	10%
КАЗАХСТАН	10%	100–200 ТЕНГЕ	НЕТ
ЛАТВИЯ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ЕВРО	НЕТ
ЛИВАН	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1,5 ТЫС. ФУНТОВ	5–10%
ЛИТВА	5–15%	1 ЕВРО	НЕТ
ЛЮКСЕМБУРГ	10–15%	1 ЕВРО	10%
МАЛЬДИВЫ	5%	15 РУФИЙ	75–150 РУФИЙ ЗА ВОДНОЕ ТАКСИ
МЕКСИКА	10–15%	20–30 ПЕСО	НЕТ
МАРОККО	10%	5–10 ДИРХАМОВ	5 ДИРХАМОВ
ЧЕРНОГОРИЯ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ЕВРО	НЕТ
НЕПАЛ	1:00	20 РУПИЙ	НЕТ
НИДЕРЛАНДЫ	1–2 ЕВРО	1 ЕВРО	НЕТ
НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
НОРВЕГИЯ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	НЕТ	НЕТ
ОМАН	НЕТ	НЕТ	НЕТ
ПАНАМА	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1–2 ДОЛЛАРА	НЕТ
ПЕРУ	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	3 СОЛЯ	НЕТ
ПОЛЬША	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	1 ЕВРО	НЕТ
РУМЫНИЯ	5–10%	2 ЛЕЯ	НЕТ
ПОРТУГАЛИЯ	10%	1–2 ЕВРО	НЕТ
СЕРБИЯ	10–15%	80 ДИНАРОВ	НЕТ
СИНГАПУР	5–10%	1–2 СИНГАПУРСКИХ ДОЛЛАРА	НЕТ
СЛОВАКИЯ	10%	1 ЕВРО	НЕТ
СЛОВЕНИЯ	10%	1 ЕВРО	НЕТ
ЮАР	10–15% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	5–10 РЭНДОВ	10%
ИСПАНИЯ	МОНЕТЫ	1 ЕВРО	НЕТ
ШРИ-ЛАНКА	10% ЗА ХОРОШИЙ СЕРВИС	50–100 РУПИЙ	НЕТ
ШВЕЦИЯ	5–10%	5–10 КРОН	НЕТ
ТАИЛАНД	10%	20–50 БАТОВ	НЕТ
ТУНИС	10%	1–2 ДИНАРА	НЕТ
ТУРЦИЯ	5–10%	2–3 ЛИРЫ	НЕТ
УКРАИНА	10%	10–20 ГРИВЕН	НЕТ
ОАЭ	10–15%	5–10 ДИРХАМОВ	5 ДИРХАМОВ
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	10–15%	1–2 ФУНТА	10%
США	15–20%	1–2 ДОЛЛАРА	10–15%
ВЬЕТНАМ	5%	20 ТЫС. ДОНГОВ	НЕТ

GETTY IMAGES

* Портье, за один чемодан, сумма в национальной валюте. Источник: данные приложения GlobeTips.





А.УСТИНОВ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК»

ЦЕНА ПОБЕДЫ

КАК РАБОТАЛА СОВЕТСКАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА
ВО ВРЕМЯ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ

Великая Отечественная война потребовала от советского народа героической мобилизации всех сил, всех ресурсов. Свой вклад в общую победу внесли специалисты финансового и банковского сектора, оперативно решавшие сложнейшие задачи по обеспечению функционирования экономики и денежного обращения в это тяжелейшее для страны время. Благодаря их труду финансовая система СССР выдержала испытание войной.

По финансовым законам военного времени. 1941

В кануне войны экономика СССР находилась в очень хорошем состоянии. Бюджет 1940 года был сведен с профицитом. Доходы составили 180,2 млрд руб., расходы — 174,4 млрд руб. В проекте бюджета 1941 года было запланировано еще большее превышение доходов над расходами — 7,88 млрд руб.

В магазинах продавцы все реже отвечали, что какого-то товара нет в наличии. На рынках весной 1941 года творилось нечто ранее невиданное — колхозники не повышали цены, а снижали.

В первые же месяцы войны перевод экономики на военные рельсы потребовал значительных дополнительных расходов. Крупные денежные суммы срочно были нужны на формирование новых армейских подразделений, на выплаты мобилизованным в ряды Советской армии. Массовая мобилизация привела к увеличению фонда заработной платы военнослужащих — на 4 млрд руб. во втором полугодии 1941 года по сравнению с первым полугодием. Семьям призванных выплачивались пособия в связи с уходом кормильца на фронт — это еще дополнительные

Рабочие стахановцы и стахановки получали продовольственные карточки по повышенным нормам, а в рабочих столовых — особые «стахановские обеды»

1,4 млрд руб. Около 3 млрд руб. составили расходы на эвакуацию населения, промышленного оборудования, ценностей с территорий, занятых врагом. Выросли зарплаты на предприятиях военной промышленности. Одновременно в других отраслях промышленности и в административном аппарате фонды заработной платы были сокращены.

Во время как расходы бюджета резко возросли, доходы снижались. Одной из главных причин была оккупация врагом западных районов страны. На эти территории приходилось 64% добычи угля, 58% выплавки стали, 71% производства чугуна, 60% производства алюминия. Большая часть сельскохозяйственной продукции СССР также производилась на территории, занятой врагом.

Резко ухудшилась ситуация с продуктами питания. Были введены карточки на хлеб, крупу, сахар, масло, мясо, рыбу, кондитерские изделия, а из промтоваров — на мыло, обувь, одежду, ткани. Нормы снабжения зависели от того, к какой группе населения относился человек. Самые маленькие — у иждивенцев, самые большие — у работников оборонных предприятий.

Благодаря карточкам цены на продукты питания в государственных магазинах удалось удержать на довоенном уровне. На рынках цены стали расти. Чтобы избежать их катастрофического взлета, нужно было ограничить количество денег в обращении. Для этого уже на второй день войны было введено ограничение на выдачу наличных денег с вкладов в сберкассах суммой 200 руб. в месяц.

В государственной торговле были увеличены цены на спиртное, табак, парфюмерию.

Еще одна причина снижения доходов бюджета — снижение розничного товарооборота. Советские люди стали тратить меньше денег на бытовые услуги, культурные мероприятия, пассажирский транспорт.

Все на борьбу с инфляцией!

Громадную дыру в бюджете нужно было срочно заполнять. Необходимо было принимать срочные антиинфляционные меры.



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **РИА Новости,**
Фотоархив журнала «Огонёк»,
Фотоархив журнала «Огонёк»/
Коммерсантъ;
А.Устинов, С.Коршунов,
В.Иванов/Фотоархив
журнала «Огонёк»;
Петр Оцуп/
Фотохроника ТАСС



РИА НОВОСТИ

Уже 3 июля 1941 года Президиум Верховного совета СССР издал указ «Об установлении на военное время временной надбавки к сельскохозяйственному налогу и к подоходному налогу с населения».

Для колхозников и единоличников сельскохозяйственный налог вырос в два раза. Но семьям, в которых были военнослужащие, предоставлялись льготы. При одном военнослужащем — скидка 50%, при двух и более — полное освобождение. Для рабочих и служащих, не подлежащих призыву, надбавка к подоходному налогу зависела от зарплаты. Те, кто получал менее 300 руб. в месяц, надбавки не платили.

Для зарабатывавших от 300 до 500 руб. в месяц — 50%, от 500 до 600 руб. в месяц — 75%, свыше 600 руб. в месяц — 100%. Еще больше, до 200%, был размер надбавки для тех, кто подлежал призыву, но был освобожден от него.

21 ноября 1941 года был введен новый налог — на холостяков, одиноких и бездетных. Он распространялся на всех мужчин от 20 до 50 лет и всех женщин от 20 до 45 лет, не имевших детей. Размер этого налога составлял при месячной зарплатке до 150 руб. 5 руб. в месяц, при более высоком — 5% от заработка. Колхозники платили 100 руб. в год. От уплаты налога освобождались военнослужащие, а также жены погиб-

На деньги, переданные колхозником Ферапентом Головатым и его семьей в Фонд обороны, были построены два самолета-истребителя

ших или пропавших без вести военнослужащих на период войны.

С 1942 года надбавки к сельскохозяйственному и подоходному налогу были отменены, вместо них был введен военный налог. Его размер зависел от заработка и начинался с 120 руб. и мог максимально достигать 2,7 тыс. руб. в год. От уплаты этого налога также освобождались все военнослужащие.

Несмотря на все принятые меры, потребовалась эмиссия денежных зна-

ков Госбанком СССР. Количество денег в обращении в начале войны составляло 18,4 млрд руб., к 1 января 1942 года — 34,7 млрд руб., без учета средств на временно занятой территории — около 30 млрд руб. То есть масса денег по сравнению с довоенным уровнем увеличилась почти вдвое.

Вместо планируемого профицита в 7,88 млрд руб. госбюджет в 1941 году был сведен с дефицитом 14,5 млрд руб.

А для тебя, родная, есть касса полевая

При управлениях фронта формировались полевые конторы, при армиях действовали полевые отделения, при штабах корпусов, дивизий и отдельных бригад — полевые кассы. Первые полевые учреждения Госбанка были созданы уже 23 июня 1941 года.

Полевая касса — это трое военнослужащих. Начальник, бухгалтер и кассир. В штате полевого отделения было более 30 человек. Обычно в эти подразделения старались призывать людей с опытом работы в банковских учреждениях. «Вооружение» сотрудников полевых учреждений — складной стол, железный ящик для наличных денег, брезентовые мешки с замками, ручки, карандаши, чернила, бухгалтерские и кассовые книги, бланки, печати. Неудобные во фронтовых условиях железные ящики потом сменились ящиками из-под снарядов.

Согласно «Положению о полевых учреждениях Госбанка СССР» от 9 августа 1940 года, полевые кассы произ-



ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЬ»

Перевыполнение норм на военных заводах было нормой



ПРЕМИИ ЗА БОЕВЫЕ ЗАСЛУГИ

По приказу наркома обороны СССР от 17 июня 1942 года в целях поощрения боевой работы летчиков-истребителей были установлены денежные награды за сбитые самолеты противника: за бомбардировщик — 2 тыс. руб., за транспортный самолет — 1,5 тыс. руб., за истребитель — 1 тыс. руб. По приказу наркома военно-морского флота СССР от 3 июня 1943 года устанавливались денежные награды за потопление кораблей противника: за линкор — 25 тыс. руб. командиру корабля, по 5 тыс. руб. среднему и старшему комсоставу, по 1 тыс. руб. младшему комсоставу, по 500 руб. краснофлотцам; за крейсер соответственно 20 тыс., 3 тыс., 1 тыс. и 500 руб.; за миноносец или подлодку соответственно 10 тыс., 2,5 тыс., 600 и 300 руб.; за сторожевой корабль или тральщик соответственно 2 тыс., 500, 200 и 100 руб. Накануне битвы на Курской дуге был издан приказ наркома обороны от 24 июня 1943 года «О поощрении бойцов и командиров за боевую работу по уничтожению танков противника». За каждый уничтоженный (подбитый) танк противника полагались следующие премии. Танкистам: командиру танка, механику-водителю и командиру орудия — по 500 руб. каждому, остальным членам экипажа — по 200 руб. Артиллеристам: командиру орудия и наводчику — по 500 руб., остальному составу расчета — по 200 руб. Наводчику противотанкового ружья — 500 руб., номеру противотанкового ружья — 250 руб. За танк, подбитый или подожженный с помощью индивидуальных орудий борьбы, то есть гранаты или бутылки с зажигательной смесью, — 1 тыс. руб. По приказу наркома обороны от 29 августа 1941 года дополнительные выплаты полагались десантникам. За каждую боевую десантную операцию командный состав получал месячный оклад, а рядовые бойцы по 500 руб. Для справки: по данным Госкомстата, в 1940 году средняя зарплата рабочего или служащего составляла 394 руб. в месяц, в 1945 году — 442 руб.

На государственные военные займы рабочие заводов обычно подписывались на одну-две месячные зарплаты

водили прием выручки полевых военных торгов, а также прием и выдачу вкладов военнослужащих. У сотрудников полевых касс была и печальная обязанность — выполнять завещательные распоряжения погибших военнослужащих.

Обратите внимание на дату принятия положения — август 1940 года. О факте его существования в банковских учреждениях узнали только в 1941 году. То есть подготовка к войне уже велась, но до последнего оставалась надежда, что ее удастся избежать.

С 23 июня по декабрь 1941 года было открыто 598 полевых учреждений. На основании постановления Совнаркома от 22 августа 1941 года была оперативно создана единая система полевых учреждений под руководством Управления полевых учреждений Госбанка СССР — система управления банковским обслуживанием действующей армии.

Уже в начале 1942 года начался рост остатков по вкладам в полевых учреждениях. Большую часть денежного довольствия бойцы зачисляли во вклады или переводили по почте семьям. По просьбе правления Госбанка Совнарком издал распоряжение, позволявшее членам семьи получать по доверенности деньги с вкладов военнослужащих в любой сберкассе.

Все для фронта, все для победы!

Очень важным источником доходов бюджета стало во время войны привлечение средств населения. Сбор средств на нужды обороны проходил под лозунгом «Все для фронта, все для победы!».

Государственные займы стали средством изъятия излишних средств из оборота и пополнения бюджета. За годы войны займы принесли в бюджет 113,9 млрд руб. (примерно десятую



В. ИВАНОВ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЬ»

часть бюджетных доходов). Большая часть этой суммы была получена за счет четырех выигрышных займов, размещавшихся среди населения по подписке. Большинство рабочих и служащих подписывались на одну-две месячные зарплаты. Первый военный заем 1942 года был выпущен на сумму 10 млрд руб., подписка принесла 13,2 млрд руб. Второй заем в 1943 году принес 20,8 млрд руб. вместо запланированных 12 млрд руб. Займы 1944 и 1945 годов выпускались на сумму 25 млрд руб. каждый, а подписка составила соответственно 29 млрд и 26,7 млрд руб.

Существовали также процентные займы, размещавшиеся среди трудящихся колхозов и промысловых артелей. По ним выплачивался доход в размере 2% годовых. Эти займы принесли в бюджет 5 млрд руб.

Особый вид займов составляли беспроцентные займы, предназначенные

В 1944 году одной из главных задач для советской экономики стало восстановление заводов на освобожденных от врага территориях (на фото — Херсонский консервный завод)

для вложения в них части свободных средств сберкасс и органов Госстраха. Они дали госбюджету за время войны 5,8 млрд руб.

В 1941–1944 годах были проведены четыре денежно-вещевые лотереи. Они дополнили госбюджет на 1,2 млрд руб.

В конце июля 1941 года был создан Фонд обороны. Во всех отделениях Госбанка были открыты специальные счета, на которые принимались добровольные пожертвования от трудящихся — как денежные средства, так и драгоценности. Рабочие многих заводов ежемесячно отчисляли в Фонд обороны дневной заработок. Доноры отказывались от получения платы за сданную кровь, изобретатели — от премии за разрабо-



С. КОРШУНОВ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК»

??
???
??

самолетов, несколько тысяч танков, 8 подлодок, 16 военных катеров.

На доблестный труд

В режиме чрезвычайной ситуации советские финансисты должны были работать не только с фронтом, но и с тылом. Первоочередной задачей было кредитование эвакуированных предприятий. Уже в феврале 1942 года учреждения Госбанка СССР были даны указания об основных условиях кредитных отношений с эвакуированными предприятиями. Допускалось кредитование этих предприятий при недостатке собственных оборотных средств. Необеспеченная задолженность по банковским ссудам, возникшая в результате военных действий, переносилась на отдельный ссудный счет и не взыскивалась до получения особых указаний. Со счетов эвакуированных предприятий задолженность поставщикам, бюджету и банкам списывалась также только в случае особых распоряжений правления Госбанка.

В 1942 году после перелома в ходе войны перед банковской системой встала новая задача — кредитование предприятий и организаций, возобновлявших свою деятельность на освобожденных территориях Советского Союза. Им предоставлялись краткосрочные кредиты на льготных условиях и отсрочка

жения, деятели искусств — от гонораров, сборов за концерты, премий.

Вся страна знала имя колхозника Феррапонта Петровича Головатого. Деньги в размере 100 тыс. руб., заработанные на продаже меда, Головатый передал в Фонд обороны. На них был куплен истребитель Як-1. Позднее вместе с родственниками Головатый собрал еще 100 тыс. руб. на постройку второго истребителя.

Мария Васильевна Октябрьская после гибели мужа на фронте продала все вещи и ценности, внесла в Фонд обороны 50 тыс. руб. На эти деньги

был построен танк «Боевая подруга», Мария Октябрьская стала его механиком-водителем.

Русская православная церковь собрала пожертвования на сумму, превышающую 300 млн руб. На эти деньги были построены танковая колонна «Дмитрий Донской» и авиаэскадрилья имени Александра Невского.

Всего за годы войны в Фонд обороны поступило 17,6 млрд руб. наличными деньгами, 13,2 кг платины, 131,4 кг золота, 9519 кг серебра, драгоценностей на 1,7 млрд руб. На эти средства было построено около 2,5 тыс. боевых



ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК» / КОММЕРСАНТЪ

НАШЕ ДЕЛО ПРАВОЕ, МЫ ПОБЕДИЛИ

Возглавлявший в годы войны Наркомат финансов Арсений Григорьевич Зверев писал в своих воспоминаниях: «Наши финансы, кредит и денежная система выполнили свою историческую миссию в годы Великой Отечественной войны».

В справке, составленной экспертами правления Госбанка СССР 17 мая 1945 года, говорится, что в СССР за период войны денежная масса выросла на 259%, а с учетом потерь денег во время войны — на 233%. Это один из лучших показателей среди воевавших стран. Меньше только у Великобритании, которой не пришлось вести войну на своей территории, — 150%. В США за время войны денежная масса выросла на 250%, в Бельгии — на 275%, во Франции — на 350%, в Японии — на 334%. В Германии — на 360%. По оценкам других экспертов, показатели Японии и Германии были еще хуже.

При этом экономика нацистской Германии во многом держалась на грабеже захваченных территорий и рабском труде. Германия вывозила с этих территорий промышленное оборудование, сырье, транспорт, сельскохозяйственные продукты. На ограбление покоренных стран была направлена и фискальная политика. Например, в Польше была создана новая валюта, курс которой был намеренно занижен по отношению к рейхсмарке. На заводах и фермах Германии активно использовался труд узников концлагерей и рабочих, пригнанных из Польши и оккупированных областей СССР.

Несмотря на все эти «преимущества», рыночная капиталистическая экономика гитлеровской Германии не выдержала конкуренции с плановой социалистической экономикой Советского Союза. И эта победа советской экономики внесла свой вклад в общую победу советского народа. Планирование, единый центр принятия решений, строгий контроль их исполнения — все это помогло обеспечить наилучшую мобилизацию всех имеющихся сил и средств, в том числе в денежно-финансовой сфере, в чрезвычайных условиях военного времени. А банковская система СССР, выражаясь современным языком, прекрасно справилась с самыми серьезными стресс-тестами.

Подписка на все четыре государственных военных займа оказалась намного выше запланированных цифр

ФИНАНСОВЫЕ УРОКИ ВОЙНЫ

Какие уроки может извлечь современная российская банковская индустрия из опыта работы финансово-банковской системы во время Великой Отечественной войны? На этот вопрос «Деньгам» ответил член общественного совета при Министерстве обороны РФ полковник в отставке Виктор Баранец.

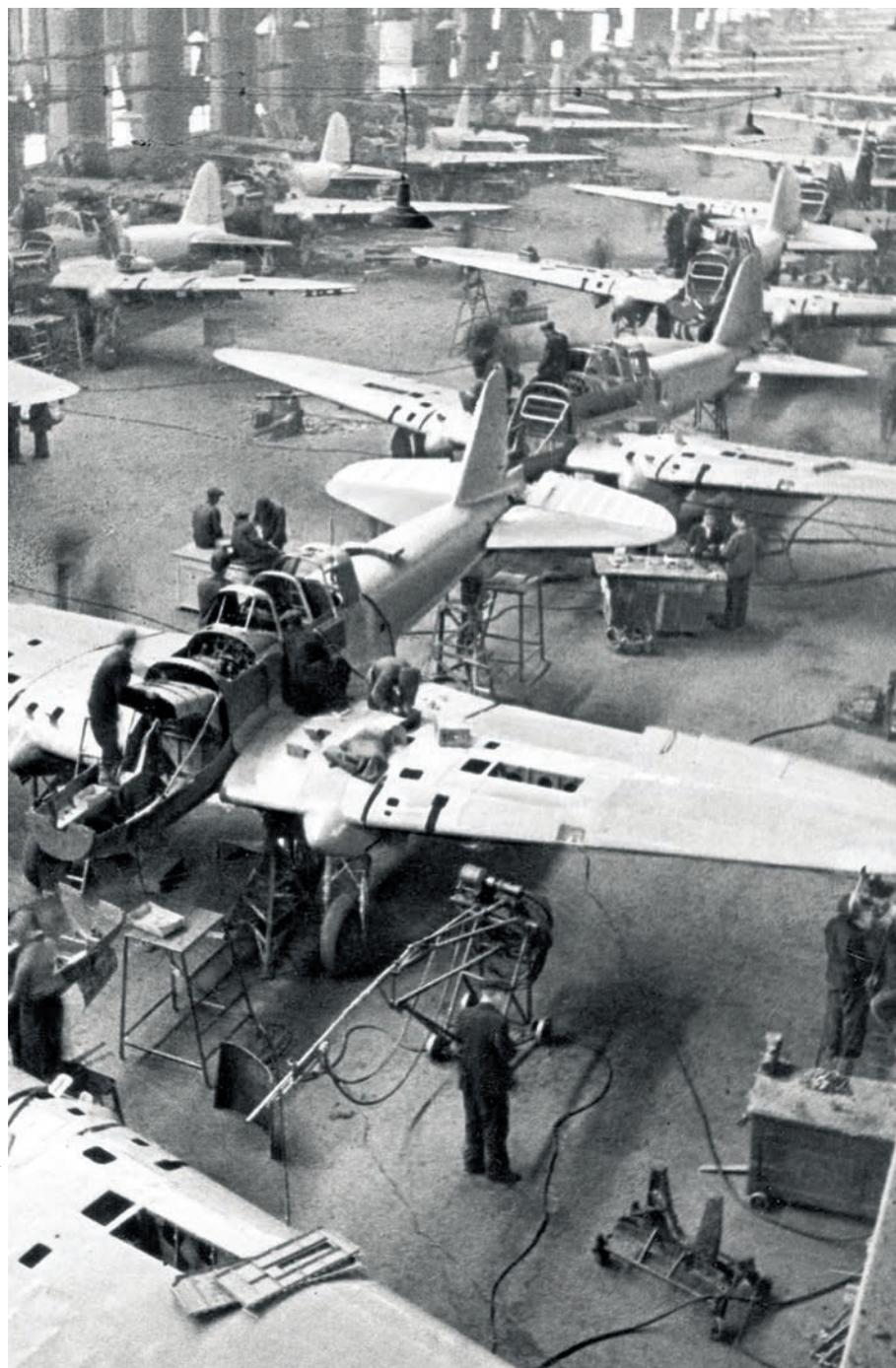
Опыт финансирования советской оборонки в годы Великой Отечественной войны очень полезен в современных условиях, когда нашему оборонно-промышленному комплексу и банковской индустрии приходится работать под мощным санкционным давлением США и других стран НАТО.

Грамотная и гибкая промышленная стратегия государства — это дополнительное «оружие», которое дает преимущество над оппонентом. Когда над системой финансирования гособоронзаказа в результате санкций Запада нависла угроза и российские банки начали упрекать за поддержку обороноспособности страны, власть создала опорный банк для российской оборонки — Промсвязьбанк. Принятое решение обеспечило стабильность финансирования и защиту «финансовых артерий», питающих оборонную промышленность, а армии — дало гарантию от сбоев в планомерном получении боевой техники, предусмотренной госпрограммой вооружения.

Какие традиции сложились в банковской системе в годы Великой Отечественной войны, что она принесла нам? Способность быстро подстраиваться под экстремальные обстоятельства. Концентрировать денежные средства на приоритетных, стратегических направлениях. Бережно относиться к каждой копейке, выделяемой на оборонные цели. Не забывать, что главное в работе не финансовые показатели, а достижение единой для всех цели. Посмотрим, что из этого нашло отражение сегодня. Институт оборонного банка был запущен в кратчайшие сроки. О его создании было объявлено в начале 2018 года, а уже с лета банк начал функционировать в нормальном режиме и обеспечивать первые контракты ГОЗ. Финансовое состояние опорного банка для ОПК также было оперативно улучшено — кредиты дорезервированы, а докапитализация прошла даже с небольшим запасом. И в итоге была создана четкая система контроля за расходованием средств, выделяемых на гособоронзаказ. Вероятно, именно ее имел в виду министр обороны РФ Сергей Шойгу, когда говорил: «Теперь мы имеем возможность четко отслеживать, как расходуются народные деньги, — от патрона до межконтинентальной баллистической ракеты». При выделении кредитов клиентам, задействованным в системе выполнения гособоронзаказа, банк не ставит задачу выдавить проценты из клиентов и получить максимальную прибыль. Он стремится быть союзником для клиентов. В этом своего рода уникальность стратегии, неотъемлемая часть «дорожной карты» совместной работы российской оборонки и банковской системы.



ПЕТРОШУП / ФОТОХРОНИКА ТАСС



ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК» / НОММЕРСАНТЬ

На средства Фонда обороны были построены около 2,5 тыс. боевых самолетов, несколько тысяч танков, 8 подводок, 16 военных катеров

погашения необеспеченной задолженности по банковским ссудам.

Кроме Госбанка льготным финансированием работ по восстановлению народного хозяйства занимались банки долгосрочных вложений — Промбанк, Цеккомбанк, Торгбанк и Сельхозбанк.

Благодаря режиму разумной экономики и трудовому героизму тружеников тыла в 1942–1944 годах себестоимость продукции в государственной промышленности снизилась на 17,2%. Наибольших успехов добились военные предприятия. В 1944 году объем валовой продукции промышленности СССР на 4% превзошел уровень довоенного 1940 года. Наметился перелом и в сельском хозяйстве, что в свою очередь повлияло на снабжение продуктами питания городского населения. В 1944 году были отменены ограничения на снятие средств с вкладов.

Начиная с апреля 1944 года в Москве, а затем и в других крупных городах Союза стали открываться коммерческие магазины, где можно было покупать продукты и промтовары без карточек. Цены в них были выше, чем в магазинах, работавших по карточкам, но ниже рыночных.

В очень тяжелом для экономики 1942 году дефицит бюджета страны достиг самого высокого за время войны уровня — 17,9 млрд руб. В 1943 году бюджетный дефицит был уже втрое меньшим — 5,6 млрд руб. Бюджет 1944 года имел уже профицит в размере 4,7 млрд руб. Бюджет 1945 года был сведен с профицитом 3,4 млрд руб. ●

ДИСК ЦВЕТА ХАКИ

НАРУЧНЫЕ ЧАСЫ В СТИЛЕ МИЛИТАРИ

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

Развитие часового дела в первой половине XX века было продиктовано необходимостью снабдить офицерский состав армий стран, участвующих в двух мировых войнах, как можно более эффективными часовыми механизмами. У человечества вдруг появилась потребность точно замерять отрезки времени в полевых условиях, понимание времени стало жизненно важным, и большинство часовых брендов, хорошо известных сегодня, ведут летопись своего успеха именно с первой трети прошлого столетия.

В конце XIX века часы на запястье носили исключительно женщины, то были вещицы миниатюрные, ювелирные, в которых механизм был вторичной функцией. Мужчины же носили часы на цепочке в кармане жилета или брюк. Все изменилось после Первой мировой войны. На фронте удобство и практичность оказались более важными, чем гендерные предрассудки, и первые экспериментаторы стали крепить корпус часов к кожаному ремешку подручными средствами и оборащивать ремешок вокруг запястья. Оказалось, так гораздо удобнее и быстрее сверять время, и не нужно тратить ценные минуты на то, чтобы достать часы из кармана и затем положить их обратно. По окончании Первой мировой войны вернувшиеся с фронта мужчины продолжали по привычке носить часы на запястье — тогда наручные часы начали превращаться в символ мужественности.

К началу Второй мировой часовые марки стали получать крупные государственные заказы на производство точных, ударопрочных и удобных в ношении на запястье механизмов. Особым спросом у всех видов войск пользовались модели с темным циферблатом и крупными контрастными цифрами — показания времени считывались даже в условиях плохой видимости; крупной заводной головкой, чтобы можно было регулировать время, не снимая перчатки; на ремешке из грубой кожи или плотной ткани, чтобы можно было носить поверх куртки и легко заметить при повреждении.

Сегодня, когда производителей часов очень много, все крупные компании с историей стараются как можно четче охарактеризовать то, что называется ДНК бренда, и дань уважения прошлому компании становится чрезвычайно важной. Все

больше появляется моделей в винтажном стиле с оттенками милитари и так называемых полевых часов цвета хаки. И если в прошлом столетии часы для военных традиционно делали в корпусе из стали, то современные научные разработки позволяют задействовать и более инновационные материалы. Так, Ulysse Nardin выпустили модель Marine Torpilleur Military в корпусе с DLC-покрытием, делающим сталь более износостойкой. Panerai создали версию модели Submersible Marina Militare в материале Carbotech из композитного карбона, более прочного, чем обычный. Все более распространенным решением для корпуса становится бронза — как никакой другой материал, бронза придает часам эффект старины. Ее приятный золотистый оттенок украшает новые Zenith Pilot Type 20 и Montblanc 1858 Geosphere.

В отличие от Ulysse Nardin и Panerai, которые снабжали часами флот и подводников, и Zenith, выпускавшим часы для приборной доски первых самолетов, у Patek Philippe нет явного военного прошлого. Тем не менее в этом году марка представила модель Aquanaut с циферблатом и ремешком цвета хаки, который по праву можно считать главной ассоциацией со стилем милитари. В стремлении подчеркнуть принадлежность к военной тематике Audemars Piguet пошли еще дальше и сделали для новых Royal Oak Offshore специальный ремешок с камуфляжным принтом.

Но поскольку экстремальные условия подразумевают риск для жизни, а значит, забота о сохранности часов отходит на дальний план, действительно практичными часами становятся более доступные варианты, такие как Casio G-Shock Mudmaster или Hamilton Khaki Field ●

1 Zenith, часы Pilot Type 20 Chronograph Adventure, 45 мм, бронза, механизм с автоматическим подзаводом

2 Montblanc, часы 1858 Geosphere Limited Edition, 42 мм, бронза, механизм с автоматическим подзаводом

3 Ulysse Nardin, часы Marine Torpilleur Military, 44 мм, сталь с покрытием DLC, механизм с автоматическим подзаводом

4 Panerai, часы Submersible Marina Militare Carbotech, 47 мм, композитный материал Carbotech, механизм с автоматическим подзаводом

5 Patek Philippe, часы Aquanaut 5168Gvb, 42,2 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом

6 Audemars Piguet, часы Royal Oak Offshore Selfwinding Chronograph, 44 мм, сталь, керамика, механизм с автоматическим подзаводом

7 Hamilton, часы Khaki Field Mechanical, 38 мм, сталь, механизм с ручным подзаводом

8 G-Shock, часы Mudmaster GG-B100-1A3, 44,9 мм, карбон, кварцевый механизм



