



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 28.08.2019



ВЫХОД ДЖОНСОНА

8 **ИЩЕМ ЗАЩИТУ**
В ГОСУДАРСТВЕННОМ ДОЛГЕ

15 **СКУПАЕМ ЗОЛОТО
ТОННАМИ**
ДОРОГО. ОЧЕНЬ ДОРОГО

23 **УЧИМСЯ СТРОИТЬ
ИМПЕРИЮ**
У САМОГО БОГАТОГО
В ИСТОРИИ АВИАТОРА

26 **ИЩЕМ ВОЛШЕБНОЕ
ДЕРЕВО**
В ДЕБРЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

36 **УЛУЧШАЕМ СВОЕ
ДОСЬЕ**
ПОД РУКОВОДСТВОМ
ОПЫТНЫХ БАНКИРОВ

45 **УЧИМСЯ ДРИФТУ**
ЗА РУЛЕМ ГОНОЧНОЙ МАШИНЫ

50 **НАХОДИМ
ЖИВОТНОЕ
УДОВОЛЬСТВИЕ**
В ЗАРУБЕЖНЫХ
ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ТУРАХ



The image features a blue sky with scattered white clouds. A diagonal gradient overlay, transitioning from a lighter blue at the top left to a darker blue at the bottom right, is applied across the entire scene. Centered in the lower half of the image is the Russian text "все начинается с мечты" in a clean, black, sans-serif font.

все начинается с мечты

*

КАК Я ПРОВЕЛ ЭТО



МИХАИЛ МАЛУХИН

выпускающий редактор

Имеем ли мы право этой осенью на компенсацию холодных летних дней? Нет, я не возмущаюсь, мне просто интересно. Пусть не полную — частичную! Пусть — не +25°C, а +20°C, но чтобы до начала декабря. Чтобы выкроить в октябре-ноябре недельку отпуски в бархатный сезон и рвануть от всех этих новостей про финансовые кризисы и брекситы куда-нибудь отдохнуть.

На случай если климатической компенсации не будет, у нас есть список недорогих туристических маршрутов (распродаж горячих путевок в бархатном сезоне не обещают). Тем, кто может позволить себе большее, наверняка надоело и море, и солнце. Тогда можно отправиться в гастрономический тур — это выйдет дороже, зато будет шанс поохотиться на трюфели, полакомиться великолепными сырами и отведать диковинных вин. В перерывах между дегустациями, думаю, стоит развлечь себя занимательным чтением... скажем, историй о великих финансистах: об основателе лондонского Сити Натане Ротшильде, философе от финансов Джоне Рокфеллере, короле бриллиантов Оппенгеймере или самом богатом в истории авиаторе — Говарде Хьюзе. Ну а потом можно будет с новыми силами вернуться к делам и привести свои финансы в порядок: оценив доходность финансовых инструментов, поинтересоваться своим досье в банках, а может быть, прицениться к недвижимости, которую с этого лета продают по-новому.

К слову, об этом лете. Как его провел — до сих пор не пойму.

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 БОРОВЯГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: AP

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: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ

ТИРАЖ: 75000.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

ЦЕНА СЛОВ

6

БРЕКСИТ-ЭФФЕКТ

БОРИС ДЖОНСОН ПРЕДУПРЕДИЛ, ЧТО ВЫХОД ИЗ ЕС СОСТОИТСЯ ПРИ ЛЮБОЙ ПОГОДЕ

ТРЕНД

8

УХОДЯТ В ЗАЩИТУ

ИНВЕСТОРЫ СКУПАЮТ СУВЕРЕННЫЕ ДОЛГИ, ОПАСАЯСЯ СПАДА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ТЕМА НОМЕРА

10

«БРЕКСИТ» КАК ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК УЖАСОВ

НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ ГОТОВИТСЯ НЕ К НЕМУ, А К ТОМУ, ЧТО БУДЕТ СРАЗУ ПОСЛЕ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12

ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ

ПОДВОДИМ ИТОГИ ПЕРВОЙ САНКЦИОННОЙ ПЯТИЛЕТКИ

14

БЕЛОРУССИЯ ЗАНЯЛА ПО-РУССКИ

ПЕРВОЕ ЗА ДЕВЯТЬ ЛЕТ РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОШЛО ПРИ ЗНАЧИТЕЛЬНОМ АЖИОТАЖЕ

15

ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА

ЗАЧЕМ ЦЕНТРОБАНКИ СКУПАЮТ ДРАГОЦЕННЫЙ МЕТАЛЛ

19

«В 2020-Е В БАНКИ ПРИДУТ ИНТЕРЕСНЫЕ ЛЮДИ»

ЗА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ РОССИЙСКАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПРОШЛА ПУТЬ, НА КОТОРЫЙ НЕКОТОРЫМ СТРАНАМ ПОТРЕБОВАЛИСЬ СТОЛЕТИЯ

20

«НАША ЗАДАЧА — ВОЙТИ В ТОП РЫНКА ПО ВСЕМ КЛЮЧЕВЫМ РОЗНИЧНЫМ ПРОДУКТАМ»

ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА АЛЕКСЕЙ ПОПОВИЧ О РАЗВИТИИ РОЗНИЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ТРЕТЬЕМ БАНКЕ РОССИИ

23

НЕ НАЗЫВАЙТЕ ЕГО МИЛЛИОНЕРОМ

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ САМЫЙ БОГАТЫЙ В ИСТОРИИ АВИАТОР

26

ВОЛШЕБНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО

ИЛИ ГЛАВНЫЙ УЖАС ФИНАНСОВОГО МИРА

30

ИНВЕСТИЦИИ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ

БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УСКОРИЛОСЬ

32

«РУССКОМУ СТАНДАРТУ» — 20 ЛЕТ

БАНК СТАЛ ПИОНЕРОМ ВО МНОГИХ ВИДАХ УСЛУГ

СВОИ ДЕНЬГИ

34

ЛУЧШИЕ ЭТИМ ЛЕТОМ

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫ

36

КАК ВАС ОЦЕНИВАЮТ БАНКИ

«ДЕНЬГИ» РАЗОБРАЛИСЬ В НЮАНСАХ СКОРИНГА

40

НОВАЯ СХЕМА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПАСЛИСЬ КВАРТИРАМИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОДАТЬ БЕЗ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

42

ПЕРЕВОЗЧИК ГИБКИХ ЦЕН

КАК АВИАКОМПАНИИ СПРАВЛЯЮТСЯ С РОСТОМ ЗАТРАТ

44

ОСЕНЬ НА МОРЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТДОХНУТЬ В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН

45

ЦЕНА СКОРОСТИ

ПОЧЕМ В РОССИИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГОНКИ

50

ОТДЫХ СО ВКУСОМ

ГДЕ ПРОВОДЯТ ОТПУСК ГУРМАНЫ

53

КУРС НА ОЗДОРОВЛЕНИЕ

ПИЩЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ РОССИЯН МЕНЯЮТСЯ

54

ЦЕННАЯ ПОРОДА

ПОЧЕМУ КАЧЕСТВЕННЫЕ СТЕЙКИ НЕ МОГУТ СТОИТЬ ДЕШЕВО

56

РЕСТОРАН НА ДОМУ

КАК ЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ НА ЗДОРОВОМ ПИТАНИИ

STORY

58

ДЕНЬГИ КАДДАФИ

КОМУ ДОСТАЛИСЬ МИЛЛИАРДЫ ДИКТАТОРА

СТИЛЬ

63

ПРОДЛИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

О ЧАСАХ С БОЛЬШИМ ЗАПАСОМ ХОДА

The Breitling Cinema Squad
Кинематографический отряд Breitling
Brad Pitt
Adam Driver
Charlize Theron



ВОЗДУХ
ЗЕМЛЯ
ВОДА

PREMIER


BREITLING
1884

#SQUADONAMISSION

БУТИК BREITLING
ПЕТРОВКА 17 СТР. 1
МОСКВА

БРЕКСИТ-ЭФФЕКТ

За последние годы международные инвесторы привыкли к громкой риторике британских политиков по поводу «Брексита». В летние месяцы не ждали каких-то открытий из Лондона. Однако в третью годовщину референдума о Британии вновь заговорили, после того как Консервативную партию (заодно и правительство Соединенного Королевства) возглавил самый неординарный представитель английского истеблишмента, популист почище Трампа и ярый сторонник жесткого «Брексита» Борис Джонсон.

В отличие от своего заокеанского коллеги он не стал распугивать электорат посланиями в Twitter, но в Facebook предупредил, что выход из ЕС состоится в ближайший Хэллоуин при любой экономической и политической погоде. Это спровоцировало снижение курса фунта стерлингов и фондовых индексов в Европе. Эффект был непродолжительным. Тем не менее инвесторы ожидают от политика любых неожиданностей •

ГЛАВА ЕЦБ
МАРИО ДРАГИ
(ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ)

«ЕСЛИ СРЕДНСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ ПРОДОЛЖИТ НЕДОТЯГИВАТЬ ДО НАШЕГО ОРИЕНТИРА, СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ НАМЕРЕН ДЕЙСТВОВАТЬ».

ГЛАВА БАНКА АНГЛИИ
МАРК КАРНИ
(ВЫСТУПАЯ В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

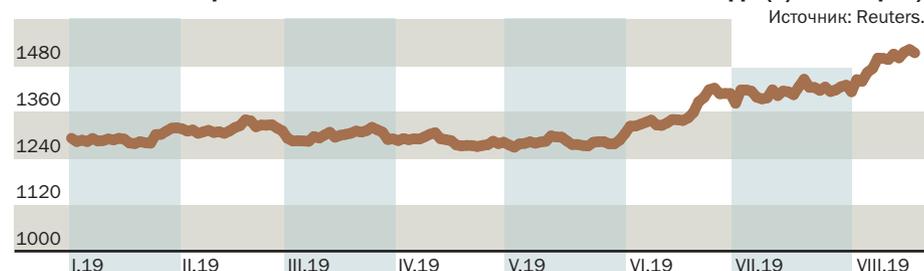
«В СЛУЧАЕ ЕСЛИ СОГЛАШЕНИЕ БУДЕТ ДОСТИГНУТО (ПО ВЫХОДУ ИЗ ЕС. — „ДЕНЬГИ“), ПРОГНОЗЫ КОМИТЕТА ПО КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКЕ ОКАЖУТСЯ РЕЛЕВАНТНЫМИ. ЕСЛИ ЖЕ БРИТАНСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ИЗМЕНИТ СВОЮ ПОЛИТИКУ, ИЗМЕНИТ ЕЕ И БАНК АНГЛИИ».

ГЛАВА МИД ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ДОМИНИК РААБ
(В ИНТЕРВЬЮ ВВС)

«СРОЧНОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ (К „БРЕКСИТУ“ БЕЗ СДЕЛКИ. — „ДЕНЬГИ“) — ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА, И КАБИНЕТ ЕГО ПРИНЯЛ».

25 июля	26 июля	29 июля
<p>СВОДНЫЙ ИНДЕКС КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА STOXX EUROPE 600 ОПУСТИЛСЯ НА 0,6%, ДО ОТМЕТКИ 389,52 ПУНКТА</p>	<p>КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 0,2%, ДО \$1,2707</p>	<p>КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ СНИЗИЛСЯ НА 0,5%, ДО \$1,2243</p>

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА ЗОЛОТА НА МИРОВОМ РЫНКЕ В 2019 ГОДУ (\$/ТР. УНЦИЯ) Источник: Reuters.

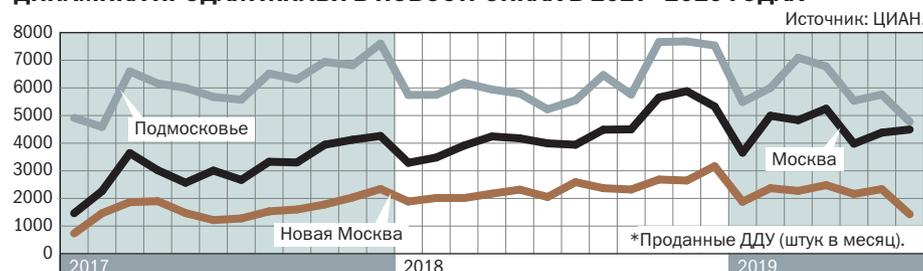


ЗОЛОТО РОСТА

Международные инвесторы продолжают активно наращивать вложения в защитные активы. Суммарные запасы фондов, инвестирующих в золото, обновили трехлетний максимум, закрепившись выше уровня 2,4 тыс. тонн. Обострение торгового спора между США и Китаем, а также надежды на дальнейшее снижение ставки Федеральной резервной системы вынуждают инвесторов наращивать вложения в драгоценный металл. В ближайшие месяцы цены на золото могут вырасти до \$1575 за унцию.

ОБ ИЗМЕНЕНИИ РОЛИ ДРАГОЦЕННОГО МЕТАЛЛА НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА» НА СТРАНИЦЕ 15.

ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ В 2017–2019 ГОДАХ* Источник: ЦИАН.



НОВОСТРОЙКИ УЖ НЕ ТЕ

Этим летом продажи нового жилья в столичном регионе упали. Одна из причин — рост цен, ведь с 1 июля привлечь средства дольщиков можно только через эскроу-счета. Впрочем, пока только 12% строящихся новостроек массового сегмента в Москве реализуются с применением эскроу-счетов. Приобретение недвижимости в них обходится на 6–13% дороже, чем первичного жилья по старой схеме. У покупателей новый механизм пока большого энтузиазма не вызывает.

КАК ЗАСТРОЙЩИКИ БОРЮТСЯ ЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НОВАЯ СХЕМА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ» НА СТРАНИЦЕ 40.

РЕUTERS



ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«РЕЧЬ НЕ ИДЕТ О ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОМ ЦИКЛЕ ПОНИЖЕНИЯ СТАВКИ. Я ТАКЖЕ НЕ ГОВОРИЛ, ЧТО ЭТО БУДЕТ ЛИШЬ ОДНО (ПОНИЖЕНИЕ СТАВКИ.— «ДЕНЬГИ»)».

РЕUTERS



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(НА СВОЕЙ СТРАНИЧКЕ В TWITTER)

«ТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ (С КИТАЕМ.— «ДЕНЬГИ») ПРОДОЛЖАЮТСЯ, И ВО ВРЕМЯ ЭТИХ ПЕРЕГОВОРОВ США НАЧНУТ 1 СЕНТЯБРЯ ВВОДИТЬ НЕБОЛЬШИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОШЛИНЫ В РАЗМЕРЕ 10% НА ОСТАВШИЕСЯ ТОВАРЫ И ПРОДУКТЫ, ИДУЩИЕ В НАШУ СТРАНУ ИЗ КИТАЯ, НА СУММУ \$300 МЛРД».

РЕUTERS



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ
БОРИС ДЖОНСОН
(В ВИДЕОТРАНСЛЯЦИИ В FACEBOOK)

«САМОЕ УЖАСНОЕ, ЧТО ЧЕМ ДОЛЬШЕ ЭТО БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ (СОГЛАСОВАНИЯ УСЛОВИЙ „БРЕКСИТА“.— «ДЕНЬГИ»), ТЕМ БОЛЬШЕ ВЕРОЯТНОСТЬ, ЧТО МЫ БУДЕМ ВЫНУЖДЕНЫ УЙТИ БЕЗ СДЕЛКИ».

РЕUTERS



ГЛАВА ЦЕНТРОБАНКА ФИНЛЯНДИИ
ОЛЛИ РЕН
(В ИНТЕРВЬЮ THE WALL STREET JOURNAL)

«НАМ ОЧЕНЬ ВАЖНО ВЫЙТИ С КРУПНЫМ И ВЛИЯТЕЛЬНЫМ ПАКЕТОМ МЕР В СЕНТЯБРЕ. КОГДА ВЫ ИМЕЕТЕ ДЕЛО С ФИНАНСОВЫМИ РЫНКАМИ, ВСЕГДА ЛУЧШЕ ПРЕВЗОЙТИ ОЖИДАНИЯ, ЧЕМ НЕ ОПРАВДАТЬ ИХ, И ЛУЧШЕ ИМЕТЬ ОЧЕНЬ СИЛЬНЫЙ ПАКЕТ МЕР, ЧЕМ СХАЛТУРИТЬ».

→ 31 июля → 1 августа → 14 августа → 15 августа →

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 1,4%, ДО \$1411 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

↓



СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ПОДСКОЧИЛА НА 3,2%, ДО \$1445,06 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

↓



КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ СНИЗИЛСЯ НА 0,3%, ДО \$1,2061

↓



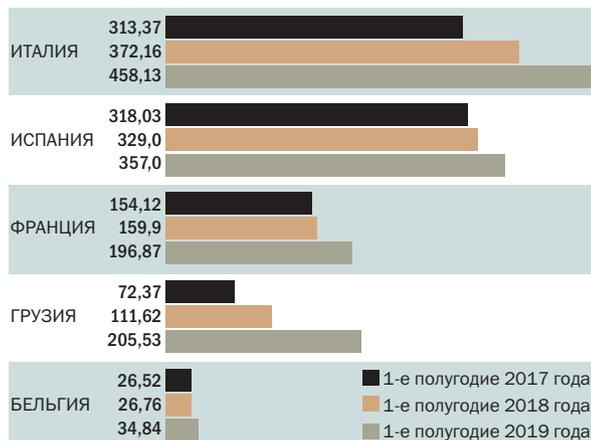
КУРС ЕВРО УПАЛ НА 0,5%, ДО \$1,1089

↓



ДИНАМИКА ПЕЗДОК В ПОПУЛЯРНЫЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТУРЫ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)

Источник: Погранслужба ФСБ.



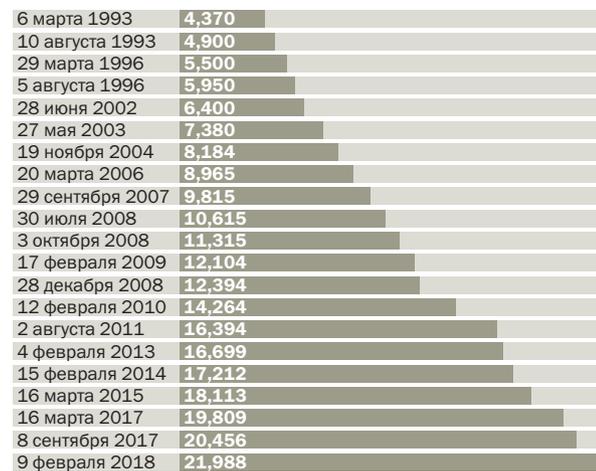
ГАСТРОТУРИСТЫ АТАКУЮТ

Италия, Испания, Франция, Бельгия и Грузия стали самыми популярными направлениями гастрономического туризма у россиян. Все больше людей в стране интересуются в турагентствах не просто отдыхом у моря или возможностью любоваться достопримечательностями в иностранных столицах, но перспективой отведать крепкие спиртные напитки и изысканные деликатесы в разных частях света.

СКОЛЬКО СТОЯТ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТУРЫ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ОТДЫХ СО ВКУСОМ» НА СТРАНИЦЕ 50.

ДИНАМИКА ПОТОЛКА ГОСДОЛГА США (\$ ТРЛН)

Источник: Federation of American Scientists.



ЧЕМ ГРОЗИТ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА США МИРУ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВОЛШЕБНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО» НА СТРАНИЦЕ 26.

ОТПУСТИЛИ ГОСДОЛГ

В конце июля Палата представителей Конгресса США одобрила законопроект об очередном повышении потолка государственного долга. Инициатива позволяет правительству неограниченно увеличивать федеральные займы до конца июля 2021 года. Сейчас госдолг США составляет около \$22 трлн. За два года президентства Трампа госдолг вырос более чем на \$2 трлн. МВФ прогнозирует, что к 2023 году госдолг США превысит 117% ВВП.



GETTY IMAGES FOR SUNLIFE

УХОДЯТ В ЗАЩИТУ

ИНВЕСТОРЫ СКУПАЮТ СУВЕРЕННЫЕ ДОЛГИ, ОПАСАЯСЬ СПАДА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Доходность тридцатилетних US Treasuries впервые в истории опустилась ниже уровня 2% годовых. Этому способствовало смягчение риторики ФРС США, а также усилившееся бегство в надежные активы на фоне обострения отношений между США и Китаем. Снижаются ставки на рынках других развитых стран. Из развивающихся стран выделяется Россия, госдолг которой в отсутствие новых санкций выглядит очень привлекательным для международных инвесторов.



В августе доходность самых длинных казначейских облигаций США опустилась ниже уровня 2% годовых. По данным агентства Reuters, 15 августа ставка тридцатилетних US Treasuries (UST) опускалась до самого низкого в истории уровня 1,916% годовых, тогда как в конце июля превышала 2,5% годовых. Ставка по десятилетним бондам обновила трехлетний минимум, снизившись ниже 1,5% годовых. Уверенное снижение ставок на американском долговом рынке продолжается с начала года, за это время они скорректировались на 1–1,3 процентного пункта (п. п.). Примечательно, что дальний конец кривой снижался быстрее, чем ближний. В результате наметилась инверсия кривой — доходность длинного долга опускается ниже короткого.

Падение ставок на американском рынке планомерно идет с начала года и связано в первую очередь с резким изменением денежно-кредитной политики ФРС США. В 2018 году американский финансовый регулятор четыре раза повышал ба-

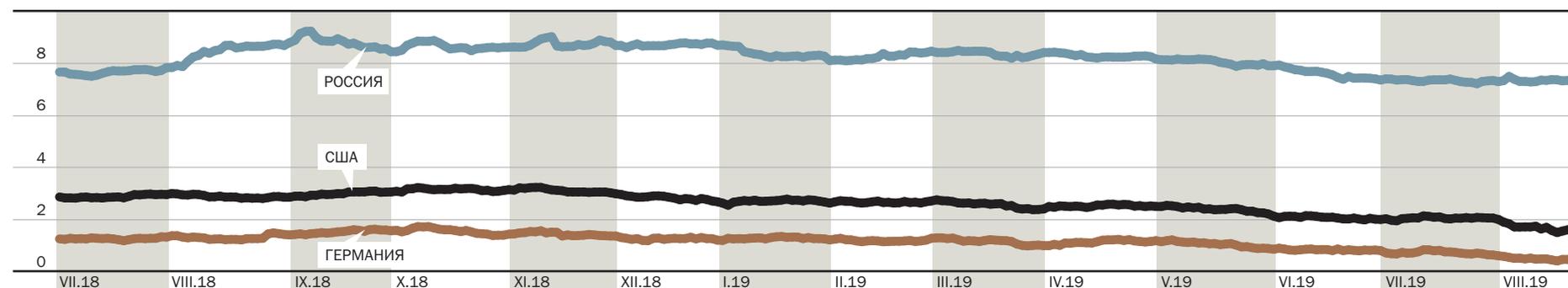
зовую процентную ставку, доведя ее до уровня 2,25–2,5%. К началу текущего года рынки пришли с ожиданиями еще трех повышений ставки. Однако по итогам январского заседания председатель ФРС Джером Пауэлл дал понять, что регулятор, возможно, завершит текущий цикл повышения процентных ставок, а не просто сделает краткосрочную паузу.

Резкая смена тональности представителей американского регулятора была связана с изменениями в глобальной экономике и на финансовых рынках на фоне рисков обострения торговой войны между США и Китаем. Напомним, что в середине января стартовали переговоры между представителями обеих стран, но из-за разногласий торговый договор так и не был подписан. Весной стороны обвинили друг друга в срыве переговоров, что усилило напряженность в торговых отношениях между странами. С 10 мая американские власти увеличили с 10% до 25% пошлины на китайскую продукцию на общую сумму \$200 млрд. В августе конфликт еще более обострился после решения администрации США ввести дополнительно десятипроцентные торговые пошлины на китайские товары теперь на сумму \$300 млрд. Этот шаг не остался без внимания китайской стороны — с 5 августа Народный банк Китая (ЦБ) начал снижать курс юаня к доллару.

В этих условиях ФРС была вынуждена возобновить практику количественного смягчения. По итогам июльского заседания Комитет по открытым рынкам впервые с 2008 года снизил ставку на 0,25 п. п., до диапазона 2–2,25%. «Мы будем внимательно следить за ситуацией в торговле, мы будем внимательно следить за инфляцией», — заявил по итогам заседания господин Пауэлл. Вице-президент по торговым операциям Альфа-банка Сергей Осмачек считает, что заградительные тарифы на товары из Китая, вводимые в рамках «торговой

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**
for SunLife, «УК ТФГ»

КАК ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД МЕНЯЛИСЬ СТАВКИ ПО ДЕСЯТИЛЕТНИМ СУВЕРЕННЫМ ОБЛИГАЦИЯМ США, ГЕРМАНИИ И РОССИИ (%)



войны», влияют на уровень цен, так как китайские товары становятся дороже. В случае если бы ФРС продолжала повышение ставки, росла бы и стоимость кредитов, что в конечном счете также повлияло бы на стоимость продуктов и услуг. В таком случае уровень цен в экономике будет находиться под двойным давлением. «На решение Китая о введении тарифов ФРС влиять не может. Однако там могут перестать повышать либо же могут снизить ставку, чтобы ослабить давление на цены. Именно это сейчас и происходит», — отмечает господин Осмачек.

Обострение отношений между США и Китаем усилило беспокойство инвесторов не только относительно экономик этих стран, но и всего мира. Согласно августовскому опросу портфельных управляющих, проведенному аналитиками Bank of America Merrill Lynch, число респондентов, уверенных в том, что в течение ближайших 12 месяцев темпы роста мировой экономики замедлятся, на 48% превысило число тех, кто ждет ускорения роста. При этом выросло число инвесторов, кто не

исключает глобальной рецессии. Такого развития событий не исключил каждый третий опрошенный.

В таких условиях инвесторы активно сокращают вложения в акции и уходят в защитные активы — такие как золото и US Treasuries. «Органический рост компаний замедляется, они генерируют меньше прибыли, акции растут медленно, при этом риск падения увеличивается. В таких условиях инвесторы ищут активы, дающие меньшую прибыль, но более надежные, чтобы не потерять уже заработанное. Инструменты с фиксированной доходностью становятся наиболее привлекательными, что подстегивает их стоимость вверх», — отмечает персональный брокер «Церих Кэпитал Менеджмент» Алексей Уразаев.

Снизившиеся ставки на американском рынке потянули за собой ставки на рынках развитых стран, а также развивающихся стран. Доходности суверенных долгов ведущих европейских стран снизились с начала года на 0,9–1,4 п. п. В результате этого снижения ставки по долгам Франции и Гер-

мании ушли в отрицательную зону и составили соответственно минус 0,4% и минус 0,7%. «Отрицательную доходность уже давно дают такие развитые страны, как Швейцария и Япония, из-за высокой надежности вложений», — отмечает Алексей Уразаев.

Интерес международных инвесторов проявляют и к суверенному долгу России. Доходность десятилетних российских еврооблигаций снизилась с начала года на 1,3 п. п., до 7,3%. Примечательно, что интерес вырос не только к внешнему, но и к внутреннему рынку. По последним данным ЦБ, в период с января по июль нерезиденты вложили в ОФЗ 736 млрд руб. «В условиях, когда доходности во всем мире снижаются, а то и показывают отрицательные значения, инвесторы пытаются максимизировать отдачу своих вложений. В поисках лучшей доходности они начинают вкладываться в более рискованные корпоративные облигации и облигации развивающихся рынков», — отмечает Сергей Осмачек. По его мнению, Россия среди развивающихся рынков отличается привлекательными макро-

показателями (уровень долга, инфляция, дефицит бюджета). Российские облигации дают сравнительно хорошие доходности, что и является причиной повышенного интереса инвесторов.

Вместе с тем аналитики советуют с осторожностью относиться к вложению в рублевый долг, который в отличие от US Treasuries сложно отнести к «тихой гавани». Обострение геополитической ситуации, турбулентности на мировом финансовом рынке, падение сырьевых рынков из-за замедления мировой экономики могут повысить риски на российском рынке и вынудить к бегству международных инвесторов. Наглядным примером стало введение в начале августа второго пакета санкций по «делу Скрипалей», который затронул часть российского суверенного долга. В таких условиях иностранные инвесторы, по оценкам ЦБ, в первые четыре дня августа продали ОФЗ на 19 млрд руб. Только после разъяснений Минфина США, что санкции коснутся только еврооблигаций, интерес к рублевому долгу восстановился ●



«РЫНКОМ ПРАВИТ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ»

РАВИЛЬ ЮСИПОВ,

заместитель гендиректора по фондовым операциям УК ТФГ

На мировом долговом рынке произошло редкое явление: инверсия кривой доходности американских облигаций. Судя по историческому опыту, это признак грядущей рецессии американской экономики.

Рынками правит страх. Рынки становятся иррациональными. Каждый его участник, являясь рациональным, в совокупности с другими образует совершенно иррациональную массу, то есть рынок. Подобный парадокс не редкость нашего бытия и это любимая тема математиков, физиков и философов. На фоне угрозы торгово-валютных войн и слабых макроданных в разумах участников рынков сейчас одно слово — рецессия. Всеми любимым

индикатор угла наклона доходности десятилетних и двухлетних казначейских облигаций США стал в моменте отрицательным. Существует статистически подтвержденный догмат, что это не к добру. Игроки сходятся во мнении: нужен risk-off, а значит, любой профессиональный управляющий, как рациональный индивидуум, должен начать процесс иммунизации риска. И вот здесь возникает вопрос: правильно ли быть рационалом? Насколько исторические паттерны сохраняют свою предсказательную силу сегодня? Последний раз отрицательный спред между краткосрочными и длинными долгами был в 2000 и 2006 годах, после чего рынки акций испытывали падение: в 2000 году это кризис доткомов, а в 2007–2008 годах ипотечный кризис. В то время не было понимания у финансовых регуляторов — спасать рынки за счет предоставления ликвидности или нет. Если бы Lehman Brothers была бы предоставлена ликвидность — коррекция на рынках была бы мягче. Всем известно: банки «падают» не от низкого капитала, а от отсутствия ликвидности. Осознав это, регуляторы во всем мире внедрили политики количественных смягчений и по окончании очередного раунда запускали новый — в явной или косвенной

форме. Сами учетные ставки стали частью этой политики наравне с политикой резервирования, нормирования, новых стандартов учета МСФО (да-да, банковскими балансами правят НТМ-счета), программ по выкупу активов на баланс центральных банков, докапитализации финансовых институтов и даже фискального стимулирования. К этому добавились торгово-валютные войны с появлением новых торговых условий, санкции и быстрое изменение валютной структуры торговых балансов, СТО и ЗВР. Результатом новой глобальной парадигмы управления рисками стала иррациональность рынков. Индекс долговых активов с отрицательной доходностью Barclays Bank/Bloomberg (BNYDMUV) вырос с начала 2019 года более чем в два раза и превысил на середину августа уровень \$16 трлн. Вот несколько примеров иррациональности: кривая гособлигаций Германии ушла в отрицательную зону, облигации Греции с рейтингом В+ торгуются в районе 1% в евро, что на уровне «Газпрома», у которого рейтинги BBB и долговая нагрузка (долг/ЕВГПДА) в районе «1». Другой пример — двузначная дивидендная доходность российских акций vs доходности облигаций тех же эмитентов на уровне 8%. И этот список можно продолжать.

У иррациональности есть одно плохое свойство — она сохраняется дольше, чем ликвидность. Вспомните конец 2018 года и ту конъюнктуру рынков (инвесторы заняли тогда длинные позиции по рублю, по дюрациям, по акциям поступили как иррационалы) и отвечая на ранее поставленный вопрос о прогнозной силе исторических паттернов, я был бы осторожным в слепо следовании им. Эти паттерны работали в совершенстве других финансовых парадигмах. Что же делать российскому инвестору на таком рынке? На всех этих внешних шоках российский рынок показывает исключительную резистентность с начала года, рубль укрепился на 5,5%, индексы акций и облигаций приросли. И этому есть рациональное объяснение экономической статистикой и повышением суверенных рейтингов. По макроданным есть сильные цифры: золотовалютные резервы растут, сальдо торговых операций по году превысит \$100 млрд, профицит бюджета более 3%, инфляция снижается, долг/ВВП падает, ключевую ставку начинают снижать. Конечно, есть и слабые цифры: падение реальных располагаемых денежных доходов населения, долговая нагрузка населения растет, темпы роста ВВП в 2019 году ожидаются чуть больше 1%.

По российским активам. Опираясь на статистику и текущий дифференциал ставок, я бы сохранял длинные позиции по рублевому долгу от уровня 66 руб./\$. В рублевой кривой в базовом прогнозе я бы сохранял прогноз на дальнейшее снижение доходностей 10–15 б. п. с сужением спредов между первым и вторым эшелонам корпоративных облигаций к ОФЗ. Интересные истории в рублевом рынке — выход Белоруссии и «Евроторга» открывает странам СНГ и российским инвесторам прекрасный баланс между риском и доходностью. В долларовой кривой я бы сохранял прогноз на дальнейший рост, охота на любую положительную доходность в твердой валюте продолжится, и российские еврооблигации будут также бенефициарами этого процесса. По долларовой облигациям я бы рекомендовал избегать среднюю часть кривой и резко нарастить качество портфелей. Сейчас не время для кредитного риска, качество is the king. Понизить объем плеча или увеличить долю кэша до 20%. Для агрессивных инвесторов рынок евробондов может предоставить интересные возможности на развивающихся рынках — Аргентина, Турция, Ближний Восток. Здесь я бы ограничился суверенными бондами и в корпораты не пошел.

«БРЕКСИТ» КАК ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК УЖАСОВ

НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ ГОТОВИТСЯ НЕ К НЕМУ, А К ТОМУ, ЧТО БУДЕТ СРАЗУ ПОСЛЕ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

В июле 2019 года, практически сразу после создания новым премьер-министром Великобритании Борисом Джонсоном нового правительства страны, правительственный Офис бюджетной ответственности (структура при казначействе Великобритании) представил в парламент документ, вполне внятно обрисовав этому правительству в отчете, спокойно названном «Обзор налоговых рисков», а на деле в среднесрочном обзоре-прогнозе финансовых перспектив Великобритании все, с чем этому правительству придется столкнуться уже до Рождества.



Документ составляли еще подчиненные экс-премьера Терезы Мэй, поэтому вероятность «Брексита» без сделки с ЕС в нем еще храбро оценивалась в 10–40%. Правительство Джонсона оценивает его иначе. Новый состав Еврокомиссии, который с осени будет стороной Великобритании на переговорах о выходе страны из ЕС, в принципе уже известен. Он несколько отличается от первоначальных предположений о том, кто там будет присутствовать, но Джонсону и его команде это особо ничем не помогает: по крайней мере, по вопросу «Брексита» принципиальных изменений ждать не приходится. Таким образом, в ночь с 31 октября на 1 ноября, когда наиболее буйная часть человечества отмечает День всех святых, иначе Хэллоуин, все и начнется. Уже с июля решением Джонсона в Великобритании заседает так называемый военный кабинет — президиум нового правительства в узком составе, ежедневно готовящийся к «жесткому „Брекситу“» как к неизбежности.

Впрочем, никто ни в этом «военном кабинете», ни в целом в новом правительстве Великобритании не скрывает намерения выиграть эту войну. Офис бюджетной ответственности описывает сценарий «жесткого „Брексита“» однозначно: в 2020 году Великобританию, одну из крупнейших экономик мира, ждет минимум двухпроцентная рецессия, до 2023 года стране придется существенно расширять заимствования на внешнем рынке, повышенный сбор таможенных пошлин гарантированно не перекроет прогнозируемый рост расходов, непрогнозируемая потеря налоговой базы на то и непрогнозируема, чтобы ее не знать — но очень чувствительные риски потери налогоплательщиков до 2021 года очевидны. За пределами этого никаких спе-

циальных разрушений и катастроф подразделение минфина Великобритании не прогнозирует и в целом оценивает «жесткий „Брексит“» как достаточно неприятную, но переживаемую вещь, которая при этом ухудшит, хотя и непринципиально, основные проблемы, стоящие перед экономикой страны. Например, правительству Бориса Джонсона предлагается начать наконец более крупные инвестиции в модернизацию британской системы здравоохранения, прилагать усилия в привлечении рабочей силы взамен стареющей, осуществлять меры по переходу банковской системы на стандарты «Базель III», что недешево, продолжать сокращать внешний долг (неплохо сокращающийся и так в ожидании «Брексита»). В целом сценарий наутро после Хэллоуина в изложении чиновников выглядит очень разочаровывающе: в Великобритании все будет ровно так же, как при Евросоюзе, тот же набор проблем, только немного хуже и чуть безнадежнее. И если раньше во всем этом можно было винить «брюссельскую бюрократию», то теперь источник бед сократится до единственного: это правительство Бориса Джонсона.

И все, что мы знаем об этом правительстве в первые недели его существования, говорит о том, что именно под эти нужды оно, собственно, и создавалось. Мало того, такие малые потрясения 31 октября его очевидным образом не устраивают. Сам Джонсон уже заявил, что на рекламу «жесткого „Брексита“» новое правительство в ближайшее время потратит порядка £100 млн (это будет, видимо, крупнейшая рекламная кампания за всю ее историю со времен Второй мировой). Сама по себе идея устроить из «Брексита» ужасное празднование более или менее понятна: чем больше страхов, тем больше новое правительство может под этой маркой объявить мешающим преодолеть последствия выхода из ЕС и поэтому нуждающимся в сверхбыстром реформировании. Но что предполагается под шумок реформировать?

Об этом новое правительство Великобритании пока толком не рассказывает, хотя проговаривается. Например, оно (в условиях ожидаемого и практически неминуемого бюджетного мини-кризиса) намерено не только не повышать, но и немного снижать налоги. Оно намерено поддерживать инвестиции из Великобритании — куда бы вы думали? В Евросоюз. Пик этих ин-



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

вестиций пришелся на 2017 год, в 2020–2022 годах, полагают новые министры, было бы неплохо определить приоритетные направления вложений в то, что в континентальной Европе остается интересным для роста. Оно совершенно равнодушно к той части отчета чиновников минфина страны, которая посвящена «глобальному потеплению», зато вполне интересуется поощрением альтернативной энергетики. Наконец, его интересует среднее образование в Великобритании — на удивление интересует.

Это, отметим, очень необычное правительство. И многое может объяснить тот факт, что большинство его членов впервые в истории страны (ну кроме разве что конца XVIII века) имеют профессиональный опыт в инвестиционном банкинге — в сущности, кроме инвестбанкиров, там почти никого и нет,

кроме разве что журналистов (например, брата Джонсона Джо — министерство бизнеса, энергетики и промышленности он возглавляет вместе с Квази Квартеном, историком Британской империи и почитателем ее колониальных свершений) и аристократов, в новом правительстве Джонсона обычно увлекающихся фермерством. Это удивительный альянс предпринимателей и гуманитариев, которые совершенно явно рассматривают «Брексит» не как то, что надо сделать, а как то, что надо пережить, чтобы после этой болезненной, дорогостоящей, но необходимой инвестиции в будущее заняться выращиванием ее плодов.

Вырастить предлагается буквально следующее (Джонсон уже в июле плоды своих усилий рекламировал парламенту как «новый золотой век Великобритании», правда к 2050 году). Страна

должна стать одной из наиболее эффективно (и минимально) регулируемых экономик географической, но уже не политической Европы, с умеренными налогами и хорошей бюрократией. Она должна очень быстро реализовать потенциал фритредерской политики со всеми в мире, кто на это готов пойти (госсекретарь США Болтон практически мгновенно после этих слов заявил, что торговая сделка, основанная на столь явном соответствии политике президента Дональда Трампа, будет для правительства Великобритании очень быстрой и очень выгодной). Экономика страны должна стать еще более цифровой в сравнении с Европой (это с учетом трендов последних лет не так сложно). При этом все это делать намерена команда, в течение 2016–2019 годов имевшая очень разнообразные взгляды на то, выходить из ЕС или

нет. До утверждения в кабинете Джонсона часть его министров успели даже побывать противниками «Брексита» и тем более противниками «жесткого» выхода из ЕС — сейчас же кабинет в основном является сторонником концепции «самого яркого „Брексита“ из всех возможных».

Кабинет Джонсона уже продемонстрировал готовность скандалить с Ираном совершенно вне концепции «умиротворения аятолл», характерного для ЕС, не слишком отчетливо, но поддержать бунтующий против Китая Гонконг, бывшую британскую колонию, подтвердить приверженность идеям НАТО и еще много чего интересного начать и продолжить — от торговых переговоров с Канадой, Австралией, Мексикой и Израилем до разнообразных контактов по всему миру, не исключая и Россию: «Росконгресс» в ноябре проведет в Лондоне, видимо, необычно крупный российско-британский бизнес-форум.

Аналогов такой ситуации в мире не так много. Можно в этом ошибаться, но в какой-то степени аналогом можно считать грузинское правительство Михаила Саакашвили сразу после «революции роз» в 2003 году. Напомним, революция эта проводилась скорее под социал-демократическими и антиолигархическими лозунгами, и мало кто ожидал, что новое правительство вместо этого начнет сверхэнергичные либеральные антиэлитные реформы. Да и избиратель, головававший за «Брексит» в 2016 году, также не имел в виду никаких прогрессивных реформ — скорее даже наоборот. И совершенно неочевидно, что такой фокус вообще возможен в столь изолированно и устойчиво работающей парламентской демократии, как Великобритания.

Тем не менее даже попытка воспользоваться всеобщим воодушевлением ради изменения уже, казалось бы, вполне и навсегда определившихся перспектив Великобритании в мире на десятилетия вперед очень впечатляет. Другой такой шанс выпадет не скоро, и, что самое важное, это дает шансы и сильно обремененному на Лондон Евросоюзу. «Брексит» — это в любом случае возрождение экономической конкуренции в старой Европе: с 1973 года этот союз жил в основном идеей «гармонизации» усилий и минимизации противостояний. Не имеет смысла отрицать, что Великобритания решила покинуть ЕС в том числе поэтому ●

ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ

ПОДВОДИМ ИТОГИ ПЕРВОЙ САНКЦИОННОЙ ПЯТИЛЕТКИ



Этим летом исполнилось пять лет с начала кампании по введению против России секторальных санкций. За эти годы российская экономика смогла перестроиться и снизить зависимость от внешних факторов. В эффективность санкций перестали верить даже международные рейтинговые агентства.

Как все начиналось

Первые антироссийские санкции были введены весной 2014 года. Не представляя угрозы для экономики, они затронули в первую очередь физических лиц. Ситуация изменилась летом после обострения на востоке Украины и крушения Boeing 777 малайзийской авиакомпании. Тогда появились первые секторальные санкции в отношении банков, некоторых оборонных и сырьевых компаний. В числе прочего был ограничен доступ к американским кредитам сроком свыше 90 дней. В последующие годы ограничительные меры и список компаний расширились.

В конце 2016 года предвыборные заявления Дональда Трампа вселили в инвесторов надежды на отмену или хотя бы смягчение санкций, так как одним из пунктов программы будущего американского президента была нормализация отношений с Россией. Ожидания не оправдались. Из-за усилившейся внутривнутриполитической борьбы между Конгрессом и президентом санкции усилились. В августе 2017 года Трамп подписал закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (CAATSA), который вводил понятие вторичных санкций, которым могут подвергаться лица, нарушающие действующий санкционный режим против России. Весной 2018 года жесткие санкции были введены в отношении нескольких российских публичных компаний, а спустя всего несколько месяцев конгрессмены пригрозили распространением санкций на российский суверенный долг.

Долг под санкциями

В пятую годовщину начала санкционной войны угрозы конгрессменов частично воплотил Белый дом во втором пакете по «делу Скрипалей» — под давлением оказалась часть российского суверенного долга. Новые санкции оказали негативное влияние на российский рынок, но эффект носил кратковременный характер. По оценкам ЦБ, в первые четыре дня августа иностранные инвесторы продали ОФЗ на 19 млрд руб. После заявления Минфина США, что ограничения коснутся только внешнего долга России, интерес к ОФЗ восстановился. «При текущем уровне резервов РФ вряд ли в ближайшее время понадобятся как кредиты международных финансовых институтов, так и выпуск еврооблигаций», — считает главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин.

Почти сразу после расширения санкций показательным оказалось решение международного рейтингового агентства Fitch повысить долгосрочный кредитный рейтинг России в иностранной и национальной валюте на одну ступеньку выше, до ВВВ. «Россия закрепила надежную и последовательную политическую основу, которая обеспечит улучшенную макроэкономическую стабильность, уменьшит влияние волатильности цен на нефть на экономику и поддержит повышение устойчивости к внешним шокам», — сообщалось в пресс-релизе Fitch.

Экономика перемен

Оптимизм аналитиков международного рейтингового агентства вполне обоснован, ведь российская экономика быстро смогла приспособиться к непростым политическим условиям. По словам аналитиков Нордеа-банка, жесткая фаза адаптации экономики заняла около двух лет, затем она постепенно вернулась на траекторию роста. По данным Росстата, если в 2015 году ВВП РФ снизился на 3,7%, то в 2016 рост составил 0,5%, а в 2017 и 2018 году прибавил еще по 1,5%.

Восстановление экономики во многом стало возможным благодаря взвешенной политике, которую в последние годы начало проводить правительство. Если до 2014 года Россия непрерывно наращивала расходы бюджета, то после начала санкционной войны скорректировала курс. В первые годы «изоляции» власти вынуждены бы-



ПОЛИНА ШЕСТАКОВА

ли направить большой объем средств на поддержку некоторых отраслей, а также на выполнение взятых ранее социальных обязательств. С учетом того, что санкции наложились на падение цен на нефть, дефицит бюджета по итогам 2015 года составил более 2 трлн руб. Из-за закрытия внешнего рынка заимствований правительство было вынуждено распаковать «кубышки» в виде резервных фондов, которые к концу 2016 года почти опустели. В таких условиях была принята более жесткая бюджетная и фискальная политика. «Лейтмотивом госполитики де-факто стал тезис „стабильность превыше роста“, — отмечает главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович.

Валюта зла

Одним из ответов на санкции стала попытка сократить долю доллара во внешнеторговых расчетах. Особенно этот процесс ускорился весной 2018 года, после того как ограничения были введены в отношении российских публичных компаний. В течение нескольких месяцев после произошедшего негативное отношение к ключевой резервной валюте высказали президент Владимир Путин и премьер Дмитрий Медведев, глава ЦБ Эльвира Набиуллина и министры финансового блока.

Впрочем, дедолларизация экономики шла естественным образом и без увещеваний чиновников и политиков. По оценкам аналитиков Нордеа-банка, доля доллара во внешнеторговых расчетах за последние пять лет неуклонно сокращалась, как в экспортных (с 80% до 67%) так и в импортных (с 40,6% до 36,2%) операциях. Тренд на снижение этой доли в ближайшие годы, ско-



рее всего, сохранится. «В расчетах за импортные товары доля рубля или евро в ближайшие годы может превысить долю доллара», — предсказывают аналитики Нордеа-банка.

Курс на Восток

Еще одним важным изменением за последние пять лет стал разворот России во внешней торговле с Запада на Восток. По данным ЦБ, если в 2013 году доля Китая в российском импорте и экспорте составляла соответственно 16,8% и 6,8%, то в первом квартале текущего года показатели выросли до 22,65% и 12,4%. В результате общая доля Китая во внешнеторговом обороте России поднялась с 10,5% до 15,6%. Рост произошел за счет падения доли в торговле Европы с 49,4% до 42,6% соответственно. Примечательно, что доля США в товарообороте России за тот же период выросла с 3,3% до 4,2%.

Основной причиной структурных изменений стали российские контрсанкции в виде продуктового эмбарго. По словам аналитиков Нордеа-банка, доля импорта в сельскохозяйственной продукции и в продукции пищевой промышленности существенно сократилась (импорта сыров — с 49% до 30%, мяса и птицы — с 17% до 8%). «Российская пищевая промышленность выросла на 25% с момента введения эмбарго, в то время как средний рост по промышленности в целом за аналогичный период составил лишь 9%», — констатируют аналитики Нордеа-банка.

Правда, за опережающие темпы роста пищевой промышленности пришлось заплатить и российским потребителям. «Цены на продукты питания в последние пять лет росли быстрее,

чем в среднем стоимость потребительской корзины, указывая на то, что импортозамещение не было бесплатным для потребителя», — считают аналитики банка.

Сырьевой фактор

Важным фактором поддержки для российской экономики стало устойчивое повышение цен на сырьевые товары, в первую очередь нефть — ключевой экспортный товар России. Если в начале 2016 года цена российской Urals находилась на уровне \$42 за баррель, то в 2017 году она выросла до \$53,3 за баррель, а в 2018 году достигла \$70,2. Эффект был усилен реализуемым в России инфляционным таргетированием и гибким курсом рубля, а также действием бюджетного правила, при котором все нефтяные доходы при цене свыше \$40 за баррель шли в виде валюты в ФНБ. Эти шаги отвязали курс рубля от динамики цен на нефть, что положительно сказалось на ее рублевой стоимости и привело к резкому росту нефтяных доходов. В итоге в 2018 году профицит бюджета составил 2,5% ВВП, при этом объем ФНБ достиг 6,4–6,5 трлн руб.

Полностью исключить негативные последствия экономике не удалось. По мнению Дмитрия Монастыршина, основной негативный эффект — ограничение технологического развития российской экономики, сдерживающее инвестиционную активность в стране. «Мы получаем „придавливание“ потребительской активности вследствие вялой динамики доходов населения и слабого рубля и уменьшение потенциального роста ВВП (до 1–1,5%)», — отмечает господин Монастыршин.

Зона роста

Выиграли от проводимой финансовыми властями политики не только бюджет, но и экспортно ориентированные компании. По мнению старшего аналитика ITS WM Георгия Окромчедлишвили, именно решение властей страны не пытаться удерживать рубль, а допустить его девальвацию привело к сильному росту рентабельности компаний добывающей отрасли. «Сырьевые компании получили огромную прибавку к рентабельности за счет снижения издержек из-за девальвации рубля при сохранении стабильной выручки», — отмечает господин Окромчедлишвили.

Важным трендом последних лет стало снижение зависимости российских компаний от внешних источников финансирования. Напомним, что после введения секторальных санкций внешний рынок заимствований оказался закрыт для многих эмитентов, что в сочетании со спадом в экономике побудило их к активному уменьшению внешней долговой нагрузки. По оценкам «Денег», основанным на данных ЦБ, совокупный внешний долг российских компаний снизился за пять лет с \$658,7 млрд до \$401,7 млрд. «Спустя пять лет после введения санкций российские заемщики по-прежнему существенно меньше прибегают к внешним заимствованиям, чем в досанкционные годы», — отмечают аналитики Нордеа-банка.

Впрочем, компании не перестали занимать, они стали активнее использовать для этого внутренний рынок. По данным Svbonds, если до санкций компании занимали в России 1–1,5 трлн руб. в год, то в 2016–2018 го-

дах показатель вырос до 1,5–2 трлн руб. В 2019 году, скорее всего, будет установлен новый рекорд по заимствованиям, так как только в период с января по июль компании привлекли почти 1,3 трлн руб. По словам Дмитрия Монастыршина, основными покупателями рублевых облигаций выступают российские банки, которые увеличили такие вложения с 2014 года по 2016 год с 6 трлн до 10 трлн руб. «Привлекательность внутреннего рынка для эмитентов обеспечивается снижением ставок по рублевым заимствованиям и отсутствием валютного риска», — отмечает господин Монастыршин.

Внешние риски

Российские рынки теперь адаптированы почти к любым санкционным коллизиям, считают эксперты рынка. По мнению главного аналитика «БКС Премьер» Антона Покатовича, к реальному бегству от российского риска может привести лишь реализация наиболее жестких санкционных сценариев, включающих ограничения на покупку ОФЗ, давление на энергетическую отрасль, ограничения долларовых расчетов для российских банков и т. д. Однако такого развития событий не ждет ни один из опрошенных «Деньгами» аналитик. «В условиях высокой волатильности рыночных и геополитических настроений достаточно сложно прогнозировать изменения санкционного фона, но мы считаем, что в ближайшие время ничего драматического не должно произойти», — говорит господин Покатович.

В отсутствие жестких санкций ключевым риском для российской экономики становится торговая война между США и Китаем. Из-за произошедшего в летние месяцы обострения отношений сверхдержав в мире вновь заговорили о рецессии в глобальных масштабах. Это привело к падению на рынках котировок акций и цен на сырье. «Если обмен заградительными тарифами и заморозка взаимных инвестиций продолжатся, речь может идти о начале полноценной глобальной рецессии. В таких условиях российскому фондовому рынку уж точно не будет комфортно», — уверен Георгий Окромчедлишвили. По его мнению, если же глобальные риски реализуются не в полной мере, у нашего рынка неплохие перспективы даже при текущем уровне цен на нефть, учитывая, что Россия имеет невысокую долговую нагрузку и солидный профицит бюджета (более 2,5%) ●

БЕЛОРУССИЯ ЗАНЯЛА ПО-РУССКИ

ПЕРВОЕ ЗА ДЕВЯТЬ ЛЕТ РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОШЛО ПРИ ЗНАЧИТЕЛЬНОМ АЖИОТАЖЕ

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



В июле на российский долговой рынок вышли сразу два иностранных эмитента. Первым размещение провел белорусский продуктовый ритейлер — «Евроторг». Компания выпустила на Московской бирже пятилетние облигации на 5 млрд руб. Спрос на бумаги составил 12 млрд руб., что позволило разместить выпуск в полном объеме по ставке первого купона 10,95% годовых.

Однако более знаковым для рынка стал первый за девять лет выход иностранного суверенного эмитента. В конце июля Минфин Белоруссии предложил на Московской бирже рублевые облигации. Организаторами размещения выступили Газпромбанк, банк «Открытие» и Совкомбанк. Инвесторам были предложены трехлетние облигации двух серий общим объемом 10 млрд руб. Первоначальный ориентир по доходности был установлен в диапазоне 8,99–9,20% годовых.

В последний раз Белоруссия выходила на российский рынок в далеком декабре 2010 года. Тогда были размещены бумаги объемом 7 млрд руб., а ставка первого купона составляла 8,7% годовых. Как сообщил впоследствии белорусский Минфин, общий объем спроса на облигации составлял 8,15 млрд руб. С тех пор Белоруссия не выходила на российский долговой рынок.

Нынешний выпуск оказался более востребованным инвесторами. С первых минут организаторы размещения отмечали высокий спрос на бумаги. По итогам подписки было собрано 60 заявок на общую сумму 45 млрд руб. «Выпуск облигаций получил первоклассное распределение, в книгу поступили заявки со стороны профессиональных инвесторов, включая российские банки, управляющие и инвестиционные компании. Существенный спрос был получен со стороны физических лиц (более 1,5 млрд руб.)», — рассказал «Деньгам» Первый вице-президент Газпромбанка Денис Шулаков. Столь высокий интерес к выпуску позволил организаторам размещения снизить ориентир по доходности до 8,65% годовых, в результате спред к кривой ОФЗ составил всего 185 б. п. «Эквивалентная долларовая доходность купона 8,65% в рублях на три года предполагает дисконт к кривой долларовых еврооблигаций Республики Беларусь в размере около 30 б. п.», — оценил господин Шулаков.

Успешному размещению Белоруссии способствовала благоприятная конъюнктура — в частности, изменившиеся планы Федеральной резервной системы США по ставке. Если в конце прошлого года ее представители не исключали три повышения в 2019 году, то к середине года ожидания сместились в сторону двух понижений. В конце июля ФРС впервые с 2008 года снизила ставку на 0,25 процентного пункта (п. п.), до диапазона 2–2,25%. В свою очередь, Банк России за летние месяцы дважды снижал ставку на 0,25 п. п., в результате она опустилась до 7,25%. В результате ставки по десятилетним ОФЗ опустились с начала года на 1,5 п. п., до 7,3% годовых. Следом потянулись ставки и по корпоративному долгу. Еще одним фактором для снижения ставок стало отсутствие дополнительного санкционного давления на Россию.

В таких благоприятных условиях появлению нового имени на рынке инвесторы очень обрадовались. «Лимиты на высококачественных эмитентов у всех заняты, а с учетом уменьшения лимита на банковские активы все новое пользуется спросом. К тому же все обоснованно надеялись, что эмитент не будет слишком уменьшать купон на аукционе и сделает достаточно щедрое предложение, что и произошло», — отмечает управляющий активами «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович. «Инвесторы находятся в поисках доходности, поэтому подобные размещения пользуются спросом», — отмечает начальник отдела финансовых рынков ИК «Велес Капитал» Артур Навроцкий.

Интерес к белорусскому долгу проявили не только российские, но и международные инвесторы. По данным Газпромбанка, в сделке на иностранных инвесторов пришлось 7% всех заявок. «Покупки со стороны иностранных инвесторов достаточно логичны — наш рынок широко открыт для западных игроков, понятен с точки зрения права, а отказываться от привлекательной премии во время общего спроса на локальные облигации развивающихся стран никто не будет», — отмечает Артур Навроцкий. Помимо ставки иностранцев привлекло решение инфраструктурного вопроса — международная клиринговая система Clearstream приняла данные бумаги к расчетам еще до завершения сделки.

В летние месяцы на российском долговом рынке произошло знаковое событие — размещение иностранного суверенного эмитента. В конце июля Минфин Белоруссии впервые с 2010 года разместил рублевые облигации на 10 млрд руб., под 8,65% годовых. Тем самым был установлен ориентир для корпоративных эмитентов не только из Белоруссии, но и других стран СНГ.



Успешное размещение Белоруссии может стать ориентиром для других эмитентов из ближайшего зарубежья, заинтересованных в привлечении нового финансирования, считают участники рынка. По словам Алексея Скабаллановича, после успешного размещения суверенных облигаций Белоруссии можно ожидать дальнейших размещений, но, пока рейтинги этого эмитента невысоки, доходность вряд ли получится снизить. «Размещением установлен рыночный ориентир на российском рынке в российских рублях как для последующих размещений облигаций Республики Беларусь, так и для возможных размещений других иностранных суверенных и корпоративных эмитентов», — считает Денис Шулаков. По мнению Артура Навроцкого, новый рынок российских облигаций из эмитентов СНГ действительно может стать толчком для развития, но для оценки справедливой стоимости размещений должны появиться именно суверенные бумаги каждой страны.

Популяризация рублевых заимствований нужна не только иностранным эмитентам, но и российскому рынку. «Национальные рынки капитала укрепят взаимодействие между странами и объединят их в один взаимосвязанный механизм. Такие размещения — двигатель для перехода на расчеты в национальных валютах без использования „внешних“ валют, доступ к которым, как мы видим, может быть ограничен по тем или иным внешним причинам», — отмечает Денис Шулаков. Размещения и расчеты в валютах, отличных от доллара, соответствуют задаче по дедолларизации экономики, проводимой в последние годы российским правительством. «Расчеты в национальных валютах дадут возможность странам-партнерам увеличивать товарооборот в тех пределах, в которых они считают необходимым и возможным, а значит, будут способствовать их экономическому росту», — считает господин Шулаков ●



REUTERS

ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА

ЗАЧЕМ ЦЕНТРОБАНКИ СКУПАЮТ ДРАГОЦЕННЫЙ МЕТАЛЛ

По итогам первого полугодия все мировые центральные банки приобрели 374 тонны золота. Крупнейшими покупателями драгоценного металла стали центробанки Польши, России, Китая, Турции и Казахстана. Таким образом они защищают свои золотовалютные резервы от рисков, связанных с действиями финансовых регуляторов США и Евросоюза, а также рисков, связанных с геополитической неопределенностью. При сохранении темпов роста запасов уже в ближайшие два года Россия может войти в тройку крупнейших стран по объему золота в резервах, потеснив Францию и Италию.



По итогам первого полугодия мировые центральные банки, по оценкам World Gold Council (WGC), нарастили запасы золота в резервах на 374,1 тонны, доведя их до рекордной величины 34,076 тыс. тонн. Этот прирост на 57% выше показателя аналогичного периода 2018 года и самый высокий с 2010 года, когда они стали нетто-покупателями металла.

На общем фоне выделяются пять стран, чьи ЦБ особенно активно наращивают свои вложения в драгоценный металл. Лидером рейтинга стал центробанк Польши, который увеличил объем золота в резервах почти вдвое, доведя его до 228,2 тонны, причем более 90 тонн было приобретено в июне. Второе место занял Банк России, который в этом году увеличил объем золота в своих резервах на 94 тонны, доведя его до 2208,35 тонны, тем самым закрепив позиции в пятерке суверенных ЦБ по запасам драгоценного металла в резервах. Ближайший российский конкурент — Народный банк Китая — активно наращивает вложения. За шесть месяцев китайский регулятор приобрел 74 тонны металла и довел его объем в резервах до 1926,5 тонны. Еще около 60 тонн драгметалла приобрел ЦБ Турции, доведя золотые резервы до 314 тонн. Пятерку замыкает Казахстан, центральный банк которого нарастил запас золота на 25 тонн, до 375,4 тонны.

Почему золото

Золото всегда было важнейшим элементом мировой финансовой системы. Благодаря долговечности, простоте обработки, хранения и идентификации, кроме того — ограниченными запасами и высокой стоимости золото исторически использовалось многими народами в качестве меры стоимости товаров и услуг. Даже с появлением бумажных денежных единиц ситуация менялась не сразу. Первоначально они лишь удостоверяли наличие золота у эмитента купюр и свободно конвертировались на металл в соответствии с указанным на них золотым содержанием. Так, в Америке в 1792 году было установлено, что одна унция золота стоит \$19,3, в 1834 году за унцию уже давали \$20,67, а в 1934 году — \$35.

По мере взросления мировой экономики и роста товарооборота между странами золото уже не могло удовлетворять требованиям ликвидности, и роль бумажных денег начала расти. Уход от золотого стандарта начался в 1944 году. 75 лет назад в городке Бреттон-Вудс американского штата Нью-Гемпшир 790 делегатов из разных стран договорились создать мировую валютную систему, при которой американский доллар стал основной международной валютой. Его курс был обеспечен золотым запасом Соединенных Штатов, который на тот момент составлял почти 70% всего золота в мире. Курс всех остальных валют привязывался к доллару, и он тоже обеспечивался драгоценным металлом. Цена «желтого» металла была жестко зафиксирована на уровне \$35 за тройскую унцию. «В то время золото было необходимо для проведения денежно-кредитной политики и, следовательно, держалось центральными банками в качестве резервного актива», — отмечает руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстен Менке.

На фоне растущей инфляции и внешнеторгового дефицита США не долго смогли сохранять золотую привязку на установленном уровне. Усугублялась ситуация тем, что многие банки предъявляли доллары к обмену на драгоценный металл, что гарантировалось бреттон-вудским соглашением. В результате в 1971 году президент США Ричард Никсон отменил привязку доллара к золоту. Спустя пять лет решение вступило в силу, после чего была создана так называемая ямайская валютная система плавающих курсов. Следом за этим казначейство США, МВФ и центральные банки других стран приняли активно распродавать золото. За пять лет они продали 1,23 тыс. тонн металла. В 80-х годах продажи прекратились и возобновились вновь только в 90-е годы. «Драгоценный металл не приносил процентного дохода по сравнению, например, с государственными облигациями, еще одним ключевым резервным активом, поэтому центробанки начали его продавать», — поясняет Карстен Менке.

С начала нового века продажи осуществлялись преимущественно в рамках соглашения, которое было заключено в Вашингтоне в сентябре 1999 года между 17 центральными банками, включая ЕЦБ. Эти договоренности ограничивали объем продаж золота центральными банками на пятилет-

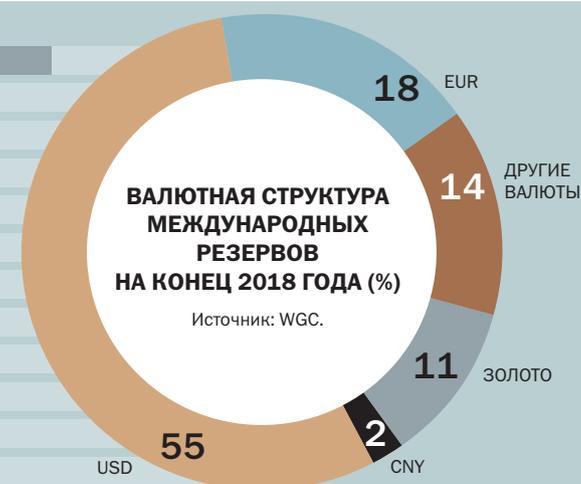
ГДЕ ПОКУПАЮТ ЗОЛОТО

Более половины опрошенных центральных банков (53%) покупают золото на глобальном внебиржевом рынке, 19% приобретают его у других центробанков или у международных финансовых организаций (МВФ, BIS). Только 16% покупают драгоценный металл у местного производства, к таковому относится и ЦБ России.

СТРАНЫ С САМЫМИ БОЛЬШИМИ ЗОЛОВОВАЛЮТНЫМИ РЕЗЕРВАМИ НА ИЮНЬ 2019 ГОДА Источник: МВФ.

КИТАЙ	3396,85
ЯПОНИЯ	1370,8
ЕВРОЗОНА	896,9
ШВЕЙЦАРИЯ	831,9
РОССИЯ	518,4
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	512,9
КИТАЙСКАЯ РЕСПУБЛИКА (ТАЙВАНЬ)	466,9
ГОНКОНГ (КИТАЙ)	445,6
ИНДИЯ	431,9
РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ	403,1
БРАЗИЛИЯ	388,09
СИНГАПУР	273,9

ОБЪЕМ (\$ МЛРД)


КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ЗОЛОТА (ТОННЫ)

Источник: WGC.



нем интервале. Если раньше они могли продавать любое количество имеющегося благородного металла, то после вступления в силу Вашингтонского соглашения — не более 2 тыс. тонн за пять лет, или 400 тонн в год. Впоследствии действие договора продлевалось трижды — в 2004, 2009 и 2014 годах. В первые годы действия договора объемы продаж стабильно превышали договоренности, но уже с 2009 года начали снижаться, с 2012-го практически прекратились. В то же время центральные банки развивающихся стран начали активно наращивать вложения в золото.

Поправки на кризис

Ситуация кардинально изменилась после кризиса 2008 года, который сопровождался не только спадом мировой экономики, но и банкротством финансовых институтов, которые еще недавно выглядели как неубиваемые. В частности, в феврале 2008 года в Великобритании был национализирован банк Northern Rock, спустя месяц американский Bear Stearns был куплен JP Morgan Chase — всего за \$240 млн, хотя еще годом ранее оценивался более чем в \$30 млрд. Летом того же года Федеральная резервная система США была вынуждена спасать ипотечные компании Fannie Mae и Freddie Mac. Кульминацией кризиса стало объявленное 15 сентября банкротство инвестбанка Lehman Brothers, ранее одного из веду-

щих в мире финансовых конгломератов. В таких условиях под сомнение начали попадать даже суверенные рейтинги, что вынудило центральные банки переосмыслить действующую долгие годы систему ценностей и вновь обратиться к «защитным активам», таким как золото.

«Увеличение вложений в драгоценный металл — способ диверсификации структуры резервов в условиях, когда растет неопределенность по поводу перспектив мировой торговли и мировых финансовых рынков», — поясняет старший аналитик рынка металлов Commodities Content & Research, Refinitiv Натали Скотт-Грэй. Она подчеркивает, что с точки зрения безопасности золото в гораздо меньшей степени, чем, например, ценные бумаги, зависит от других активов. Поэтому когда на финансовых рынках наступают кризис, цена на этот металл обычно растет, и держать его в валютном портфеле — отличный способ диверсификации рисков.

Добавляла привлекательности вложениям в золото проводимая в кризисные годы денежно-кредитная политика ведущих центральных банков. Для выхода из кризиса ФРС США и ЕЦБ были вынуждены снизить ставки и направить на выкуп активов огромный объем ликвидности, что незамедлительно сказалось на инфляции. За пять лет действия программ баланс активов ЕЦБ вырос более чем на €1,1 трлн,

а ФРС — на \$3,6 трлн. «Низкие процентные ставки во многих развитых странах, например, в Соединенных Штатах, Германии или Швейцарии, сократили привлекательность доллара США, евро или швейцарского франка в качестве резервных валют. Но повысили привлекательность золота», — отмечает Карстен Менке.

Важную роль в восстановлении спроса со стороны центральных банков на золото сыграло увеличение ликвидности рынка драгоценных металлов. По оценкам WGC, ежедневно золото продается на спотовом, производном и внебиржевом рынках на сумму от \$50 млрд до \$80 млрд. «Возможность использования золота в качестве предмета залога еще больше повышает привлекательность металла для центральных банков», — отмечает Натали Скотт-Грэй. Актуальный пример, на ее взгляд, центральный банк Венесуэлы, который за последние несколько лет (до санкций США) заключил сделки по обмену золота на доллары США с крупными банками, чтобы обеспечить приток ликвидности.

Некоторые ЦБ, похоже, по-прежнему убеждены, что большая доля благородного металла повышает стабильность их национальной валюты. Об этом свидетельствует опрос центробанков, проведенный во втором квартале WGC. Из 186 учреждений, которые осуществляют типичные функции центральных банков, анкета была отправлена 150 ор-

ганизациям. Ответ был получен только от 39 ЦБ, годом ранее ответ давали только 22 учреждения. «Когда попросили ранжировать релевантность факторов, лежащих в основе их инвестирования в золото, центральные банки развивающихся стран поставили на первое место „долгосрочный запас стоимости“ и „отсутствие дефолта“. Банки с развитой экономикой ставят исторические позиции на первое место, отражая их высокие запасы наследия от золотого стандарта», — отмечается в отчете WGC.

Впрочем, некоторые аналитики считают такой подход анахронизмом. «Мы не можем согласиться с мнением, что драгоценный металл повышает стабильность национальной валюты, поскольку валюты, особенно развивающихся стран, гораздо больше зависят от движения капитала и настроений на рынке капитала», — отмечает Карстен Менке.

Политический фактор

В последние годы все больше центральных банков вынуждены наращивать вложения в благородный металл не только из экономических, но и политических соображений. Это хорошо прослеживается в действиях ЦБ России, который после референдума о статусе Автономной республики Крым и его присоединения к России резко увеличил вложения в металл. Если до событий марта 2014 года российский регулятор приобретал около 20 тонн металла

в квартал, то после их свершения показатель поднялся выше 50 тонн. В последние пять лет вне зависимости от конъюнктуры и состояния экономики ЦБ в среднем покупал за квартал 56 тонн и за пять лет увеличил их долю в резервах на 1,2 тыс. тонн.

Ключевым фактором «перекладки» в золото стали соображения геополитического толка и общее стремление обезопасить себя от рисков финансового урона со стороны США, считают аналитики. «Российский Центральный банк покупает золото не только как безопасное убежище и средство защиты от растущей инфляции, но и как дополнительный актив для диверсификации своего портфеля в свете сохраняющихся и новых санкций, введенных против страны Соединенными Штатами», — считает Натали Скотт-Грэй. Беспокойство у ЦБ может вызывать то обстоятельство, что США не гнушаются заморозкой счетов. Это особенно актуально

после того, как в прошлом году конгрессмены заговорили о блокировке счетов крупных государственных банков. «Возможность блокировать долларовые счета „враждебных“ компаний даже в третьих странах дает американцам огромный простор для финансового маневра даже без учета более „традиционных“ инструментов санкций (многие из которых уже были применены в отношении России)», — отмечает старший аналитик IFS WM Георгий Окрочедлишвили.

Вложения ЦБ в золото растут, как за счет общего роста резервов, так и за счет сокращения доли активов, номинированных в долларах. Это отчетливо стало видно после того, как в апреле 2018 года Минфин США ввел новые жесткие антироссийские санкции. Тогда всего за месяц вложения России в US Treasuries сократились вдвое, с \$96,1 млрд до \$48,7 млрд, а уже в мае они опустились до \$14,9 млрд. Спустя

год (в мае 2019 года) вложения составили уже \$12,024 млрд, что почти в 14 раз меньше пикового значения, достигнутого в феврале 2013 года. По данным ЦБ на конец прошлого года, доля доллара США в рыночной стоимости активов составила 22,7%, против 43,7% в июне 2017 года, в то же время в евро — выросла с 22,2% до 32%, в юанях — увеличилась втрое, с 5% до 14,2%.

О причинах, побудивших Россию к диверсификации золотовалютных резервов, неоднократно заявляли представители ЦБ. Осенью прошлого года глава ЦБ Эльвира Набиуллина отмечала, что регулятор проводит политику диверсификации международных резервов с учетом экономических, финансовых и геополитических рисков.

Антидолларовый актив

Российский ЦБ не единственный центробанк, который наращивает вложения в драгметалле по политическим со-

ображениям. Схожие шаги проводились в Турции, которая в прошлом году попала под американские санкции. Летом прошлого года США ввели экспортные пошлины на турецкую сталь и алюминий. После этого курс национальной валюты страны — лиры — обвалился на 20%. По данным WGC, за последние два года турецкий ЦБ увеличил вложения на 140 тонн. «Хотя Турция пока еще формально является членом НАТО и союзником США, амбиции Эрдогана и начатая им в последние годы активная смена внешнеполитической ориентации страны уже привели к значительному охлаждению отношений между США (вместе с ЕС) и Турцией. Неудивительно, что на этом фоне турки также стремятся быть менее уязвимыми для (потенциальных) западных санкций», — считает Георгий Окрочедлишвили.

Внешнеэкономическая политика Вашингтона сильнее всего ударила по Ки-

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

реклама

Лучший корпоративный банк — 2019

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW



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

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление онлайн

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов



Банк основан в 1994 году



100 офисов в Москве



30 офисов в Санкт-Петербурге



Более 120 тыс. корпоративных клиентов



300 офисов в 75 городах России

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

БАНК АВАНГАРД

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



КАК ЦБ УПРАВЛЯЮТ ЗАПАСАМИ ЗОЛОТА

Девять из десяти центральных банков заявили WGC, что управляют золотом отдельно от других резервных активов. Оставшиеся банки включают золото в инвестиционный трансш. Четыре из пяти центральных банков имеют выделенные золотые счета, два из пяти имеют нераспределенные золотые счета. Две трети центральных банков активно не управляют своими золотыми запасами. Остальные осуществляют управление в виде депозитов (62%) либо в форме свопов (38%).

таю. В прошлом году США ввели заградительные пошлины на китайские товары общей стоимостью \$34 млрд, а также рассматривалась возможность расширения программы до \$200 млрд. Однако расширена она не была, так как главы государств договорились в ноябре о начале в январе 2019 года переговоров. Эти переговоры не увенчались успехом, и в мае Вашингтон расширил ограничения в отношении китайской продукции в общей сложности на \$200 млрд. В августе президент США Дональд Трамп объявил о введении пошлин в 10% на товары из Китая стоимостью \$300 млрд с 1 сентября. «На фоне текущей внешнеэкономической напряженности для Китая это также связано с политической позицией. Золото можно рассматривать как „антидолларовый актив“ из-за его обратной связи с валютой США. Как правило, оно дорожает, когда доллар обесценивается, и наоборот», — отмечает Карстен Менке.

Ближе к телу

Впрочем, одной покупки золота недостаточно, чтобы защитить свои резервы от возможных санкций, важно, чтобы они хранились на территории страны. До сих пор многие суверенные ЦБ предпочитают хранить драгметалл в хранилищах США и Великобритании. Объясняется это тем, что некоторые центральные банки, в первую очередь развивающихся стран, используют благородный металл в качестве обеспечения по кредитам в западных банках. Поэтому золото и переводилось в удобные для таких банков юрисдикции.

Еще одна причина связана с решением вопроса его ликвидности. Некоторые ЦБ совершают операции с драгоценным металлом на Лондонской бирже металлов или Нью-Йоркской товарной бирже, там же его и хранят. В противном случае им пришлось бы существенно раскошелиться на его транспортировку, и это не только пе-

ревозка слитков, но и страховка, которая стоит немалые деньги, чтобы покрыть риски утраты драгоценностей.

Прошлоголетняя история с венесуэльским золотом свидетельствует о том, что при хранении драгоценного металла в чужой юрисдикции он подвержен общим геополитическим рискам, как и любой другой актив. В мае прошлого года Николас Мадуро победил на президентских выборах Венесуэлы, но итоги голосования вызвали протест со стороны США, стран Европы и Латинской Америки. В ответ главный торговый партнер Венесуэлы США наложили на Каракас санкции, в итоге экономика и финансовая система начали переживать острый кризис. В таких условиях ЦБ Венесуэлы был вынужден продавать золото из резервов, часть из которых хранилась в Великобритании. В ноябре 2018 года стало известно, что Банк Англии задерживает и блокирует изъятие 14 тонн венесуэльского золота. Сразу наложить арест на данный актив не смогли, поскольку, вероятнее всего, оно еще находилось в залоге у западных банков. Только в начале 2019 года Англия отказала в заявке правительства президента Венесуэлы Николаса Мадуро на возвращение находящихся там золотых слитков на сумму \$1,2 млрд. Об этом в феврале сообщало агентство Bloomberg, со ссылкой на анонимные источники. Такое решение было принято после того, как высшие должностные лица США, включая госсекретаря Майкла Помпео и советника по нацбезопасности Джона Болтона, лоббировали в Британии «отлучение» господина Мадуро от его зарубежных активов, отмечает источник агентства.

Неудивительно, что при такой внешней политике США многие страны активно возвращают свое золото обратно. В 2017 года ЦБ Турции начал выводить драгоценный металл из американских хранилищ. В апреле

прошлого года регулятор сообщал о том, что забрал из США 28,7 тонны золота. Впоследствии, как писала газета Milliyet, свои золотые резервы вывели крупнейшие турецкие частные банки, в частности, Halk Bankası перевел в Турцию 29 тонн золота. Одновременно с этим возвращать золото из Великобритании начали турецкие Ziraat Bankası и VakıfBank (57 тонн и 38 тонн соответственно).

Репатрируют золото в собственные юрисдикции и центральные банки развитых стран. В 2013 году Германия начала процесс возврата золота из американских хранилищ. Однако если в первый год был перевезено всего 5 тонн, то в последующие объемы резко выросли. В 2014 году было репатрировано 85 тонн, в 2015 году — 99 тонн, в 2016 году вернулись оставшиеся 111 тонн золота. В 2017 году Бундесбанк завершил репатриацию драгоценного металла из французских хранилищ.

Фактор роста

В условиях сохраняющейся неопределенности относительно торговых отношений между США и Китаем опасения относительно состояния мировой экономики усиливаются, а значит, спрос на золото сохранится, отмечают аналитики. По данным опроса WGC, в ближайшие 12 месяцев 54% центральных банков планируют увеличить золотовалютные резервы. Основные изменения, как и прежде, затронут центральные банки развивающихся стран. При этом 11% опрошенных банков заявили о намерении увеличить вложения в золото, и только 3% признались о планах использования металла для привлечения финансирования. Показатели остались вблизи уровней 2018 года, тогда 12% банков заявляли о будущих покупках и по итогам года суммарно нарастили позиции на рекордную 651 тонну. Не ис-

ключено, что в этом году рекорд будет обновлен. «В ближайшие 12 месяцев повышенные экономические риски в странах—эмитентах резервных валют рассматриваются как основной фактор, стимулирующий эти покупки», — отмечает в отчете WGC. «Альтернативой золоту могла бы стать полноценная резервная валюта, например, юань, но последний является заложником политики Китая по ограничению процентных ставок внутри страны (для стимулирования экономического роста) за счет неконвертируемости самого юаня (что фактически делает его более близким к советскому рублю, чем к доллару или евро)», — считает Георгий Окрочедлишвили.

ЦБ России, с высокой долей вероятности, восстановит свое лидерство в рейтинге крупнейших покупателей золота. Этому будут способствовать не только дальнейший рост золотовалютных резервов, но и сохраняющиеся геополитические риски. «Будучи одним из крупнейших в мире поставщиков нефти и газа, Россия имеет постоянный профицит экспорта, то есть получает больше долларов США за свой экспорт, чем тратит их на импорт. Это приводит к более или менее постоянному увеличению ее валютных резервов», — отмечает Карстен Менке.

К тому же не стоит забывать, что Банк России выступает конечным покупателем, обеспечивая внутренний спрос на золото для золотодобывающих компаний. В этих условиях у него есть широкие возможности для продолжения наращивания объемов золота в резервах, и с учетом отсутствия валютных интервенций его доля будет продолжать расти. Если ЦБ сохранит темпы роста активов на уровне последних лет, то на горизонте полутора-двух лет по запасам золота Россия может войти в тройку, потеснив такие европейские страны, как Италия и Франция, запасы которых держатся возле уровня 2,45 тыс. тонн ●

«В 2020-Е В БАНКИ ПРИДУТ ИНТЕРЕСНЫЕ ЛЮДИ»

ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКОГО БАНКИНГА ГЛАЗАМИ ПРОФУЧАСТНИКА



За тридцать лет российская банковская система прошла путь, на который некоторым странам потребовались столетия. Речь не только о технологиях, но и о людях. Хотел бы поделиться мнением об эволюции российского банкинга глазами профучастника.



В самом начале, в 90-е годы, банки привлекали романтиков. Ведь все стартовало с торговли — сначала валютой, потом ваучерами, потом акциями и облигациями. Биржевые пузыри, мгновенно нажитые состояния — настоящий Теодор Драйзер.

Девяностые: оборонка и театральный

Российская банковская отрасль объединяла ярких, образованных людей с нестандартным бэкграундом и широким кругом интересов. В одном месте легко было встретить разработчика крылатых ракет, выпускника театрального института и филолога, специализировавшегося на персидской литературе. Пожалуй, не было ни одной страны мира, в которой банкиры в отдельно взятый период были бы настолько нестандартным сообществом, как у нас в эпоху трейдеров. Однако в 1998 году эпоха закончилась — фондовый рынок рухнул, утянув в пропасть огромную группу банков с красивыми названиями: Столичный банк сбережений, Мосбизнесбанк, Инкомбанк. Тяжело пришлось и Райффайзенбанку, но его акционеры верили в Россию и возместили потерянный на инвестициях в госбумаги капитал. Время трейдеров закончилось, началось десятилетие корпоративных банкиров — работа с крупными компаниями, кредитование, выпуск облигаций и акций.

2000-е: десятилетие экономистов

В то время на рынок пришла большая группа экономистов, людей с уже сложившимся на тот момент профильным банковским образованием. Профессионализм ценился очень высоко — привередливым клиентам нужны были банки, работающие как швейцарские часы. И они появились: зарубежные банки активнее пошли в Россию, сильно расширили свои операции, дали клиентам доступ к международным рынкам. Капитал приходил в страну, к нам приезжали опытные, много повидавшие иностранцы. Наши банкиры тоже не терялись — в каждой крупной банковской штаб-квартире в Европе, будь то Лондон, Париж или Вена, появились русскоязычные сотрудники. Зарплаты стали считать в валюте, а иностранный язык в резюме стал the must. «Райффайзен» тоже активно участвовал в этом процессе, занимаясь выпуском корпоративных бондов и синдицированными кредитами.

Апогеем этого периода стала, пожалуй, знаковая сделка «Русал» — «Норникель», профинансированная синдикатом международных банков на сумму \$4,5 млрд. Не успели банки подписать эту сделку, как рынки начали разворачиваться — с крахом Lehman Brothers иностранные деньги потекли из России обратно, а эпоха инвестиционного банкинга закончилась. Кредит «Русалу» несколько раз реструктурировали, теперь он на балансе Сбербанка и других государственных банков — они и доминируют в корпоративном банкинге.

2010-е: возвращение математиков

В 2010-е банки переключились на розничный рынок. Раньше, услышав о том, что кто-то работает в банковском ритейле, собеседник представлял себе бесконечные очереди из так называемых сбербанковских бабушек. Но уже в середине текущего десятилетия такие представления фатально устарели. Розничные банкиры, начинавшие в тени корпоративных, сумели подготовить все необходимое для большого рывка — делать бизнес с физлицами стало прибыльным и интересным делом. Больше десяти лет лидеры рынка росли двузначными темпами. «Райффайзен» тоже успел подготовиться к этому рывку. Купив в 2006 году за полмиллиарда долларов (и с невероятным по нынешним временам коэффициентом рrice/book — 2.8x) имевший около 200 отделений Импэксбанк, мы расстались с ролью бутикового банка. Несколько лет ушло на то, чтобы понять, что с этой новой реальностью делать, и как раз в начале 2010-х розница в банке вышла в прибыль. С тех пор ее доля в доходах банка только растет.

Новый мир потребовал новых компетенций и людей: математиков для расчета скоринговых моделей, маркетологов для упаковки ярких и продающихся продуктов, активно востребованы были специалисты из FMCG — люди, умевшие строить сети про-

даж и логистические цепочки. Ну и наконец, айтишники, массово пошедшие в банки. Кстати, нам очень повезло, что российская розничная банковская система, созданная в 2000-х, позволила нам избежать legacy-болезней банковских рынков: расчетов чеками, старых технологий в платформах. В итоге у нас одна из самых передовых и быстрых банковских систем. Попробуйте открыть расчетный счет где-нибудь в Западной Европе — и увидите разницу в процессах собственными глазами.

2020-е: назад в девяностые?

Десятилетие, наступающее сейчас, будет крайне интересным. Из торжественного института, представляющего эдаким зданием с колоннами наподобие картинок с Уолл-стрит, банки превращаются в технологические компании — незаметные и вездесущие. Банки должны научиться изменять свои процессы на лету, чтобы базовые сервисы, которые они дают клиентам — платеж, кредит, сбережения, — были незаметны и бесшовны. Сейчас, когда пользуетесь такси через Uber или «Яндекс», вы даже не замечаете, как происходит платеж. Образно говоря, ваш банк сам договаривается об оплате с агрегатором и проводит ее. Недалек тот день, когда такая же система будет работать в магазинах. Представьте — вы входите в магазин, берете продукты и идете домой.

Кто придет в банки в связи с этим? Конечно, останется спрос и на IT. За последние три года количество айтишников в нашем банке выросло в три раза. Все больше специалистов приходят из «интернета» — практики по работе с сайтами, онлайн-привлечением и e-commerce. Но парадоксальным образом технологическая революция увеличивает спрос на гуманитарные профессии — для создания «естественных» и легких интерфейсов, для понимания клиента (а это сейчас главная компетенция) нам нужно все больше психологов, художников, бихевиористов, антропологов. Современная IT-разработка формирует спрос на специалистов по фасилитации — scrum-мастеров. В каком-то смысле мы возвращаемся назад, в самое начало, когда банки нанимали кого угодно, но не экономистов ●

ТЕКСТ Роман Зильбер, член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц и малого бизнеса
ФОТО предоставлено пресс-службой Райффайзенбанка

«НАША ЗАДАЧА — ВОЙТИ В ТОП РЫНКА ПО ВСЕМ КЛЮЧЕВЫМ РОЗНИЧНЫМ ПРОДУКТАМ»



Первый вице-президент Газпромбанка Алексей Попович о развитии розничного направления в третьем банке России

Последнее время Газпромбанк очень активно развивает розницу, хотя ранее воспринимался прежде всего как корпоративно-инвестиционный банк. Что стало причиной таких перемен?

— В новом качестве Газпромбанк стал развиваться два года назад, и для этого было несколько предпосылок. Во-первых, изменения в самом рынке: не секрет, что рынок розничного кредитования и иных услуг для физлиц стал расти в России быстрее, чем корпоративный сегмент, и достаточно большое количество банков усиливают фокус на развитие розничного бизнеса. Во-вторых, помимо показателей динамики роста портфелей очень важным фактором остается маржинальность и структура бизнеса. В рознице доля комиссионного дохода существенно выше, чем в корпоративном сегменте, поэтому и маржинальность его выше. Так что можно смело говорить о том, что Газпромбанк усилил фокус на развитие розницы для того, чтобы можно было повысить доходность бизнеса в целом и возврат средств на вложенный капитал.

Понятно, что корпоративный бизнес всегда являлся и, надо сказать, до сих пор является основным с точки зрения объемных показателей и доли прибыли. Но ровно так же Газпромбанк всегда был и намерен оставаться универсальным банком с существенной долей рынка. При этом если ранее значительную долю клиентской базы и объемов портфелей активов и пассивов в розничном бизнесе банка составляли сотрудники крупнейших корпоративных компаний-клиентов, то сейчас структура привлечения и темпы роста претерпели существенные изменения: мы растем опережающими рынок темпами, привлекая все больше новых клиентов через дистанционные каналы, партнерства и усиление бренда Газпромбанка на рынке розничных финансовых услуг.

ТЕКСТ **Антон Петров**
ФОТО **пресс-служба**
Газпромбанка,
Глеб Щелкунов,
Олег Харсеев



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

ПРЕСС-СЛУЖБА ГАЗПРОМБАНКА

ГАЗПРОМБАНК

Газпромбанк — один из крупнейших банков России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. В числе клиентов банка — более 5 млн физических и порядка 45 тыс. юридических лиц. По итогам 2018 года Газпромбанк получил чистую прибыль 39,5 млрд руб., размер его собственных средств составил 676,4 млрд руб., а активы — 6532,1 млрд руб.

— Какие стратегические цели вы перед собой ставите в данном сегменте?

— Наша задача — войти в топ рынка по всем ключевым розничным продуктам на банковском рынке путем расширения продуктовой линейки, ее цифровизации и адаптации под жизненные потребности наших клиентов, а также создание передовых и прежде всего удобных для клиентов сервисов с возможностью их получения 24/7 во всех возможных каналах коммуникации.

Газпромбанк уже несколько лет входит в тройку лидеров ипотечного рынка. По темпам прироста средств физических лиц Газпромбанк вошел



АЛЕКСЕЙ ПОПОВИЧ

Алексей Попович, первый вице-президент Газпромбанка. Родился 12 сентября 1987 года.

В 2008 году окончил Академию бюджета и казначейства Министерства финансов РФ.

2016–2017 годы – Московская школа управления «Сколково», Executive MBA.

2014–2017 годы – занимал руководящие позиции в банках «ФК Открытие», «Траст» и Росгосстрахбанк.

Ноябрь 2017 года – февраль 2018 года – старший вице-президент, глава розничного блока, член правления банка «Российский капитал». В августе 2018 года назначен вице-президентом Газпромбанка, с февраля 2019 года занимает должность первого вице-президента.

но нетрудоспособным), он может обратиться в банк с требованием установить ему льготный период по ипотечному кредиту, и мы осуществим перерасчет графика погашения. Понятно, что банк — это всегда банк, но здесь мы стараемся быть другом для наших клиентов и не закрывать глаза на жизненные обстоятельства.

— **Совсем недавно вы запустили карту с так называемым умным кэшбэком, пользуется ли она спросом?**

— Да, безусловно. Могу сказать, что мы получили десятки тысяч заявок, даже не начав массированное продвижение продукта. На мой взгляд, иначе и быть не могло. Клиенты банка, как правило, очень разумные люди, и возможность всегда получать максимально выгодный кэшбэк интересна всем по понятным причинам. С «Умной картой» банк сам просчитывает, в какой категории товаров было больше всего покупок, и автоматически начисляет до 15% кэшбэка на наибольшую сумму. В зависимости от структуры трат клиента от месяца к месяцу категория может меняться. Получается, кэшбэк сам подстраивается, это очень удобно.

— **Вы не упомянули авто- и POS-кредиты, эти сегменты не интересны сейчас?**

— Направление автокредитования сейчас переживает некий ренессанс. Многие банки в свое время ушли с этого рынка из-за того, что классическая форма кредитования являлась неактуальной из-за больших расходов на поддержание этого бизнеса и низкой маржинальности. Сейчас разрабатывается новая модель автокредитования — онлайн, когда поиск клиентов и оформление кредита происходят полностью дистанционно, кредит за-

тем выдается на карту клиента. В этом направлении мы также планируем двигаться уже в 2019 году.

— **В госпрограмме льготного автокредитования будете участвовать по какой схеме?**

— Сейчас об этом рано говорить, мы находимся на этапе анализа и построения процессов и технологий. Выход в реализацию будет происходить уже в середине второго полугодия этого года. Если к моменту нашего запуска это будет актуально, то да.

— **А POS-кредиты?**

— Это не наша целевая аудитория. Мы пока не планируем выходить на этот рынок. В целом мы больше рассчитываем на классические банковские продукты, такие как кредитные карты, потребительские и ипотечные кредиты, которыми пользуются массовый и выше массового сегменты клиентов.

— **Вы все же довольно консервативны в выборе клиента или готовы кредитовать людей с улицы?**

— Сейчас точкой привлечения новых розничных клиентов для Газпромбанка является абсолютно открытый рынок, на котором мы предлагаем интересные продукты: карточные, кредитные и пассивные. До недавнего времени основным источником клиентов были пользователи зарплатных проектов, но и в этом направлении обслуживания мы также производим полную перезагрузку.

— **В чем она заключается?**

— В банке запущены уникальные продукты — это зарплатные проекты на базе пакетов услуг. Мы знаем частую ситуацию на рынке: клиентам с зарплатной картой падает зарплата, и они сразу переводят ее на ту карту, которая им интереснее. Мы решили исправить это и выпустили уникальный продукт — фактически все те пакеты услуг, которые сейчас представлены в банке для всех сегментов, также предлагаются и зарплатным клиентам. Выходит два в одном — с одной стороны, карта является инструментом получения заработной платы, с другой стороны, это достаточно интересный продукт с кэшбэками за любые покупки либо за определенные категории товаров. Также есть опции бесплатного снятия наличных в чужих банкоматах, переводы по реквизитам на карты других банков и другие привилегии. Достаточно интересный и удобный продукт, хотя он и не является уникальным на рынке.

Основным принципом для Газпромбанка является честность и открытость в части условий продажи продуктов

в топ-2 в стране в 2019 году. По объемам выдачи потребительских кредитов мы вошли в топ-5 на рынке и не намерены на этом останавливаться.

— **Какие сегменты в части розничного кредитования являются для вас приоритетными?**

— Среди них, как я уже сказал, ипотечное кредитование, по которому банк входит в тройку лидеров рынка. Также мы планируем существенно нарастить объемы выдачи потребительских кредитов: ранее мы начали привлекать клиентов на сайте банка, а также в мобильном и интернет-банке, с августа мы подключили полностью дистанционную выдачу потребительских кредитов в мобильном банке, а в четвертом квартале запустим возможность доставки потребительского кредита по ранее оформленной заявке в любом из доступных клиенту каналов через нашу службу выездных специалистов по продажам.

Важную роль в привлечении новых клиентов играет и развитие транзакционных продуктов — прежде всего я говорю о карточной линейке. Она была полностью перезапущена, и вместо простых дебетовых карт банк теперь предлагает пакеты услуг, которые включают в себя не только банковские продукты, но и небанковские сервисы под конкретные жизненные ситуации наших клиентов.

— **А что интересного вы предлагаете в ипотечном кредитовании?**

— На текущий момент у нас снижена ставка по «Семейной ипотеке» с господдержкой, теперь выдаем под 4,9% годовых — это, наверное, самая низкая ставка на рынке. Ее могут оформить семьи с двумя и более детьми, если хотя бы один из них родился с начала 2018 года. Также с конца июля запущена программа ипотечных каникул. Если заемщик попал в трудную жизненную ситуацию (например, потерял работу или стал времен-



Более того, мы уже запустили новейший продукт — зарплатный проект на базе нашего флагманского продукта «Умной карты».

— Вы не опасаетесь, что клиенты с улицы могут ухудшить качество вашего кредитного портфеля?

— Прежде чем выходить на открытый рынок именно в части кредитования, мы полностью обновили свои технологические платформы для работы с заявками на кредиты. Это достаточно новые решения для Газпромбанка, и они уже запущены. Конечно же, мы осознаем различие уровней риска по разным категориям клиентов, поэтому в банке утверждена микросегментация. Клиенты бывают разные по уровню дохода, благосостояния, по социально-демографическим параметрам, и исходя из этого формируется достаточно большая микросегментная модель. У банка есть понимание целевого сегмента, и существенно увеличивать уровень риска мы не планируем. Но при этом та клиентская база, которую мы считаем целевой, достаточно обширна.

— Сейчас у банков наблюдается буквально повальное увлечение цифровыми технологиями, что делаете вы в этом плане?

— Развитие цифровых каналов привлечения и обслуживания клиентов является ключевым направлением развития розничной стратегии Газпромбанка. У нас активно продвигается новый мобильный банк. Еще в мае мы достигли 1 млн активных клиентов, и данная цифра продолжает достаточно активно расти. В нашем мобильном приложении уже доступны открытие вкладов и накопительных сче-

Планируем быстро догнать и перегнать наших конкурентов

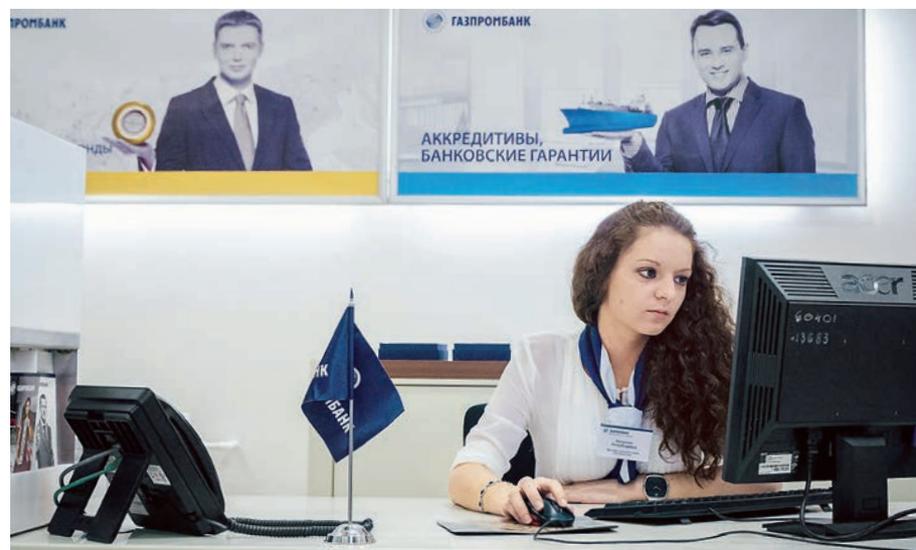
тов, подача заявок и безвизитная технология выдачи кредитных продуктов. При такой технологии банк экономит время операционных сотрудников, поэтому готов предоставить клиенту лучшее ценовое предложение в этом канале. Пока эта технология выдачи потребительского кредита действует только для зарплатных клиентов Газпромбанка, но скоро будет доступна всем. А до конца года будет запущена возможность выдачи виртуальных кредитных и дебетовых карт. Наша задача — полностью все продукты вывести в цифру.

Что касается текущих цифр, которые я уже могу назвать, на сегодняшний день треть прироста пассивов банка приходится на дистанционные каналы. Помимо мобильного банка и ин-

тернет-банка мы начали в целом активно привлекать клиентов в онлайн-среде. Более половины клиентов, которых интересуют наши кредитные продукты, также приходят через онлайн.

— Какие операции уже доступны клиентам в удаленных каналах и что появится вскоре?

— Все массовые, часто используемые клиентами операции мы будем переводить в цифровые каналы. Прежде всего операции по частичному или полному досрочному погашению кредитов, заказ справок, открытие и закрытие кредитов, валютнообменные операции, оформление дебетовых и пассивных продуктов. Мы обновили приложение в апреле, и оно полностью преобразилось визуально, стало удобнее для кли-



ентов с точки зрения интерфейса и при этом расширилось функционально. До конца третьего квартала 2019 года мы переведем в онлайн практически все базовые и сервисные функции. Планируем быстро догнать и перегнать наших конкурентов.

— Это все опции? Сейчас многие банки не заставляют клиентов даже ходить в отделение, а приезжают сами...

— Да, мы тоже запустили свой канал дистанционной доставки продуктов. Клиент может заказать на сайте дебетовую или кредитную карту, и она будет доставлена либо в офис банка, либо по любому удобному адресу. В сентябре будет запущена курьерская доставка в городах миллионниках, а до конца года — по всей России.

— Розница — это не только кредиты, но и пассивы, какая стратегия у вас в этой части?

— Газпромбанк не испытывает проблем с ликвидностью, и привлечение вкладов — это прежде всего возможность привлечения новых клиентов. Для этого мы серьезно пересмотрели продуктовую линейку, запустили онлайн-вклады с наиболее выгодными условиями.

Здесь сложно придумать достаточно новый продукт, но могу сказать, что основным принципом для Газпромбанка является честность и открытость в части условий продажи продуктов. Сейчас это важно, потому что рынок, скажем так, уже давно пестрит предложениями невероятно интересных условий как по вкладам, так и по кредитам, но по факту это часто является неким рекламным ходом. Мы же предлагаем абсолютно честные и открытые условия для всех, и это клиентов подкупает, потому что мы одновременно являемся достаточно большим и надежным банком.

Также мы предлагаем широкую линейку комбинированных продуктов. Это могут быть инвестиционные продукты, пенсионно-накопительные либо иные, которые более точно отвечают требованиям клиентов. Предлагаем открыть накопительный счет — продукт не новый на рынке, но честный. Мы даем процентную ставку до 6,2% годовых, и она действует с первого рубля и первого месяца оформления продукта. На сегодняшний день мы понимаем, что аналогов на рынке нет ●



BETTMANN / GETTYIMAGES

НЕ НАЗЫВАЙТЕ ЕГО МИЛЛИОНЕРОМ

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛ САМЫЙ БОГАТЫЙ В ИСТОРИИ АВИАТОР

Претендент на звание самого богатого человека в мире (Ричард Никсон назвал его еще и самым влиятельным) отличался поразительной широтой интересов — добыча золота, авиастроение и авиаперевозки, производство кинофильмов, скупка земель, приобретение отелей и казино. О его страсти к воздухоплаванию снят оscarоносный фильм Мартина Скорсезе с Леонардо Ди Каприо в главной роли. Герой рубрики «Великие финансисты» нынешних «Денег» — легендарный Говард Хьюз.



располагая состоянием в \$2 млрд в конце 1960-х годов, Говард Хьюз состязался за звание самого богатого человека в мире с Полом Гетти, о котором «Деньги» писали этим летом. Хьюз без ложной скромности утверждал, что может купить абсолютно любого человека. Своим богатством гордился: «Я не какой-то там миллионер-параноик. Черт возьми, я миллиардер!»

Не «младший», а единственный

Родился будущий миллиардер в 1905 году в обстановке исключительного богатства — его отец, Говард Хьюз-старший, имел английские, валлийские и французские корни. Он владел весьма успешной компанией Hughes Tool Company, которую основал в 1908 году, после того как вместе с партнером патент получил на революционный метод бурения нефти. Запатентовав бур, который позволял добывать нефть в прежде недоступных местах, он придумал не продавать производимые его компанией буры, а сдавать их в аренду. Отец занимался делами, а мать воспитанием сына — в основном тем, что уберегала его от микробов, запрещая общение с другими детьми. Друзей у Хьюза в детстве не было. Никто не мешал его увлечению техникой.

ПРАВИЛА ГОВАРДА ХЬЮЗА

- «Я хочу быть лучшим пилотом в мире, я хочу быть лучшим кинопродюсером в мире, я хочу быть лучшим гольфистом в мире, и я хочу быть самым богатым человеком в мире. И еще я хочу счастливо жениться» (сказано Хьюзом, когда ему был 21 год).
- «Конечно, жена — это большая проблема. Поэтому я всегда держу несколько про запас».
- «Я хочу быть самым знаменитым человеком в мире. И неважно, какими средствами я этого достигну. Главное, чтобы пришла слава».
- «Это бизнес. Цель бизнеса — делать деньги. Если получается сделать произведение искусства — это цель незначительная и второстепенная».
- «Я могу купить любого человека в мире. Каждый имеет свою цену, иначе парней вроде меня не существовало бы».
- «Большое число людей ищут любую трещину в моих доспехах».
- «Я не хочу 75% акций Toolco. Я хочу 100%, чтобы ни перед кем не отчитываться. Завтра я лечу в Нью-Йорк, потом в Лондон и Париж. Когда вернусь, вы купите моих бабушку с дедушкой и дядю».
- «Я техасский джентльмен. Человек слова».
- «Я могу сформулировать свое отношение к идее брать на работу больше негров очень просто. Пусть этим занимается кто-то еще и где-то еще. Можно считать мое мнение достойным осуждения, но я считаю, что негры в прошлом веке достигли огромного прогресса и сейчас важно не переборщить».
- «Я никогда не даю деньги в долг».

Мать Хьюза умерла, когда парню было 16 лет. Отец отвез его в Голливуд, чтобы познакомить с шоу-бизнесом. Хьюз тогда решил, что займется кинопроизводством. Два года спустя отец умер, и Хьюз унаследовал Hughes Tool Company стоимостью в \$1 млн. К слову, сын всегда всячески подчеркивал свою независимость, призывая всех не называть его Говардом Хьюзом-младшим. Вступив в наследство, Говард Хьюз немедленно нанял управляющих для ведения дел компании, а сам сосредоточился на продюсировании фильмов. Финансовый успех унаследованной компании позволил ему тратить собственные деньги на производство фильмов. Несмотря на скептицизм Голливуда, ему удалось с 1926 по 1957 год снять около 40 картин. А в 1948 году он решил купить кинокомпанию RKO Pictures Corporation (сначала — 929 тыс. акций за \$8,825 млн). В 1954 году Хьюз купил остальные акции — компания обошлась ему в общей сложности в \$24 млн. Таким образом, он стал первым единоличным владельцем крупной голливудской компании со временем немомого кино. Через полгода он продал ее за \$25 млн.

Хьюзу приписывались романы с самыми знаменитыми актрисами современности, среди которых была, к примеру, Кэтрин Хепбёрн. При этом о голливудских звездах он высказывался

Говарду Хьюзу приписывали роман с Кэтрин Хепбёрн

саркастически, например, говорил, что Кларк Гейбл напоминает ему такси с открытыми дверями, намекая на уши актера.

Первым делом — самолеты

Параллельно Хьюз занимался строительством самолетов. В 1935 году он установил мировой рекорд скорости в 566 км на самолете собственного производства Silver Bullet. Национальным героем же стал в 1938 году, когда осуществил полет вокруг света.

Продолжающееся финансовое процветание Hughes Tool Company позволило Хьюзу в 1932 году создать компанию Hughes Aircraft Corporation, которая запустила производство гражданских и военных самолетов.

Во время Великой депрессии он осуществил сказочно выгодную финансовую операцию, приобретя в 1939 году за \$15 млн контрольный пакет (25%) Trans World Airlines (TWA), а затем довел свой пакет до 78% акций авиакомпании. Созданная в 1930 году TWA первой запустила регулярные пассажирские рейсы между Восточным и Западным побережьем США. В 1946 году, уже под руководством Хьюза, компания начала осуществлять трансатлантические пассажирские перелеты между Нью-Йорком и Парижем (в том же году к Парижу добавились Рим, Афины, Мадрид и даже Каир). Компания стала первой, кто наладил регулярную доставку через Атлантику еще и грузов.

Хьюз продал свой пакет акций в 1966 году и получил за него \$546 млн. Он жаловался, что продал акции вынужденно — устал судиться с компанией, которая обвинила его в стрем-

лении к монополизму: «Не могу же я провести остаток жизни в судах».

Земли, недра, казино

Круг деловых интересов Говарда Хьюза был очень велик. Оригинальную финансовую сделку он провел в 1953 году: создал в Майами медицинский исследовательский центр под названием Hughes Medical Institute и просто передал ему все 75 тыс. акций Hughes Aircraft Corporation, тем самым превратив институт в холдинговую компанию, которая использовала часть прибыли корпорации для финансирования исследований. В 1986 году институт продал акции авиакомпании General Motors.

Трепетное отношение к медицине объяснялось просто: с раннего детства у Хьюза были проблемы со здоровьем. Он был практически глухим и не слышал разговоры людей вокруг себя, что тщательно скрывал. Предпочитал вести финансовые переговоры по телефону — так слышал лучше. Кроме того, от матери он унаследовал редкую болезнь, которая вызывает у людей склонность к соблюдению неких ритуалов и порождает необычные привычки. Хьюз был охвачен боязнью микробов и постоянным навязчивым стремлением к чистоте.

Многие считали основой бизнес-империи Хьюза покупку земли. Он купил 1,2 тыс. акров в Калвер-Сити для Hughes Aircraft, 44,8 тыс. акров в Таксоне для завода по производству ракет Falcon, и еще 25 тыс. акров вокруг Лас-Вегаса. Хьюз оказался одним из ключевых игроков на американском рынке земельных участков после того, как приобрел огромные площади неосвоенной земли в Лас-Вегасе и да-



BETTMANN / GETTY IMAGES

же в окружающей город пустыне (к слову, пустыню он так и не освоил).

В конце 1960-х и в 1970-е годы Хьюз провел серию крупных финансовых операций. Он сосредоточился на покупке казино и отелей в Лас-Вегасе. Впервые прибыл в этот город в 1966 году (как раз тогда, когда продал Trans World Airlines). Остановился в отеле Desert Inn, в назначенное время отказался освободить номер и просто купил отель. Потом скупил еще четыре отеля, семь казино, муниципальный аэропорт, да еще и права на разведку полезных ископаемых в штате Невада. Как шутили в то время, «Лас-Вегас создал мафиозо Багси Сигел, а Говард Хьюз его купил».

Хьюз долгое время то сражался, то вел переговоры с Кирком Керкгоряном — магнатом из Техаса, который в Лас-Вегасе тоже скупал отели и казино. Всего Хьюз потратил в Лас-Вегасе \$300 млн, превратив город Дикого Запада в нечто более космополитическое.

Что касается добычи полезных ископаемых, Говард Хьюз был уверен, что только золото и серебро имеют непреходящую ценность, и разослал своих агентов, которые купили в горах Сьерра-Невада 700 заявок у старателей. Один из этих старателей заметил: «Здесь золота больше, чем в хранилищах Форт-Нокса. Если мистер Хьюз найдет дешевый способ его добыть, то он будет в 20 раз богаче, чем сейчас».

Многие считали основой бизнес-империи Хьюза покупку земли

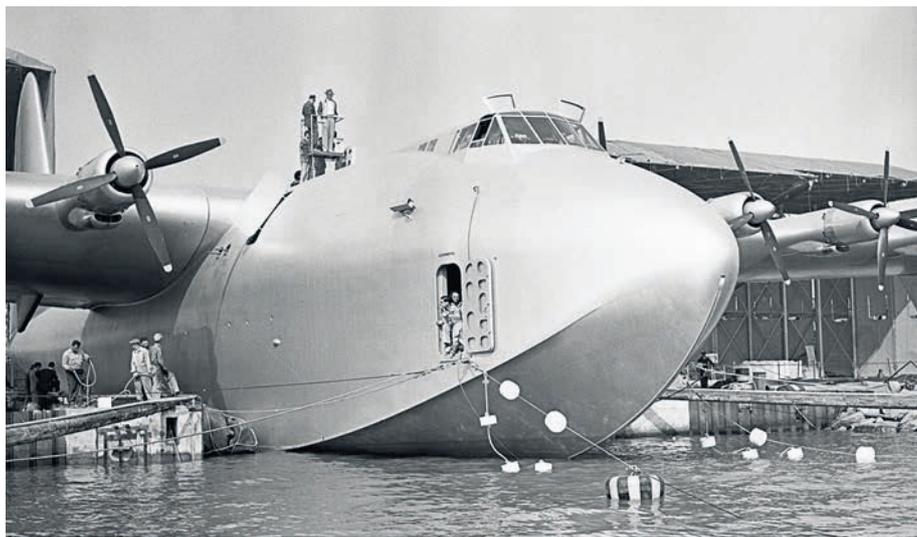


CORBIS VIA GETTY IMAGES

Влиятельный затворник

Вся деловая деятельность миллиардера велась с верхнего этажа Desert Inn, где он жил в изоляции, общаясь лишь с немногими избранными и посылая подчиненным распоряжения в виде записок от руки. Для затворника, не покидающего своих комнат в отеле, Хьюз на редкость активно влиял на общественную жизнь штата Невада. Он начал движение за постройку огромного аэропорта, который позволил бы превратить Лас-Вегас в один из крупнейших пунктов прибытия авиапассажиров на западе страны. Аэропорт планировался для сверхзвуковых лайнеров, которые в 1970-е годы сделались флагманами пассажирского воздушного флота. Однако мысль о привлечении международного авиатранспорта в Лас-Вегас в то время, когда Калифорния изучала возможности постройки собственного гигантского аэропорта, показалась неприемлемой жителям Лас-Вегаса, и проект провалился.

Говард был ярким противником того, чтобы в пустыне Невада проводились испытания водородных бомб. Особенно его впечатлило то, что в результате подземного взрыва в Пахьют-Меса дома закачались на фундаментах. Хьюз через своих пресс-агентов утверждал, что добывается прекращение испытаний, исходя из высоких интересов общества и защиты природной среды. Однако язвительные наблюдатели заметили, что соображения чисто финансовые: он не может допустить, чтобы \$300 млн, вложенные им в отели Невады, ее пастбищные земли и минераль-



BETTMANN / GETTY IMAGES

В 1947 году свой единственный полет совершил Hughes H-4 Hercules — самый большой пассажирский самолет в мире. До конца жизни Хьюз тратил большие деньги на поддержание своего детища в рабочем состоянии

ные ресурсы, пострадали из-за каких-то там радиоактивных осадков.

Первоначально атаки Хьюза были направлены на администрацию президента Линдона Джонсона, сторонника ядерных испытаний в Неваде. Хьюз пытался действовать через вице-президента Хамфри. Но тот не оправдал его надежд. Только тогда, когда к власти пришел Ричард Никсон, дела у Хьюза пошли лучше. Еще в ходе выборов 1960 года, где Никсон боролся с Кеннеди, Хьюз провел сложную финансовую сделку, переведя на счета брата Никсона \$205 тыс. А в 1968 году он финансировал избирательную кампанию Никсона. В результате после многих лет утверждений, что испытания в Неваде

необходимы для национальной безопасности, испытания были перенесены на Алеутские острова.

В 1969 году у империи Говарда Хьюза начались проблемы. Курс акций в США начал падать, и американцы уже не с прежним энтузиазмом тратили деньги в казино. Курс акций самих казино также начал падать. Спад в игорном бизнесе затронул и Хьюза. Принадлежащие ему казино стали давать низкий доход, он обвинил Роберта Мейхью, своего помощника, занимавшегося казино, в неумелом руководстве. Распространились слухи о том, что несколько крупных руководителей в империи Хьюза явились к Мейхью, предъявив ему якобы подписанное Хьюзом требо-

вание о его отставке, после этого взяв управление казино на себя. Хьюз исчез из Лас-Вегаса, окутанный слухами о его болезни и нервном истощении. Если быть точным, 25 ноября 1970 года он покинул Desert Inn (поговаривали даже, что по пожарной лестнице, поддерживаемый помощниками). В аэропорту Маккарап сел в собственный самолет и поздно ночью приземлился в Нассау на Багамских островах — машина промчалась по пустынным улицам к Britannia Beach Hotel, где миллиардер снова скрылся от людских глаз.

Тридцать завещаний

Показательны новости американской прессы от 1976 года. «Смерть Говарда Хьюза, мультимиллиардера, последовавшая 5 апреля, привлекла всеобщее внимание весь год. Он оказал большее влияние на экономику штата Невада, чем кто бы то ни было. Он владел отелями и казино в Лас-Вегасе и Рино в до-

полнение к множеству ранчо, телестанции, крупной авиакомпании и огромным земельным угодьям. Суды должны решить, имеют ли законную силу 30 завещаний, написанные Хьюзом в Лас-Вегасе. Если нет, то судам предстоит решить, как поделить наследство между двоюродными братьями и сестрами миллиардера. Также суды должны установить, налоговым резидентом какого штата являлся Хьюз — Невады или Техаса. Вопрос принципиальный. В Неваде нет налога на наследство, а власти Техаса, если докажут, что Хьюз был резидентом именно этого штата, могут получить в виде налога несколько сотен миллионов долларов». Споры вокруг наследства Говарда Хьюза продолжались до 1983 года. Окончательное решение — поделить \$2,5 млрд между 22 двоюродными братьями и сестрами. Верховный суд США отказал Техасу (а еще и Калифорнии) в праве взыскать с наследников налог на наследство ●



ГАЗПРОМБАНК

до **8,3%** годовых доходность по вкладу

УВЕЛИЧИВАЕМ ПРОЦЕНТ УСПЕХА

ВКЛАД «ВАШ УСПЕХ»

8-800-300-60-90 | gazprombank.ru

*6090 | для абонентов МТС, Билайн, МегаФон, Теле2, Мотив, Летаи, Тинькофф Мобайл



ВКЛАД «ВАШ УСПЕХ». ПРОЦЕНТЫ ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ ЕЖЕМЕСЯЧНО И ПРИСОЕДИНЯЮТСЯ К СУММЕ ВКЛАДА. СТАВКА (% ГОДОВЫХ): 6,6% — НА СРОК 367 ДНЕЙ, 6,6% — НА СРОК 548 ДНЕЙ, 7,45% — НА СРОК 1095 ДНЕЙ. ДОХОДНОСТЬ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕНТОВ (% ГОДОВЫХ): 6,8% — НА СРОК 367 ДНЕЙ, 6,92% — НА СРОК 548 ДНЕЙ, 8,32% — НА СРОК 1095 ДНЕЙ. ВАЛЮТА ВКЛАДА: РОССИЙСКИЕ РУБЛИ. ВКЛАДЫ В ПОЛЬЗУ ТРЕТЬИХ ЛИЦ НЕ ПРИНИМАЮТСЯ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 50 ТЫС. РУБ. ВНЕШЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: НАЛИЧНЫМИ ИЛИ ПЕРЕВОДОМ СО СЧЕТА В РАМКАХ ОДНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ БАНКА ГПБ (АО). ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ И РАСХОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ. ПРИ ДОСРОЧНОМ ВОСТРЕБОВАНИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПЕРЕРАСЧЕТ РАНЕЕ НАЧИСЛЕННЫХ И КАПИТАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОЦЕНТОВ, ПРОЦЕНТЫ НАЧИСЛЯЮТСЯ И ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ ЗА ФАКТИЧЕСКИЙ СРОК ХРАНЕНИЯ ВКЛАДА ИЗ РАСЧЕТА ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ВКЛАДУ «ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ». ВОЗВРАТ ВКЛАДА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НАЛИЧНЫМИ ИЛИ ПЕРЕВОДОМ НА СЧЕТ, ОТКРЫТЫЙ В ТОМ ЖЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ БАНКА ГПБ (АО). ПРИ НЕВОСТРЕБОВАНИИ ВКЛАДА ПРЕДУСМОТРЕНА АВТОМАТИЧЕСКАЯ ПРОЛОНГАЦИЯ ПО СТАВКЕ ДЛЯ ПРОЛОНГАЦИИ ВКЛАДА «ВАШ УСПЕХ», СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ТОМУ ЖЕ СРОКУ, И НА УСЛОВИЯХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВКЛАДА «ВАШ УСПЕХ», ДЕЙСТВУЮЩИХ В БАНКЕ ГПБ (АО) В ДЕНЬ ОКОНЧАНИЯ СРОКА ВКЛАДА/ОЧЕРЕДНОГО СРОКА ВКЛАДА. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ — НА САЙТЕ WWW.GAZPROMBANK.RU И ПО ТЕЛ. 8-800-300-60-90. БАНК ГПБ (АО), ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 354. ИНФОРМАЦИЯ ПРИВЕДЕНА НА 19.08.2019 И НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. РЕКЛАМА.

ВОЛШЕБНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО

ИЛИ ГЛАВНЫЙ УЖАС ФИНАНСОВОГО МИРА

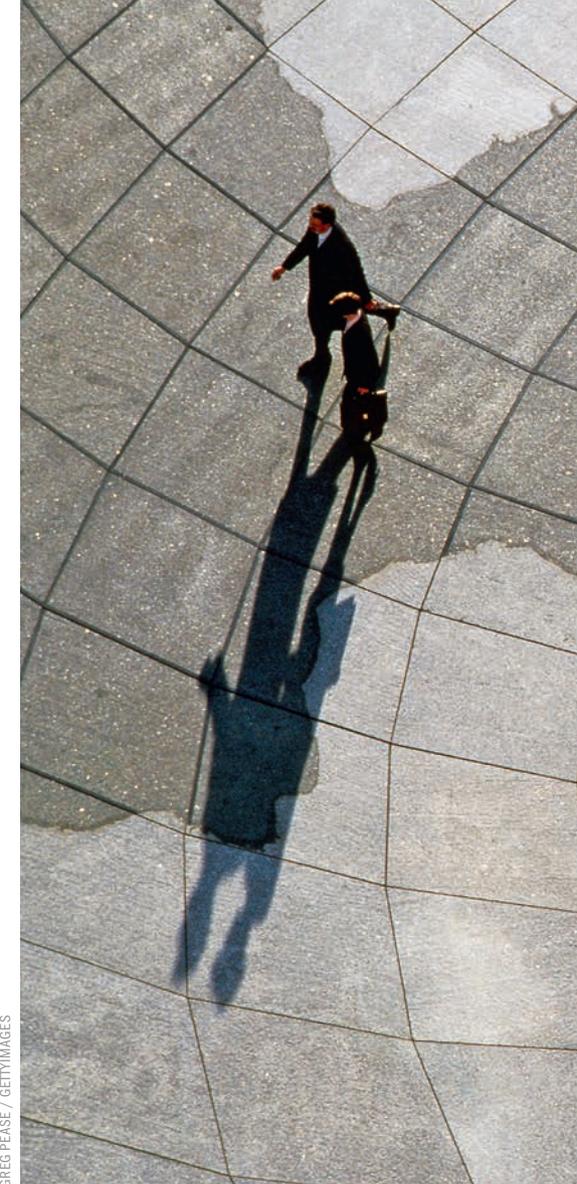
ТЕКСТ Александр Лосев,
гендиректор
«Спутник — Управление
капиталом»
ФОТО Greg Pease/
GettyImages, Reuters

31 июля ФРС США впервые за десятилетие снизила учетную ставку, чтобы предотвратить замедление американской экономики и поддержать глобальные рынки. В августе ставки снизили центробанки Бразилии, Индии, Новой Зеландии, Таиланда, а за неделю до ФРС это сделал Банк России. На фоне замедления роста глобальной экономики, снижения инвестиционной активности и проблем в мировой торговле растет общий объем долгов, а игроками рынка вспоминаются полумаргинальные финансовые теории. Что же нас ждет на самом деле, давайте разберемся.



На пороге депрессии

Мировая экономика демонстрирует слабый и нестабильный рост. Макроэкономические данные разочаровывают, риски наступления глобальной рецессии растут, инвестиционная активность в реальном секторе сокращается, а совокупный объем долга уже достиг отметки в 320% мирового ВВП. К новому технологическому укладу и новой энергетике мир так и не перешел. Цифровизация, позволяющая масштабировать бизнес и открывать новые ниши, дает максимальный эффект в основном в непроизводственной сфере: торговля, услуги, развлечения, финансы. Производство и торговля наталкиваются на сокращение потребительского спроса, вызванного общемировым ростом неравенства и снижением доли человеческого

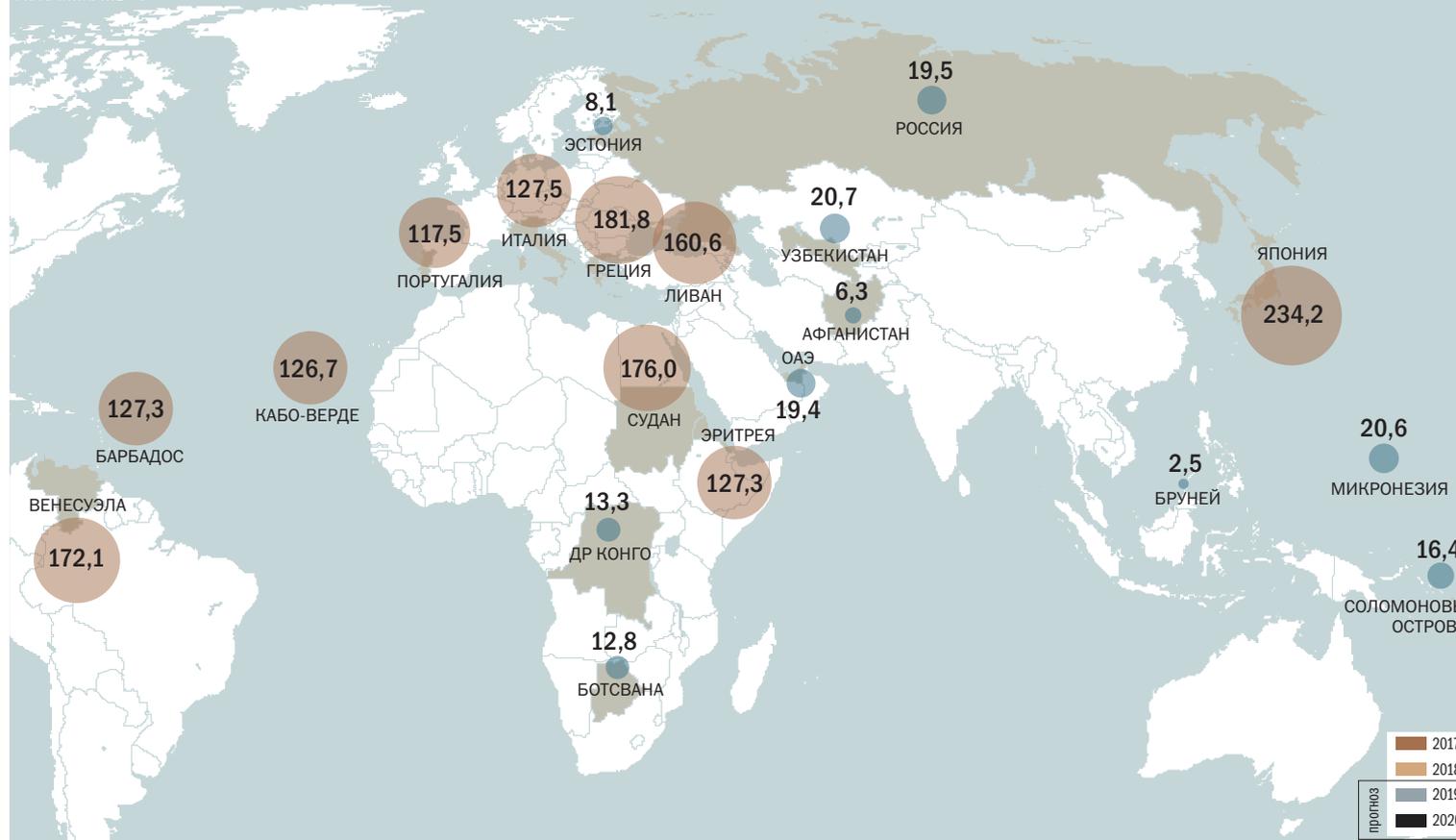


GREG PEASE / GETTYIMAGES

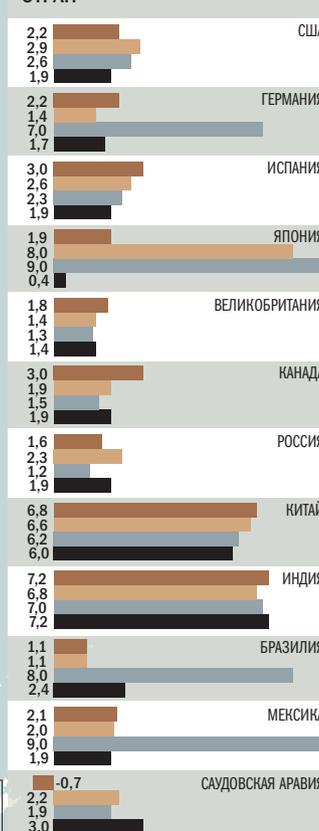
труда в конечном продукте в постиндустриальную эпоху. Других источников поддержки, кроме беспрецедентного по масштабам кредитования, у глобальной экономики практически не осталось. Но кредитование не в силах устранить дисбалансы текущего счета в крупнейших экономиче-

ТОП-10 ХУДШИХ И ЛУЧШИХ СТРАН ПО ОТНОШЕНИЮ ДОЛГА К ВВП (2019 ГОД, %)

Источник: МВФ.



ПРОГНОЗЫ РОСТА ВВП ВЕДУЩИХ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН





ЦИВИЛИЗАЦИЯ ОКАЖЕТСЯ НА РАЗВИЛКЕ ТРЕХ ПУТЕЙ

Путь первый — это запустить мобилизационную смену текущей экономической модели капитализма и начать очередную научно-техническую революцию для создания новой стоимости и новых экономических и философских смыслов для человеческого общества.

Путь второй — распад на отдельные полуизолированные зоны и мировая война, которая обнулит текущие обязательства и даст шанс выжившим перекроить этот мир как-то иначе.

Путь третий (и наименее вероятный) — это мировая революция из-за страшного социального кризиса, массовых бедствий и голода, революция, которая перераспределит блага и оставшиеся богатства цивилизации. Но именно в этом сценарии у «Современной теории денег», или «Волшебного денежного дерева» есть шанс реализоваться. А для всего остального человечеству необходимо всерьез заниматься фундаментальными научными исследованиями и повышать общий уровень образования, потому что знания в постапокалиптическом мире будут бесценны.

ских державах. Ответом на отрицательное сальдо в торговле становятся протекционизм и торговые войны, что еще быстрее приближает мир к состоянию депрессии.

Ситуацию в развитых странах пока спасают низкие, а где-то и отрицательные процентные ставки, обосновывать которые помогает хронически низкая инфляция. Запущенные за последнее десятилетие мировыми центробанками программы количественного смягчения ценой почти в \$10 трлн не привели к росту потребительской инфляции, поскольку деньги остаются в финансовом секторе и надувают пузыри активов на фондовом рынке, а в реальной экономике идут постоянные дефляционные процессы, из-за того что глобальная конкуренция и очевидное перепроизводство товаров и услуг в условиях растущего неравенства в доходах населения планеты заставляют снижать цены, а масштабирование бизнеса и сокращение издержек, в том числе на оплату труда, а также на материалы, логистику, посредников и пр., как раз и позволяют постепенно опускать цены, экспортируя дефляцию вместе с товарами из развивающихся стран и не давая расти инфляции в развитых странах. Экономисты могут долго рассуждать о «бесконечной стагнации», о длительном цикле низкого роста, низких ставок, низкой инфляции и повсеместной замены рабочих роботами для повышения эффективности, но призраки массовой безработицы и снижения дохо-

дов граждан запускает во многих государствах социально-политические процессы откровенно антиглобалистского характера, угрожающие нынешним политическим элитам и собственникам капитала.

Постановка задач

Все эти обстоятельства ставят перед правительствами и монетарными властями развитых стран задачу поиска путей выхода из стагнации и задачу формирования принципиально новой монетарной и фискальной политики. Как отмечают аналитики инвестбанков, фискальная политика должна компенсировать дефицит доходов, потому что дефицит спроса с успехом покрывается кредитными деньгами. Пока наиболее популярной становится квазифискальная политика, когда целые сектора экономики кредитуются из бюджета в надежде на будущие налоговые поступления, но это зачастую приводит к росту бюджетного дефицита.

Что касается денежно-кредитной политики, то, учитывая сегодняшние сверхнизкие уровни реальных процентных ставок и инфляции, встает вопрос об эффективности прошлых рецептов монетарной стабилизации. Ставки центробанков так и не смогли вернуться к «нормальным» значениям после десятилетия борьбы с последствиями кризиса 2008 года, и запустить что-то новое для борьбы с возможной рецессией придется при нулевой границе процентных ставок. В случае системного финансового кризиса возможности центральных бан-

ков окажутся весьма ограниченными, потому что кризис может сейчас возникнуть не только из-за накопившихся проблем в банковской системе, но и из-за неустойчивости потоков капитала, приходящих на рынок. Рынок долгового капитала, выросший за последнее десятилетие не без помощи стимулирующих мер центробанков, стал основным источником средств для удовлетворения растущих потребностей государств и корпораций в финансировании и в кредитных ресурсах на беспрецедентный по масштабу выкуп акций с фондового рынка.

Из примерно \$100 трлн суверенных облигаций и обязательств высокого кредитного качества \$15 трлн торгуются на рынке с отрицательными доходностями. Отрицательные доходности стали нормой и для европейского корпоративного долга, и даже для тех компаний, чьи кредитные рейтинги были ниже инвестиционного уровня. Рынок облигаций развитых стран наглядно показывает, что программы количественного смягчения и монетарного стимулирования приводят к снижению доходностей и росту котировок фондовых активов, и, по сути, свидетельствует, что низкие темпы экономического роста — всерьез и надолго.

Одновременно с этим появилось представление о том, что для стран с развитой экономикой сверхнизкие процентные ставки делают более высокий уровень долга «бесплатным обещанием», а экономический рост компенсирует восходящую динамику соотношения долговых обязательств и дохо-

дов. Поскольку рынок капитала постоянно раздувается, то растет мнение, что даже гигантский долг можно обслуживать, не прибегая к избыточной эмиссии, без повышения налогов и без разгона инфляции.

Современная теория денег

Безнаказанный рост долгов, программы количественного смягчения, квазифискальные стимулирующие меры и теория функциональных финансов породили так называемую «Современную теорию денег» (Modern Monetary Theory), суть которой состоит в том, что государство является единственным источником настоящих денег и, имея монополию на выпуск собственной валюты, не ограничивает себя ни в бюджетных тратах, ни в выпуске долговых обязательств (деньги на покупку которых также эмитируются государством). И если долги номинированы в национальной валюте, то дефолт государству не угрожает (жаль, что правительство Ельцина не догадывалось об этом в 1998 году).

«Современная денежная теория» предполагает, что в основе управле-

ния экономикой лежит бюджетная политика, а величина государственного долга и бюджетные дефициты не являются проблемой, поскольку государство может печатать деньги в любом количестве. Согласно этой теории, бездефицитный сбалансированный бюджет — это плохо, потому что в экономику не поступают средства, необходимые для ее устойчивого роста.

Идея о возможности печатать денег сколько вздумается привела к тому, что «Современную денежную теорию» (Modern Monetary Theory, английский акроним ММТ) стали называть «Волшебным денежным деревом» (Magic Money Tree, также акроним ММТ).

Чтобы эмиссия не вызвала всплеск инфляции, часть денежной массы изымается из экономики в виде налогов, балансируя таким образом излишние бюджетные расходы. Таким образом, налоги в «Современной денежной теории» являются механизмом уничтожения излишних напечатанных денег. Если экономика начнет перегреваться, то можно ее остудить, повышая налоги на прибыль или прирост капитала, что вызовет уменьше-

ние объемов производства и услуг, а также сокращение персонала. Налогообложение и государственные деньги как единственное законное платежное средство позволяют государству погашать долги и создавать спрос на свои же денежные средства, в том числе и для выполнения налоговых обязательств. Налогообложение в этой модели становится политическим инструментом, который может регулировать одновременно и инфляцию, и занятость (безработицу), что существенно отличается от функций налогов в других экономических теориях, где налогообложение является средством для финансирования деятельности правительств.

ММТ и политика

Наибольшей популярностью «Современная денежная теория» пользуется у политических левых, которые видят в ней средство решения проблем неравенства и дисбалансов, созданных миром частного суперкапитализма, за счет усиления роли государства в экономике. Стартовавшая в США предвыборная гонка вызовет целую волну популистских заявлений, на-

ТРИ УГРОЗЫ, ПРОТИВ КОТОРЫХ ММТ БЕССИЛЬНО

Первая и самая очевидная угроза стабильности мировой финансовой системы — это совокупный объем накопленных долгов в \$246 трлн (или 320% глобального ВВП). При сохранении существующей модели мировой экономики долги будут продолжать расти, потому что кредитование стало основным фактором поддержания потребительского спроса, международной торговли и экономического роста в целом. Проблема в том, что теперь каждому новому проценту роста мировой экономики соответствует постоянное увеличение совокупного объема долга на 1,5–2%, а глобализация достигла своих пределов. Сформировавшаяся геоэкономика представляет собой единую замкнутую систему, в которой появились признаки кризиса перепроизводства, где кредитование порождает иллюзию достатка, хотя долг в принципе не может превышать общего богатства, а переход к новому технологическому укладу требует новых источников дохода, которых пока нет.

Для такой замкнутой системы, говоря языком термодинамики, применим закон «неубывания энтропии» и теория Рудольфа Клаузиуса, а это значит, что бесконечное расширение кредитования по околонулевым ставкам при малозаметном росте экономики в конечном итоге приведет к тепловой смерти этой экономической вселенной. Ускоренное кредитное и эмиссионное стимулирование повлечет за собой повышение энтропии, то есть перегрев и гиперинфляцию. И быстрое, и медленное расширение кредитования неизбежно приведет к коллапсу мировой экономики, но за различное время. Смягчение денежно-кредитной политики, к которому переходят сейчас все основные мировые центральные банки, — это не что иное, как «покупка времени», необходимого, чтобы подготовиться к мировому кризису.

Вторая угроза, против которой «медицина уже бессильна», сформировалась на рынках капитала. В то время как из-за ужесточения регулирования после кризиса 2008 года торговые активы банков сократились вдвое, а межбанковское кредитование снизилось на треть, дополнительный рост финансирования был обеспечен рынками капитала. Переход к рыночному фи-

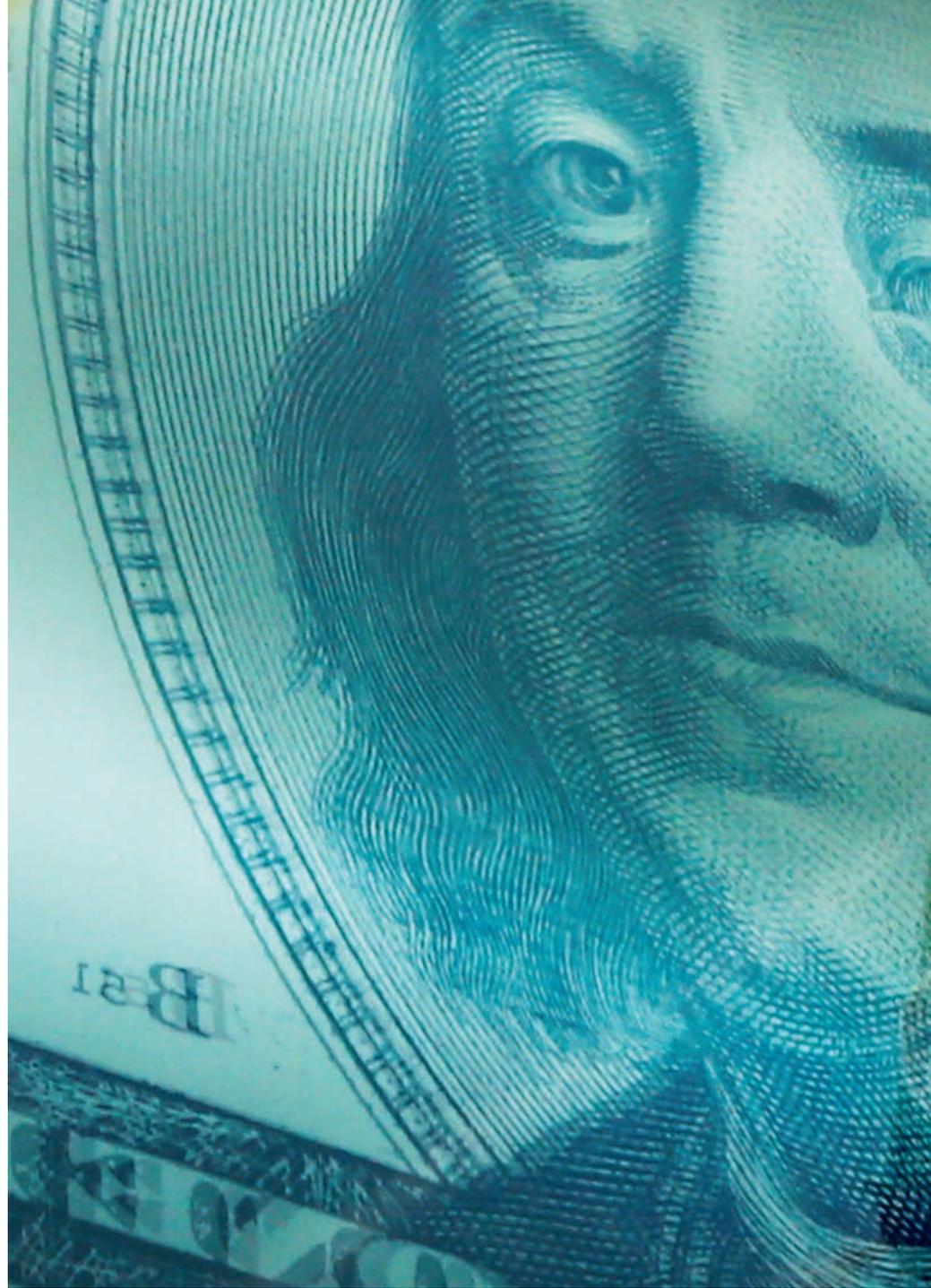
нансированию привел к увеличению глобальных потоков капитала и к росту их волатильности, когда за всплесками следуют оттоки, особенно там, где капитал подвержен риску. Как показало синхронное падение рынков в декабре 2018 года, рыночные финансовые потоки стали очень чувствительны к любым потрясениям и особенно к разворотам в кредитных циклах. Проблемой является и то, что более \$30 трлн мировых активов находятся у инвестиционных фондов, которые обещают инвесторам ежедневную ликвидность и возможность быстро забрать деньги, несмотря на то что инвестирование идет в рискованные и потенциально неликвидные активы. А существует еще не поддающийся точным оценкам рынок производных финансовых инструментов, в котором также участвуют фонды и инвестиционные банки.

В Соединенных Штатах массовый рост кредитного плеча и финансовые трудности компаний могут повлечь снижение кредитных рейтингов у половины торгуемых облигаций BBB-рейтинга, а категорию «мусорных облигаций» в обозримом будущем пополнят долговые обязательства на сумму \$1,3 трлн. Аналитики отмечают, что точно та-

кой же объем — \$1,3 трлн — низкокачественных субстандартных ипотечных кредитов запустил механизм мирового финансового кризиса 2007–2008 годов. На мировом финансовом рынке объем обязательств с низким кредитным рейтингом, которые предстоит погасить или рефинансировать в ближайшие несколько лет, уже превысил \$4 трлн. В случае слабости глобальной экономики и неуверенности в ее дальнейшем росте условия рефинансирования долгов корпораций ужесточатся, и еще почти \$5 трлн облигаций могут стать «мусорными» к 2024 году. Это колоссальная проблема прежде всего для частных кредиторов, и никакое «Волшебное денежное дерево» им уже не поможет. И наконец, **третья** по-настоящему катастрофическая угроза вытекает из двух предыдущих. Это возможный процесс сокращения кредитного плеча, или так называемый делеверидж (deleverage), — процесс, который лежал в основе Великой депрессии в США в 1929–1939 годах и в двадцатилетней стагнации экономики Японии в конце XX века. Делеверидж, или сдвиг кредитного пузыря, всегда был причиной многолетнего циклического спада экономической ак-

тивности. Делеверидж может произойти не потому, что у компаний и граждан появятся дополнительные деньги, чтобы рассчитаться с кредиторами, а потому, что может не оказаться возможности рефинансировать долговые обязательства и погасить займы. В итоге — массовые банкротства и распродажа залогового имущества, которое будет стремительно терять свою стоимость.

Принимая во внимание, что глобальный долг уже составляет \$246 трлн, ни правительствам, ни центральным банкам развитых стран даже при реализации «Современной денежной теории» не хватит ресурсов, чтобы помочь получившим «черные дыры» вместо активов пенсионным и инвестиционным фондам, банкам, компаниям и гражданам. Не хватит денег, чтобы выкупать обязательства и списывать долги, как это было в кризис 2008 года. Слишком велики пузыри на финансовых рынках, а сверхмягкая политика центральных банков в последние десять лет как раз и стала одной из причин этого. Катастрофический кризис, по сравнению с которым Великая депрессия 1930-х и кризис 2008 года покажутся мягкими рецессиями, — это лишь вопрос времени.



REUTERS



Налоги в «Современной денежной теории» являются механизмом уничтожения излишне напечатанных денег

правленных на привлечение избирателей. Демократам, чтобы иметь хоть какие-то шансы победить в президентской гонке 2019–2020 годов действующего президента Дональда Трампа, при котором американская экономика показала заметный рост, а безработица снизилась до пятидесятилетнего минимума, потребуется обещать не только своему ядерному демократическому электорату, но и всем остальным большим благ, зарплат, пособий и пенсий в условиях, когда дефицит госбюджета — под триллион, а государственный долг достигает астрономических \$22,6 трлн.

Бюджетная политика в развитых странах, особенно в части дорогостоящих программ, находится в зависимости от избирательных циклов, а печатать деньги для финансирования рас-

ходов гораздо более политически привлекательно, чем собирать эти деньги с помощью налогов, учитывая, что налогоплательщики одновременно являются и избирателями.

Не только популистам, но и большинству традиционных политиков сложно не поддаться искушению увеличить государственные расходы. Щедрые бюджетные программы всегда приносят политические выгоды в предвыборном периоде, а в случае продолжительного действия программ еще и помогают сохранять политическое положение партий в последующих электоральных циклах. Существует бесконечное множество целей, на которые можно пустить бюджетные деньги, вариантов предвыборных обещаний еще больше. В итоге постоянный дефицит государ-

ственного бюджета в большинстве развитых стран и раздутый госдолг.

Но если, с одной стороны, «Современная денежная теория» полностью соответствует желанию политиков неограниченно осуществлять бюджетные расходы, то другая ее сторона — необходимость периодического ужесточения налоговой политики — вряд ли будет так популярна.

Протесты против повышения налогов, вызывающие снижение рейтингов власти по всему миру, дают основания предполагать, что политики будут крайне неохотно поднимать налоги, чтобы сбалансировать госрасходы. Очень сложно будет объяснить избирателям необходимость новых налогов для борьбы с абстрактной будущей инфляцией, если в большинстве развитых стран текущая инфляция остается крайне низкой на протяжении многих лет. Непопулярность налогов у теряющего доходы населения настолько высока, что даже правящие десятилетиями партии могут мгновенно лишиться поддержки.

Экономические советники и эксперты разделились на две группы. Одни считают, что «Современная денежная теория» — возможность выйти из состояния бесконечной стагнации, другие предупреждают о рисках пузырей и гиперинфляции. Судя по всему, совсем скоро станем свидетелями не только политических дебатов вокруг «Современной денежной теории», но и интересных экспериментов с предсказуемыми последствиями. Высокие расходы и низкие налоговые поступления — это условия для инфляции и даже гиперинфляции, если эксперимент затянется.

ММТ и центральные банки

Важной задачей большинства центральных банков является проведение политики макроэкономической стабилизации, направленной на сглаживание экономических циклов. Если центральный банк считает, что для стимулирования экономического роста процентные ставки должны снизиться, он создает деньги своим решением и использует эти новые деньги для покупки государственных облигаций у частных банков, предоставляя банкам ликвидность и одновременно снижая рыночные доходности облигаций. Банки, получившие избыточную ликвидность, теперь могут кредитовать экономику по более низким

процентным ставкам, тем самым поощряя потребление и инвестиции. Если центральный банк видит риски инфляции, потому что в системе слишком много денег, он продает банкам активы (в основном облигации) со своего баланса и убирает полученные от банков деньги из финансовой системы.

Когда в стране огромный долговой рынок и сверхнизкие ставки, выкуп центральным банком долгосрочных облигаций при соответствующих резервных требованиях к кредитным организациям стимулирует банки покупать краткосрочные казначейские векселя по тем же околонулевым ставкам. По сути, выкуп гособлигаций — это не эмиссия денег, а сокращение срока погашения консолидированного баланса государственного долга. Поскольку центральные банки, как правило, выплачивают по банковским резервам рыночные ставки, их программы выкупа активов практически не влияют на потребительскую инфляцию, поскольку эти «напечатанные» деньги не покидают финансовую систему и не перетекают в реальную экономику.

Таким образом, бюджетные программы и государственные заимствования оказывают более качественное влияние на количество денег в финансовой системе, чем эмиссии центральных банков. Выходит, что фискальное стимулирование в виде госрасходов, списания долгов или снижения налогов является при неблагоприятной экономической ситуации более действенной мерой, чем столь популярное недавно разбрасывание центральными банками «вертолетных денег».

Проблема заключается в том, что правительства могут очень долго накапливать долги по крайне низким ставкам, предоставляя центральным банкам возможность постоянно заниматься количественным смягчением, пополняя банковские резервы для скупки долгосрочного государственного долга по мере его выпуска. Риски такой схемы очевидны. Преобразование долгосрочного долга в краткосрочный при волонтаристской бюджетной политике в рамках «Современной денежной теории» чревато серьезным потрясением в случае любого повышения краткосрочных ставок, при этом у центральных банков не будет никаких действенных механизмов предотвратить взлет инфляции и дальнейшее раскручивание кризиса долгов ●

ИНВЕСТИЦИИ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ

БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УСКОРИЛОСЬ

Такого интенсивного бегства иностранных инвесторов с российского рынка акций не было два года. За летние месяцы из фондов, ориентированных на российский фондовый рынок, было выведено почти \$700 млн. Нерезиденты встревожены обострением торгового спора между США и Китаем, который может привести к рецессии мировой экономики, поэтому выходят из фондовых рынков многих развивающихся стран. В качестве альтернативы выбирают американские и японские компании, а также облигации.



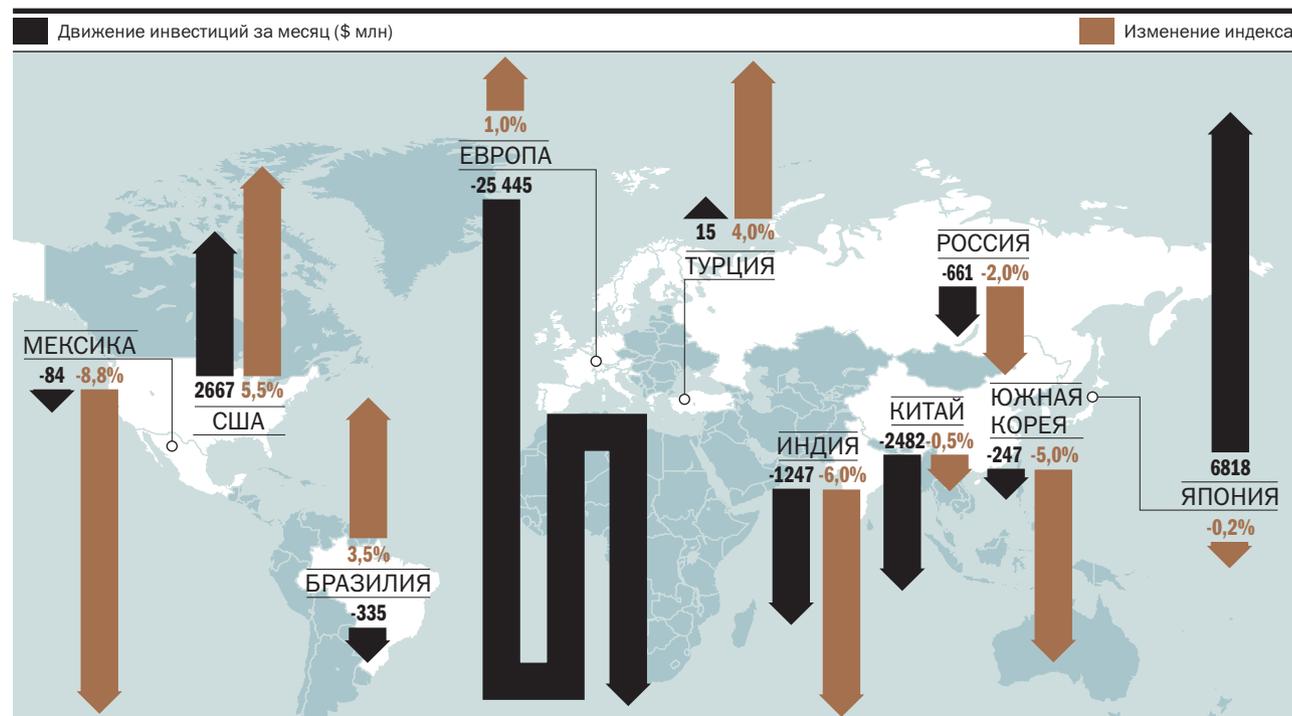
Летние месяцы стали провальными для российского фондового рынка, об этом свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). По оценкам «Денег», основанным на отчетах BCS Global Markets и Bank of America Merrill Lynch (учитывающих данные EPFR), суммарный объем иностранных инвестиций, выведенный из фондов, ориентированных только на российские акции, за два с половиной месяца, завершившихся 14 августа, составил почти \$700 млн. Это худший результат с лета 2017 года, когда международные инвесторы забрали более \$900 млн. В целом с начала года из российских фондов выведено более \$1,5 млрд, что в полтора раза больше оттока за весь прошлый год.

Бегство иностранных инвесторов оказало негативное, но ограниченное влияние на динамику российских фондовых индексов. За неполные три месяца индекс РТС снизился на 3,6%, до 1242 пунктов, обновив четырехмесячный минимум. Рублевый индекс Московской биржи снизился менее значительно, всего на 2%, до отметки 2615 пунктов. По данным агентства Bloomberg, российские индексы в долларовом выражении продемонстрировали не самую худшую динамику среди индексов не только развитых, но и развивающихся стран. Сопоставимое снижение

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Ronnie Kaufman/**
GettyImages

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



показывали фондовые индексы таких стран, как Великобритания и Испания, просевшие на 3,4–3,6%. Большинство остальных индикаторов развивающихся стран продемонстрировали разнонаправленную динамику. Лучшие результаты у американских индексов, которые подросли на 5–6%.

Отток с развивающихся рынков

Движение средств в российских фондах отражает общий тренд на развивающихся рынках. По оценкам «Денег», за летние месяцы фонды, ориентированные на emerging markets, потеряли почти \$20 млрд, что в шесть раз больше притока, зафиксированного за первые пять месяцев этого года. Столь стремительно международные инвесторы не сокращали вложения на рынках развивающихся стран уже четыре года. Летом 2015 года рынки были обеспокоены состоянием китайской экономики, которая демонстрировала признаки замедления роста, а также планами ФРС США ужесточить денежно-кредитную политику. В итоге четыре года назад за лето оттоки из фондов развивающихся стран составили почти \$45 млрд.

Как и четыре года назад, беспокойство инвесторов связано с состоянием экономики — не только китайской, но и мировой. Ключевым риском с непредсказуемыми последствиями управляющие называют торговое противостояние между США и Китаем. Страхи инвесторов вполне обоснованы с учетом того, что в последние месяцы стороны обменялись взаимными санкциями. В мае президент США Дональд Трамп поднял пошлины на импорт китайских товаров и услуг до 25% на общую сумму \$200 млрд в год. В минувшем месяце было объявлено о 10-процентных пошлинах на товары из Китая стоимостью \$300 млрд, правда, их введение было отложено с 1 сентября на конец года. Действия Вашингтона не остались без ответа со стороны Пекина. В ответ на первый пакет пошлин Китай объявил о повышении пошлин на американские товары на сумму \$60 млрд, на второй — Народный банк Китая начал девальвировать юань.

Усиливали опасения инвесторов слабые статистические данные, выходящие в последние месяцы в США и Китае. В августе Национальное бюро статистики Китая сообщило о замедлении роста промышленного производства в июле до 4,8% — худшего показателя

«Инвесторы склонны пессимистично оценивать возможности экономики еврозоны и предполагают скорую рецессию, поэтому сокращают инвестиции в регионе»

за последние 17 лет. Одновременно промпроизводство в США в июле снизилось на 0,2%, хотя аналитики ждали роста на 0,1%. Неудивительно, что в таких условиях каждый второй портфельный управляющий, опрошенный аналитиками Bank of America Merrill Lynch, в ближайшие 12 месяцев опасается рецессии в мировой экономике.

Сырьевая зависимость

Беспокойство инвесторов относительно состояния мировой экономики оказало негативное влияние на стоимость углеводородного сырья — ключевого экспортного товара России. В начале августа, по данным агентства Reuters, стоимость ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent опускалась ниже уровня \$56 за баррель, минимального значения с начала года. Даже с учетом последующего отскока на 4% цены остаются на 10% ниже значений мая и на 22% — локального максимума, установленного в апреле (\$75,6 за баррель).

В летние месяцы на рынке сложились идеальные условия для идеального шторма, считают российские управляющие. Обострение отношений между США и Китаем и падение цен на нефть произошло на фоне завершения периода отсечек дивидендных выплат, и российский рынок временно остался без внутренней поддержки. «Торговые войны не только создали общий негативный фон на всех рынках акций, но и привели к понижению прогноза по дивидендам. В таких условиях неудивительно, что инвесторы начали сокращать позиции в акциях, зафиксировав прекрасную прибыль, полученную на российском рынке акций с начала года», — отмечает глава управления фондовых операций УК ТФГ Равиль Юсипов.

В ближайшие месяцы быстрого восстановления спроса на рублевые активы управляющие не ждут. «Скорее всего, на фоне продолжающейся неопределенности инвесторы продолжат сокращать вложения в акции и будут уходить в защитные активы», — считает начальник департамента коллективных инвестиций «Газпромбанк — Управление активами» Роман Слюсаренко. Только в случае начала торговых переговоров между США и Китаем интерес инвесторов к акциям вырастет. Все понимают, что рано или поздно это произойдет, так как большая война не выгодна никому. «В среднесрочной перспективе у нерезиден-



RONNIE KAUFMAN / GETTYIMAGES

тов может восстановиться глобальный аппетит к риску, а значит, они начнут поиск доходных активов, и наш рынок вновь сможет набрать популярность», — считает директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов.

Потери развивающихся рынков

Пессимистичные настроения инвесторов царили летом и на рынках развивающихся стран. По оценкам «Денег», сум-

марный отток из фондов developed markets за неполных три месяца составил почти \$15 млрд, причем основной объем средств (\$14 млрд) был выведен в последние четыре недели.

Отток средств с развивающихся рынков пришелся на европейские фонды (\$25 млрд). С начала года инвесторы забрали из таких фондов почти \$90 млрд. Это бегство вызвано снижающимися темпами роста экономики региона. По данным Статистического управления Европейско-

го союза, экономика 19 стран еврозоны в целом во втором квартале выросла лишь на 0,2% относительно предыдущего квартала, значительно замедлив темпы роста после подъема на 0,4% в первые три месяца 2019 года. В годовом выражении ВВП еврозоны увеличился только на 1,1%. В это же время крупнейшая экономика региона — экономика Германии — сократилась. По данным Федерального статистического агентства ФРГ, ВВП Германии за второй квартал, по предварительным оценкам, снизился на 0,1% по сравнению с предыдущими тремя месяцами. В годовом выражении рост ВВП составил 0,4%. «Инвесторы склонны пессимистично оценивать возможности экономики еврозоны и предполагают скорую рецессию, поэтому сокращают инвестиции в регионе», — отмечает ведущий финансовый аналитик «Алор Брокер» Павел Веревкин.

Добавляют нервозности на европейском рынке усилившиеся в последние месяцы риски «жесткого» выхода Великобритании из состава Евросоюза. В июне в Лондоне был избран новый лидер Консервативной партии и премьер страны — им стал бывший глава МИДа и мэр Лондона Борис Джонсон. В ходе предвыборной гонки он неоднократно заявлял, что выведет королевство из ЕС со сделкой или без нее до 31 октября. В то же время, он отмечал, что заключение сделки с Брюсселем является для него приоритетной задачей.

Часть средств, выведенных из европейских фондов, инвесторы вложили в фонды США и Японии. По оценкам «Денег», за лето в американские фонды поступило почти \$2,7 млрд, в японские фонды инвесторы вложили почти \$6 млрд. Высокий интерес к американским активам связан с все еще неплохим состоянием экономики США. «Как и прежде, Япония остается тихой гаванью для инвесторов, поэтому закономерно, что в периоды мировой нестабильности мы наблюдаем приток средств в ее активы», — поясняет Павел Веревкин.

Остальная часть средств, выведенных из акций развивающихся и развитых стран, были инвестированы в облигации. По данным EPFR, за два с половиной месяца в фонды облигационного и денежного рынка поступило почти \$390 млрд, причем только за последние четыре недели приток превысил \$163 млрд ●

«РУССКОМУ СТАНДАРТУ» — 20 ЛЕТ

БАНК СТАЛ ПИОНЕРОМ ВО МНОГИХ ВИДАХ УСЛУГ



Как создавались тренды на банковском рынке, как начиналось кредитование граждан в нашей стране, «Деньгам» напомнили руководители банка, их друзья и коллеги.

«Русский Стандарт» был первым игроком, предоставившим в России POS-кредит, вместе с «М.Видео» открыв потребителям доступ к этой новой тогда для рынка услуге. Именно с тех пор появились кредиты на холодильники, стиральные машины, технику, которые можно было оформить прямо в магазине. Что стало особенно актуально, так как страна была на пике потребительской активности.

Банк «Русский Стандарт» принес в нашу страну кредитные карты, став первопроходцем и одним из лидеров в этом сегменте. Кредитные карты существуют уже много лет, но до сих пор это наиболее удобный, универсальный кредитный продукт для потребителей.

И по части приема карт банк «Русский Стандарт» не остался в стороне — построил крупнейший частный эквайринг в нашей стране. В числе первых в России он обеспечил техническую возможность предоставления услуг интернет-эквайринга. Сегодня без этой технологии, без преувеличения, сложно представить e-commerce.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ»

«Это наш общий успех»

РУСТАМ ТАРИКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА «РУССКИЙ СТАНДАРТ»

В далеком 1999 году, когда мы делали первые шаги, разрабатывали первые, революционные для страны банковские продукты, радовались первым улыбкам клиентов, мы думали только о том, как стать новым и современным банком национального масштаба.

Прошедшие годы, бесспорно, были очень успешными для банка «Русский Стандарт». Реальность превзошла все наши ожидания — банк стал одним из самых инновационных и крупнейших розничных банков с 30 млн клиентов и более чем 46 млн банковских карт. Банк «Русский Стандарт» вошел в список кредитных организаций, признанных значимыми на рынке платежных услуг, который опубликовал Банк России, и входит в топ-45 крупнейших эквайеров Европы, развивая крупнейший частный эквайринг в нашей стране.

Последние 20 лет были полны событий на макро- и микроэкономическом уровнях. Мы прошли через них твердой поступью, закалялись и стали еще сильнее — обновленная бизнес-модель принесла нам по итогам года прибыль почти 8,5 млрд руб., что выше предыдущего показателя в 3,5 раза!

Банк «Русский Стандарт» всегда определял тренды развития на российском банковском рынке: он стал пионером потребительского кредитования, запустил рынок кредитных карт и стал его лидером, в числе первых в стране представил новые современные платежные сервисы и инструменты. Мы будем и дальше определять ключевые направления в финансовом секторе и станем одним из крупнейших игроков в перерождающейся на глобальном уровне банковской отрасли.

Все достигнутые с момента создания банка результаты — наш общий успех, и огромный вклад в это ежедневно, ежечасно и ежеминутно вносит каждый сотрудник, партнер и клиент, которых мы очень ценим. Мы вместе приняли непосредственное участие в становлении и успехе банка на российском рынке.

Я уверен, что в тесном сотрудничестве мы будем и дальше успешным, революционным, честным, эффективным, амбициозным и социально ответственным банком, настоящим Русским Стандартом!



ПРЕДОСТАВЛЕНО ГРУППОЙ «М.ВИДЕО - ЭЛЬДОРАДО»

«Для меня — это прежде всего стандарт»

АЛЕКСАНДР ТЫКОВАН, ПРЕЗИДЕНТ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ «М.ВИДЕО-ЭЛЬДОРАДО»

Когда банк запускался — это было новое время, и, с моей точки зрения, Рустам Тарико создал стандарт не только в банковском деле, но и для предпринимательства, бизнеса в целом. Дизайном первой банковской карты Рустам Тарико занимался очень долго, думал о нем, рисовал (может быть, не сам, но активно участвовал в этом). Весь процесс занял несколько месяцев. И пока он не получил самое красивое и интересное оформление, он не остановился, все продолжал создавать свой русский стандарт. Он сразу видел в этом для себя некоторую миссию: не просто банк (банков было много) — он хотел банк, который станет эталоном, который будет первым в стране с точки зре-

ТЕКСТ Ксения Дементьева
ФОТО предоставлены
пресс-службами:
«Банк русский
Стандарт», НСПК;
группой «М.Видео –
Эльдорадо»;
Геннадий Гуляев



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ»

ния сервиса, отношения к клиенту, инноваций. И у него это получилось.

Компания «М.Видео» совместно с банком «Русский Стандарт» выдала первый в России потребительский кредит. И это был тоже новый стандарт для рынка. Никто не делал такого до нас. Мы привлекли совершенно новую аудиторию. Эффект был ошеломляющим: мы не ожидали такого спроса. Поэтому я благодарен за то, что тогда именно наша компания стала партнером проекта, что мы это сделали вместе. До сих пор в сегменте бытовой электроники продажи в кредит крайне важный драйвер роста.

Хочу пожелать банку «Русский Стандарт» новых идей и новых свершений. Сейчас рынок стал более сложным — уже труднее выделяться. Желаю оставаться собой и продолжать делать то, во что вы верите, при этом делать это красиво и качественно, как вы это умеете, успехов!



ГЕНАДИЙ ГУЛЫЕВ

«Для меня это семейный праздник»

ДМИТРИЙ МАЛИКОВ, КОМПОЗИТОР, ПИАНИСТ, ПРОДЮСЕР, НАРОДНЫЙ АРТИСТ РОССИИ

Дорогие друзья, мне очень приятно сегодня поздравить всех, кто работает, сотрудничает и дружит с «Русским Стандартом», с днем рождения этого замечательного банка. Лично для меня это тоже очень важный, можно сказать, семейный праздник, потому что я небезразличен ко всем делам, происходящим в «Русском Стандарте». Долгие годы я являюсь клиентом «Русского Стандарта», и даже когда приезжаю на гастроли в какой-либо город, вижу отделение банка (как правило, на одной из центральных улиц), я радуюсь, как будто встречаю хорошего доброго друга. Совсем недавно в Санкт-Петербурге мне нужны были наличные деньги, это был выходной день, но банкоматы работали, все без проблем. Я еще раз порадовался тому, что все функционирует как часы.

Что касается каких-то совместных проектов, то в основном, конечно же, для меня это пользование картой Imperia Private Banking и мобильным банком. Я себя не представляю без этих сервисов. Уже никто не помнит, что раньше нужно было искать в городе телефонную будку и опустить в аппарат две копейки, чтобы позвонить. Сейчас у всех есть мобильные. Наша жизнь стала быстрее, удобнее и гораздо проще. Поэтому мне невероятно приятно, что банк продолжает развиваться и постоянно идет впереди, в авангарде всех новостей и новинок, которые происходят в банков-

ском бизнесе. А меняется все очень быстро. И впереди, мне кажется, грянут революционные изменения, за которыми «Русский Стандарт» тоже следит и наверняка будет нас радовать. Именно этого я вам и желаю. Желаю, чтобы вы не сбавляли темп, чтобы вы существовали очень долго, потому что стабильность — самое главное качество, которое должно быть у банка.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НСПК

«Банк, определяющий тренды в отрасли»

ВЛАДИМИР КОМЛЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НСПК

Поздравляю банк «Русский Стандарт» с двадцатилетием! Приятно отметить, что коллеги всегда в числе первых включаются во многие наши проекты. Например, эквайринговая сеть банка одной из первых была технически полностью готова к приему карты «Мир», и многие из крупнейших

мерчантов — партнеров «Русского Стандарта» в разных отраслях — первыми начали работать с национальной платежной картой. Банк также стал одним из лидеров по подключению своих партнерских торговых сетей к программе лояльности платежной системы «Мир».

Сегодня мы активно работаем над внедрением сервисов оплаты с помощью QR-кода в Системе быстрых платежей (СБП), который станет еще одним удобным способом безналичной оплаты и позитивно повлияет на рост доли безналичных платежей в России. В этом году на Петербургском международном экономическом форуме на стенде платежной системы «Мир» первая тестовая операция по QR-коду в рамках СБП прошла через банк «Русский Стандарт», который выступил эквайером.

Коллеги также обеспечили техническую готовность подключения первого клиента — юридического лица — московского бара «Стрелка» — к приему платежей по QR-коду в Системе быстрых платежей Банка России. И уже с момента вступления в силу изменений в положение Банка России от 06.07.2017 №595-П «О платежной системе Банка России», предусматривающих возможность проводить в СБП платежи в пользу юридических лиц, клиенты банков — участников СПБ смогут расплачиваться здесь с использованием этой технологии.

Хочу пожелать «Русскому Стандарту» не останавливаться на достигнутом, сохранять лидирующие позиции и продолжать внедрять технологические инновации, определяющие тренды в платежной отрасли! ●

ЛУЧШИЕ ЭТИМ ЛЕТОМ

КАКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫ

В летние месяцы большая часть финансовых продуктов принесли владельцам прибыль. При этом в рейтинге самых доходных инвестиций произошли существенные изменения, свидетельствуют оценки «Денег». По итогам неполных трех месяцев самый высокий доход принесло золото. Сопоставимую прибыль обеспечили ПИФы, ориентированные на инвестиции в драгоценные металлы. Аутсайдерами оказались акции.



Впервые за 11 месяцев самой доходной инвестицией по итогам рассмотренного периода стало золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла в летние месяцы принесла бы инвестору около 20 тыс. руб. дохода на каждые 100 тыс. вложений. Это максимальный заработок на золоте за два с половиной года наблюдений «Денег». Простой рекорд был установлен весной прошлого года, тогда инвестор смог заработать за аналогичный период около 10 тыс. руб. С начала года вложения в золото принесли доход на уровне 11%.

Золото

Высокая доходность связана как с ростом стоимости благородного металла, так и с валютной переоценкой. Этим летом цена золота впервые с апреля 2013 года поднялась выше \$1500 за тройскую унцию. По данным агентства Reuters, 16 августа стоимость золота достигала отметки \$1523, что более чем на 17% выше показателя конца мая. Столь стремительно цена не поднималась с начала 2016 года, когда ЕЦБ и Банк Японии огласили планы по расширению монетарного стимулирования экономик, а ФРС США пообещала более медленного, чем ожидалось ранее, повышать ставки. В таких условиях цены за полтора месяца выросли почти на 19%, до \$1250 за тройскую унцию.

Нынешний рост происходит на фоне смягчившейся риторики со стороны ведущих центральных банков, а также внешнеэкономических шагов президента США. В летние месяцы Дональд Трамп объявил о двух расширениях торговых санкций в отношении китайских товаров. Под раздачу попали и товары из Мексики. В таких условиях на рынках вновь заговорили о рецессии мировой экономики, перспективы которой стали заметны на фоне ухудшающихся макроэкономических данных из США и Китая. «На финансовых рынках растет популярность стратегии ухода от рисков после эскалации торговой войны между США и Китаем. Тем временем доходность по гособлигациям уходит все дальше в отрицательную территорию, поскольку центробанки, согласно ожиданиям, должны перейти в режим борьбы с рецессией», — отмечает главный макроэкономист и руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Норберт Рюкер. Эффект растущей цены золота был усилен ростом курса доллара на внутреннем рынке (2%).

Аналитики не исключают дальнейшего роста цен на золото, так как не ожидают быстрого разрешения торгового спора между США и Китаем. «Мы полагаем, что ралли продолжится, и повышаем наш прогноз до \$1575 за унцию на следующие 3 месяца и \$1525 за унцию на следующие 12 месяцев», — говорит господин Рюкер.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **AP**



ПИФы

Несмотря на турбулентность, наблюдающуюся на мировых фондовых рынках, управляющие отработали лето очень хорошо. По оценкам «Денег», основанным на предварительных данных Investfunds, за неполные три месяца девять из десяти розничных фондов показали прирост стоимости пая. Лидерами повышения стали фонды, декларация которых ориентирована на инвестиции в золото или связанные с ним активы. По оценке «Денег», такие категории фондов за два с половиной месяца обеспечили инвесторам доход на уровне 15–19%.

Высокий доход принесли отраслевые фонды акций, ориентированные на компании электроэнергетики, металлургической и телекоммуникационной промышленности. Такие вложения принесли бы частным инвесторам с начала лета от 4 тыс. руб. до 8,2 тыс. руб. Прибыль на уровне 1,3–2,3 тыс. принесли бы вложения в фонды рублевых облигаций. В то же время фонды валютных еврооблигаций, которые в весенние месяцы демонстрировали не самые лучшие результаты, летом обеспечили прирост стоимости пая на уровне 2–3,8 тыс. руб.

Не удивительно, что в таких условиях частные инвесторы начали активно

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	19,12	15,71	23,06
ФОНДЫ ФОНДОВ	3,03	4,97	-1,23
КУРС ДОЛЛАРА	2,07	-1,16	4,31

Источники: Bloomberg, Reuters, Россельхозбанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	2,5 МЕС.	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1,3-2,3	2,5-7	20-40,6
ЕВРООБЛИГАЦИИ	2-3,8	6,4-15	12-18,4
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	2,6-6,4	9-18,3	21-57,4
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	2,8-8	15-25	30-60
МЕТАЛЛУРГИЯ	4-4,6	10-13,6	48-54
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	2,7-6	2,5-6	-9-23,7
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	5-8,2	9-16,2	14,2-50
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	1,2-6	23-25,4	73,3-83
ЭНЕРГЕТИКА	4,5-6,4	10-12,4	28-74
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,7-19	-30-+33	-12-31,5

Источники: Investfunds.



наращивать вложения в ПИФы. По данным Investfunds, только в период с июня по июль розничные инвесторы вложили в розничные ПИФы почти 20 млрд руб. Быстрее они заходили в фонды только в конце весны — начале лета 2018 года. Тогда на фоне падения ставок по вкладам инвесторы вывели из фондов более 4,5 млрд руб. «Поведение клиентов определяется сочетанием двух факторов: рост рынка акций и облигаций, а также снижение ставок по депозитам. На этом фоне фонды показывают хорошую накопленную доходность с начала года, которая в значительной степени является для пайщиков серьезным аргументом за покупку паев», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев.

Вклады

В летние месяцы ускорился процесс падения ставок по депозитам. По данным ЦБ, в первой декаде августа средняя максимальная ставка составила 6,823% годовых, что меньше показателя третьей декады июля на 0,22 процентного пункта (п. п.) и на 0,6 п. п. — значений трехмесячной давности. Это снижение связано с действиями Банка России по смягчению денежно-кре-

дитной политики. В летние месяцы регулятор дважды снизил ключевую ставку (каждый раз на 0,25 п. п.) до 7,25% годовых. Впрочем, это снижение не повлияло на доходность депозитов, так как в мае ставки были заметно выше — на уровне 7,52%. За два с половиной месяца депозит на 100 тыс. руб. принес бы своему держателю доход в размере 1,57 тыс. руб.

Сопоставимый доход принес инвесторам депозит в долларах, даже несмотря на то, что ставки по ним существенно ниже, чем по рублевым (вклад в долларах на год — 2,3%). Такой депозит принес бы своему держателю (с учетом обменных курсов банков) 1,8 тыс. руб. чистого дохода. Положительный результат связан с укреплением курса американской валюты на российском рынке. За летние месяцы курс доллара на Московской бирже вырос на 1,35 руб., до отметки 66,52 руб./\$.

Менее успешными были депозиты, номинированные в евро. Открыв такой вклад на 100 тыс. руб., клиент банка заработал бы (с учетом обменных курсов банков) только 50 руб. Такой результат связан с менее сильным, чем в случае с долларом, ростом курса европейской валюты (курс евро за два с половиной месяца вырос в России на

76 коп., до отметки 73,76 руб./€). Европейская валюта отстала от американской из-за опасений относительно «Брексита», а также слабых статистических данных, выходящих в зоне обращения евро. Во втором квартале ВВП Германии снизился на 0,1%, что, в свою очередь, указывает на ухудшение состояния экономики ЕС.

В ближайшие месяцы возможно дальнейшее снижение ставок по банковским вкладам, чему будет способствовать снижающаяся инфляция. В июле рост потребительских цен замедлился до 4,6% против 4,7% в июне. Таким образом, инфляция уже оказалась внутри прогнозного диапазона, обозначенного Банком России для 2019 года (4,2–4,7%). По мнению аналитиков, к концу года инфляция будет близкой к нижней границе данного диапазона. «Учитывая мягкую риторику Банка России, в сентябре этого года, по нашему мнению, ключевая ставка все же будет понижена на 25 б. п., несмотря на недавнее ослабление рубля, при условии снижения внешнего давления», — считают аналитики «ВТБ Капитала».

Акции

Аутсайдерами летних месяцев стали недавние рекордсмены — акции, хотя и среди них были те, что принесли неплохой доход. За два с половиной месяца, закончившихся 16 августа, индекс Мосбиржи снизился на 1,9%, до отметки 2615 пунктов.

Начало лета не предвещало отрицательного результата, поскольку рублевый индекс уверенно рос и почти каждую неделю обновлял исторические максимумы. В июне индекс впервые в истории превысил уровень 2700 пунктов, затем не устоял и следующий рубеж — 2800 пунктов. В начале июля он достиг отметки 2848 пунктов, прибавив за пять летних недель более 7%. Однако во второй половине лета ситуация на гло-

бальных фондовых рынках резко ухудшилась и потянула за собой российский рынок акций.

Хуже рынка чувствовали себя акции АЛРОСА и Сбербанка: вложения в 100 тыс. руб. обесценили бы инвестиции на 19 тыс. руб. и 8 тыс. руб. соответственно. Сильное падение стоимости акций госбанка обусловлено активным выходом из них международных инвесторов. По словам аналитиков, в периоды турбулентности на российском фондовом рынке нерезиденты традиционно избавлялись от наиболее ликвидных и подорожавших ценных бумаг, к которым относятся акции Сбербанка. К тому же акции госбанка пострадали из-за ослабления курса рубля, произошедшего в августе.

Впрочем, не все российские акции принесли убыток своим покупателям. Инвестировав в акции «Газпрома», инвестор мог заработать за месяц почти 5 тыс. руб. Акции газового монополиста продолжают расти на ожиданиях инвесторов относительно изменения дивидендной политики. В середине мая правление «Газпрома» предложило повысить выплаты по сравнению с прошлым годом в два раза, до 16,67 руб. на акцию, при этом аналитики ожидали дивидендов на уровне 10,4 руб. Впоследствии представители компании не исключали дальнейшего роста дивидендных выплат.

Лучшую динамику на рынке продемонстрировали акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых выросла за лето на 6,8%. «Компании помогла крайне благоприятная ценовая конъюнктура на рынке платиноидов, на долю которых приходится уже более 50% в ЕВТДА компании. Особенно следует отметить рост цен на палладий, которые в текущем году благодаря дефициту на рынке достигли новых исторических максимумов», — говорит директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,57	6,32	27,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	1,77	-0,58	9,67
ВКЛАД В ЕВРО	0,05	-3,46	4,87
КУРС ДОЛЛАРА	2,07	-1,16	4,31
КУРС ЕВРО	1,04	-3,39	1,99

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	2,5 МЕС.	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	-1,9	16,4	33,0
СБЕРБАНК	-7,8	12,7	57,2
«РОСНЕФТЬ»	-1,9	16,4	33,0
«ГАЗПРОМ»	4,5	60,5	64,1
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	6,8	36,1	50,0
«РУСГИДРО»	0,9	-15,2	-23,0
«МАГНИТ»	-3,7	-10,0	-65,7
«РОСТЕЛЕКОМ»	6,5	16,8	-3,7
АЛРОСА	-18,7	-22,4	-3,2

Источник: Reuters.

КАК ВАС ОЦЕНИВАЮТ БАНКИ

«ДЕНЬГИ» РАЗОБРАЛИСЬ В НЮАНСАХ СКОРИНГА

Все чаще встречаются жалобы клиентов на необоснованный отказ банка в предоставлении кредита при идеальной, с точки зрения заемщика, кредитной истории. Эксперты предостерегают, что проблемы могут быть какв неизвестных заемщику просрочках или даже кредитах, так и в слишком частом обращении различных организаций или отдельных лиц к кредитной истории. Чтобы узнать вероятность одобрения кредита, необходимо знать свой скоринговый балл. От чего же он зависит?

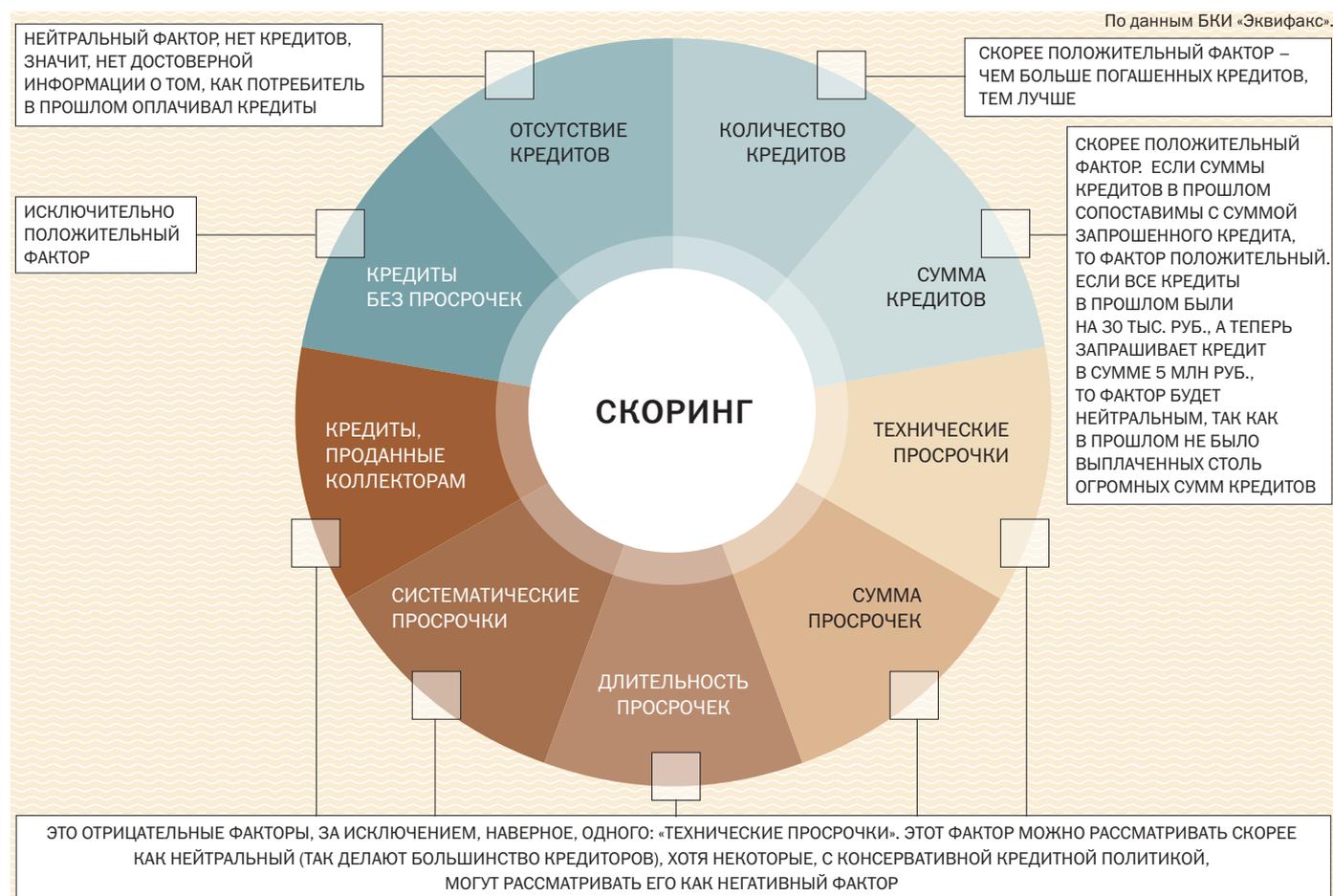


На вероятность одобрения кредитной заявки влияют несколько факторов, среди которых первостепенное значение для банка имеют наличие просрочек по действующим кредитам и закредитованность потенциального заемщика. И вот тут заемщика могут ждать неожиданные сюрпризы.

Случайная просрочка

Среди отзывов клиентов-физлиц по работе банков нередко встречаются жалобы на просроченную задолженность, о которой человек даже не подозревал. Наиболее распространенная причина — банк просто «забыл» сообщить в БКИ, что вы полностью рассчитались. Пример — реальная жалоба клиента одного банка, который погасил досрочно кредит в прошлом году, однако эта информация из-за невнимательности сотрудника кредитной организации не была передана в БКИ. Так как заемщик фактически рассчитался с кредитором, банк никаких усилий для

ТЕКСТ Вероника Горячева
ФОТО Getty Images, EschCollection/Getty Images, Русский Стандарт, пресс-служба ЗАО «Райффайзенбанк»



GETTY IMAGES

взыскания задолженности не предпринимал. Долг обнаружился совершенно случайно, когда человек в этом году решил взять ипотеку и получил отказ. После жалобы банк подал в БКИ сведения, кредитная история была исправлена, но заветную квартиру заемщик упустил.

В другом случае причиной отказа может послужить копеечная сумма просрочки. Например, известный случай заемщика, у которого после погашения кредита в 500 тыс. руб. остался долг — 1 копейка буквально. Эта сумма не только отображалась на счету как просрочка, но кредитная организация направила документы должнику для ее взыскания. Клиент беспечно счел бумагу недоразумением. В схожей ситуации оказался клиент другого банка, который не знал о долге менее 2 рублей, и банк не пытался ее взыскать. Итог обоих случаев печален: просрочка по кредиту и испорченная кредитная история.

Еще одна причина появления неожиданной просрочки — технический сбой в банке, о котором клиент не догадывался. Например, заемщик для рас-



чета по потребительскому кредиту внес 3 тыс. руб., однако по техническим причинам платеж не прошел, хотя в мобильном банке это не отразилось. Клиент узнал об этом спустя несколько дней, после начисления штрафных санкций. Впрочем, тогда банк признал проблему, отменил штрафы и направил верные сведения в БКИ.

Порой случается, что клиент узнает об имеющейся задолженности спустя много лет. Так, бывший клиент давно обанкротившегося банка, погасив кредит в 2009 году, о копеечной просрочке узнал лишь спустя 10 лет от коллекторов, которым был продан долг.

Виртуальный долг

Банки смотрят на соотношение дохода заемщика и суммы ежемесячного платежа по кредиту и, исходя из результата, принимают решение о выдаче кредита и определении его суммы. С 1 октября вступают в силу новые требования ЦБ для банков по расчету коэффициента риска, из-за которых банки будут по единой утвержденной методике рассчитывать предельную долговую нагрузку (ПДН) — это отношение еже-

ВЛИЯНИЕ СКОРИНГОВОГО БАЛЛА НА ВЕРОЯТНОСТЬ ОДОБРЕНИЯ КРЕДИТА (ПО ШКАЛЕ БКИ «ЭКВИФАКС»)

СКОРИНГОВЫЙ БАЛЛ	КАТЕГОРИЯ	КОММЕНТАРИЙ
951-999	ОЧЕНЬ ХОРОШИЙ	ВЕРОЯТНОСТЬ ОТКАЗА В КРЕДИТЕ КРАЙНЕ МАЛА
896-950	ХОРОШИЙ	ШАНСЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА ХОРОШИЕ
766-895	СРЕДНИЙ	ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА ВОЗМОЖНО, НО НЕ ГАРАНТИРОВАНО
596-765	ПЛОХОЙ	ВЕРОЯТНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ КРАЙНЕ МАЛА
1-595	ОЧЕНЬ ПЛОХОЙ	ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО

месячных выплат по всем имеющимся у заемщика кредитам и займам к величине среднемесячного дохода. ПДН будет учитываться для всех кредитов, сумма которых превышает 10 тыс. руб., при ПДН более 50% для банков будут действовать повышенные коэффициенты, закрепитованных заемщиков будут кредитовать менее охотно.

При оценке долговой нагрузки банки традиционно учитывают не только действующие кредиты, но и кредитные карты, которые были получены и даже не активированы, или по которым истек срок действия. Поэтому перед обращением за кредитом ненужные кредитные продукты необходимо закрыть. «Стоит учесть, что карту нельзя закрыть быстро, — отмечает

руководитель управления кредитных рисков розничного сегмента Райффайзенбанка Алексей Крамарский. — После подачи заявления о закрытии карты банк ждет порядка 45 дней возможного появления трансакций, входящих с опозданием (например, из-за границы), и только после этого закрывает счет».

С кредитами также могут быть сюрпризы — заемщик не всегда может о них знать. Например, встречаются случаи, когда сотрудники банка по своей инициативе формируют кредитную заявку от имени клиента, получают одобрение, клиенту выпускается карта, которая ненавязчиво появляется в мобильном банке и уже влияет на кредитную нагрузку. Если при этом со-

трудник банка неверно определил возможную сумму к одобрению и был получен отказ, то и эта ситуация несет клиенту негативные последствия в виде отказа в выдаче кредита в кредитной истории. Например, был недавний случай москвича, когда он обратился в банк за кредитом на небольшую сумму и узнал, что от его имени уже была подана кредитная заявка на 3 млн. В выдаче 3 млн банк отказал, и клиенту пришлось ждать три месяца до подачи кредитной заявки повторно, сразу же после отказа подать еще одну заявку на кредит нельзя.

Опасное любопытство

Еще один негативный фактор, о котором клиент может не знать, это слишком частое обращение к его кредитной истории. Стремясь активнее продавать кредитные продукты, банки при открытии вклада или дебетовой карты обычно берут согласие заемщика на запрос его кредитной истории с последующим предложением кредита. Как пояснили «Деньгам» в пресс-службе ЦБ, гражданин может дать согласие кредиторам на запрос кредитного отчета в бюро кредитных историй либо в письменной форме с собственноручной подписью, либо в форме электронного документа, подписанного электронной подписью. Согласие считается действительным в течение шести месяцев со дня его оформления. Однако на практике далеко не всегда для клиента очевидно данное согласие. Например, отдельные банки согласием считают оформление заявки на дебетовую карту на сайте или даже по телефону. Последний вариант в ЦБ назвали прямым нарушением.

Некоторые обращаются к кредитной истории клиента и без его согласия. Подобные запросы несут в себе определенные риски. По словам директора по маркетингу ОКБ Екатерины Котовой, сами по себе запросы от банков или МФО не портят кредитную историю, однако могут оказать негативное влияние на ее восприятие конкретным кредитором, так как в скоринговых моделях нередко наличие большого количества запросов является фактором риска. «Например, в нашей модели балл может незначительно ухудшаться, если кредитную историю заемщика ежемесячно запрашивают разные кредиторы», — отметила она. Некоторые кредиторы трактуют это как сигнал о возможном мошенничестве с поддельными документами

(когда много запросов в течение трех-пяти дней), для других кредиторов много запросов говорят о скрытых проблемах заемщика. По словам Алексея Крамарского, при подаче заявки на ипотеку более семи-десяти запросов за последние три месяца до подачи заявления на кредит могут насторожить банк.

Еще один опасный, с точки зрения банков, момент — когда потенциальный заемщик слишком часто прибегает к займам в МФО. Для банка это означает, что человек берет деньги под высокие проценты у микрофинансовых организаций потому, что не имеет возможности получить более дешевые заемные средства в банках.

Как получить свое кредитное досье

Все эксперты сходятся во мнении, что перед обращением за кредитом целесообразно проверить кредитную историю. Благо, сейчас это сделать можно быстро и дважды в год бесплатно. Наиболее простой путь — сделать это через gosuslugi.ru. При подтвержденной учетной записи можно запросить, в каких БКИ хранится ваше кредитное досье в Центральном каталоге кредитных историй (ЦККИ), срок ответа — один рабочий день. Далее, зарегистрировавшись на сайтах БКИ и подтвердив свою запись через gosuslugi.ru, в тот же день можно получить свое кредитное досье. Так как один банк может сотрудничать сразу с несколькими БКИ, кредитное досье может быть сра-

зу в нескольких БКИ, многие займы и кредиты будут дублироваться. В частности, в нем будут отражены не только действующие кредиты (и наличие просрочек по ним), но и те, по которым расчеты уже произведены, а также будет указано, кто из кредиторов обращался к вашей кредитной истории.

Если в кредитной истории вы увидите ошибку (например, несуществующую просрочку), то ее необходимо исправить. Здесь процесс уже более долгий — необходимо направить через «Почту России» (или представить в БКИ лично) запрос с указанием выявленных с вашей точки зрения ошибок. БКИ же само свяжется с вами и уточнит детали. Ответ БКИ обязано представить не позднее 30 дней после получения запроса. Если заемщик утверждает, что полностью рассчитался с банком, а банк настаивает на задолженности, спор предстоит решать через суд. Еще один вариант решения проблемы — обратиться к самому кредитору. Многочисленные отзывы на banki.ru показывают, что в случае ошибки кредитные организации идут навстречу клиенту и сами решают вопрос по исправлению кредитной истории. Если в кредитной истории вы увидите чужой кредит, то тут, скорее всего, налицо мошенничество и обращаться необходимо в полицию для возбуждения уголовного дела.

В настоящее время кредитная история хранится 10 лет, однако в этом году был внесен в Госдуму законопроект, сокращающий этот срок до трех лет.



ESHCOLLECTION / GETTY IMAGES



КАК СЧИТАЕТСЯ СКОРИНГОВЫЙ БАЛЛ

АННА САДОВНИЧАЯ,
генеральный директор
кредитного бюро
«Русский стандарт»

Скоринговый балл клиенту присваивают БКИ, он показывает вероятность выхода потенциального заемщика на просрочку свыше 90 дней в течение ближайших 12 месяцев по кредитным обязательствам.

Для банков величина скорингового балла является одним из ключевых показателей при расчете вероятности выдачи кредита, величины ставки для конкретного клиента и размера кредита. Максимальная величина скорингового балла зависит от шкалы, используемой конкретным БКИ. Общее правило одно — чем выше, тем лучше. Ключевым показателем при его расчете является платежная дисциплина заемщика по кредитам и займам. Но скоринговый балл БКИ рассчитывают и для клиентов, которые никогда не брали кредит. В этом случае он считается на основании таких показателей, как доход, пол, возраст, количество детей, наличие семьи, город проживания. Данные анализируются по платежной дисциплине подобной группы (Look-a-like). Например, женщины по статистике лучше платят, чем мужчины, а еще — с возрастом рас-

тет ответственность заемщиков при погашении кредитов. В международных бюро такой показатель, как количество запросов в бюро от банков, имеет заметный вес при расчете скорингового балла, но не такой серьезный, как платежи по предыдущим кредитам и доход. В России же

вес этого показателя снижается, так как многие оформляют заявки на кредит через брокеров, которые опрашивают кредитные заявки во множество банков, и те уже делают запрос в БКИ. Основные показатели, которые используются при расчете скорингового балла: наличие и частота просрочек

по другим займам, общее количество действующих кредитов, в том числе их общая сумма. На скоринговый балл влияет известный или заявленный доход человека (который он указывает в заявлении и может подтвердить). Также вклад в скоринговый балл кредитного бюро вносит информация о том, как часто человек меняет место работы. В меньшей степени влияют пол, возраст, регион проживания. Кроме скорингового балла БКИ при оценке заемщика банки используют такие данные, как наличие у клиента депозита, дополнительного имущества, недвижимости, оборот транзакций по картам, активность в дистанционных каналах обслуживания. Наличие у банка информации о количестве иждивенцев также важно. Поэтому скоринговый балл заемщика по оценке БКИ может отличаться от оценки банка, причем как в плюс, так и в минус.

ПРИМЕР РАСЧЕТА СКОРИНГОВОГО БАЛЛА В БКИ «РУССКИЙ СТАНДАРТ»

НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В МОДЕЛИ	СУБЪЕКТ	
	№1	№2
ВОЗРАСТ, ЛЕТ	51	25
КОЛИЧЕСТВО ЗАПРОСОВ КРЕДИТНЫХ ОТЧЕТОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ	3	11
НАЛИЧИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	НЕТ	НЕТ
НАЛИЧИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ СВЫШЕ 90 ДНЕЙ В ПРОШЛОМ (В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ)	НЕТ	ДА
МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ОДНОВРЕМЕННО ДЕЙСТВОВАВШИХ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ	2	5
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИМИТА ПО КРЕДИТНОЙ КАРТЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 90%	НЕТ	ДА
СКОРИНГОВЫЙ БАЛЛ (МАКС. 620)	519	337



При оценке долговой нагрузки банки традиционно учитывают не только действующие кредиты, но и кредитные карты, которые были получены и даже не активированы, или по которым истек срок действия

Как улучшить свою кредитную историю

Если запрос кредитного досье показал, что у вас имеются реальные просрочки и у вас низкий скоринговый балл, не отчаивайтесь! У вас есть шанс изменить свою кредитную историю в лучшую сторону. Многие банки предоставляют услуги по исправлению кредитной истории. Например, банк «Восточный» предлагает заемщику с плохой кредитной историей 5500 руб. на три месяца, при этом на руки выдает лишь 500 руб., 5000 руб. составляет страховка. После того как клиент возвращает банку 5500 руб. с процентами, банк направляет сведения в БКИ и кредитная история улучшается. После этого, как пояснили «Деньгам» в банке, клиенту может быть предложен кредитный продукт в банке на стандартных условиях или же по по-

вышенной ставке, если участия в программе оказалось недостаточно. Схожие программы есть у многих банков. Например, состоящая из трех этапов программа «Кредитный доктор» в Совкомбанке также подразумевает уплату банку 5000 руб. БКИ «Эквивифакс» совместно с «Ренессанс Кредит» запустило программу по исправлению кредитной истории, когда БКИ оценивает скоринговый балл клиента, дает рекомендации по его исправлению, и далее уже банк, исходя из скорингового балла, подбирает продукт. Конечно, заемщик с низким скоринговым баллом из красной зоны после прохождения «Кредитного доктора» не станет желанным клиентом для банков, но положительное влияние на вероятность одобрения кредитов хорошее обслуживание займа без просрочек все же окажет ●



ОСОБЕННОСТИ СКОРИНГА ИПОТЕКИ

АЛЕКСЕЙ КРАМАРСКИЙ,

руководитель управления кредитных рисков розничного сегмента Райффайзенбанка

Скоринг ипотечных заемщиков несколько отличается от скоринга при необеспеченном кредитовании, так как тут банк учитывает три важных фактора: платежеспособность заемщика, качество залога и первоначальный взнос.

Платежеспособность заемщика

Длинный срок ипотечного кредита заставляет банки быть особенно требовательными к проверке места работы и доходов — и заемщика, и созаемщиков. Платежеспособность оценивается во всех случаях. Банк не будет выдавать ипотечные кредиты без документального подтверждения дохода, независимо от качества залога и размера первоначального взноса. Недавняя смена места работы может и не навредить принятию решения о выдаче кредита, если заемщик и созаемщик ранее были трудоустроены более трех месяцев. В отличие от факта исполнительного производства в службе судебных приставов: до подачи заявки лучше проверить, нет ли у вас невыплат по ЖКХ, налогам или дорожным штрафам. Это можно сделать

на сайте Федеральной службы судебных приставов.

Качество залога

Ипотечная заявка должна соответствовать всем критериям банка, включая требования к залого, минимальному взносу и платежеспособности заемщика. В залог во всех банках принимаются квартиры и таунхаусы. В отношении индивидуальных жилых домов у банков разная политика. Например, в Райффайзенбанке заявки на покупку таких домов принимаются только от зарплатных клиентов. Залог должен соответствовать требованиям банка по местоположению, году постройки и техническим характеристикам: квартира в пятиэтажке, которая может пойти под снос по программе реновации, вряд ли будет согласована банком как подходящий залог. То же самое касается деревянных

построек и домов, удаленных от хороших дорог или районного центра.

Первоначальный взнос

Первоначальный взнос, как правило, составляет не менее 15% от стоимости залога. Если заемщик вносит более высокий первоначальный взнос (20% и более), то получает более низкую процентную ставку. В некоторых случаях банки устанавливают повышенный уровень первоначального взноса — это касается нецелевых кредитов под залог недвижимости, кредитов на приобретение жилых домов, а также заемщиков, получающих доход от собственного бизнеса.

Рассмотрим пример. Семья Ивановых при доходе в 110 тыс. руб. в месяц взяла ипотеку в банке по цене 11 240 000 по ставке 5,69% в рамках программы се-

мейной ипотеки с господдержкой. При сумме залога в 50% ежемесячный платеж при выплатах в течение 30 лет составит 32 583 руб. Если в этой же ситуации первоначальный взнос составил бы лишь 10% от стоимости недвижимости, то ежемесячная сумма платежей выросла бы до 59 229 руб., поэтому банк одобрил бы кредит на меньшую сумму — 9 487 000 руб. с платежом 55 тыс. руб., что составляет половину месячного дохода семьи.

НОВАЯ СХЕМА НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАПАСЛИСЬ КВАРТИРАМИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОДАТЬ БЕЗ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

Стараясь продлить возможность использования привычной схемы продаж жилья в новостройках, столичные застройщики перевели 25 тыс. квартир на аффилированные компании, чтобы потом реализовывать их по договору переуступки прав требований.

Это вполне законно: права покупателей по договору переуступки защищены так же, как и владельцев договоров долевого участия. Если случится худший сценарий с банкротством застройщика, на возврат полной стоимости квартиры покупатели из первой категории могут рассчитывать, только если в сделке между застройщиком и аффилированной компанией указана рыночная стоимость жилья.



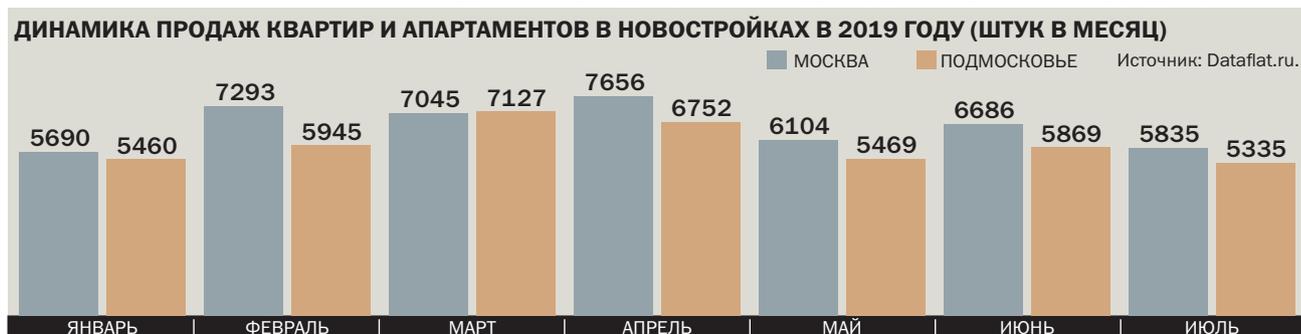
Квартиры оптом

Московские девелоперы жилья в первом полугодии этого года оформили на юридические лица около 25 тыс. квартир и апартаментов, подсчитал ведущий аналитик ЦИАН Александр Пыпин. Пик активности массовой продажи договоров долевого участия (ДДУ) юрлицам пришелся на июнь: по данным Росреестра, от них на регистрацию пришла половина всех зарегистрированных договоров. Всего в июне в Москве зарегистрировано 12 тыс. ДДУ. Это рекордный результат, который на треть выше достижения

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

ноября прошлого года, тогда спрос подскочил в два раза на фоне слухов о грядущем росте цен на жилье из-за изменений отраслевого законодательства. Сейчас история повторяется. Застройщики торопились зарегистрировать ДДУ на аффилированные компании, чтобы после 1 июля продавать их по договору переуступки прав требований и сразу получать деньги покупателей. А продажа по ДДУ после этой даты предполагает, что деньги поступают на специальный счет в банке — эскроу-счет, с которого застройщик их может снять, только когда достроит дом целиком. Для девелопера это неудобно, потому что в этом случае вместо денег покупателей нужно привлекать дорогие кредиты, чтобы финансировать стройку. Соответствующие изменения в отраслевой федеральный закон №214 начали публично обсуждать почти два года назад, поэтому девелоперы успели добиться послаблений этих требований. В апреле 2019 года правительство разрешило использовать старую схему продажи без использования эскроу-счетов в проектах, которые готовы более чем на 30%, а на дольщиков приходится не менее 10% запланированных площадей. Для девелоперов, у кого было продано меньше, перевод ДДУ на юрлицо стал законным способом использовать послабление. «Формально первичная продажа от застройщика уже состоялась и требования федерального закона соблюдены», — объясняет руководитель практики налоговых споров «МЭФ Аудит» Дмитрий Кириллов, подчеркивая, что схема перевода договоров долевого участия на аффилированные с застройщиком юридические лица и в паевые инвестиционные фонды не противоречит нормам отраслевого законодательства.

Покупатели жилья по договору переуступки прав требований тоже защищены Фондом защиты прав дольщиков. Но манипулирование данными продаж для соответствия требованиям нивелирует смысл существования критериев как таковых, считает генеральный директор Рейтингового агентства строительного комплекса Николай Алексеенко. «Это значит, что риски недостроя, от которых старается защитить покупателя 214-й федеральный закон, остаются», — поясняет он. По словам господина Алексеенко, 10% проданных дольщикам площадей и 30% готовности дома установлены не случайно. «Они обозначают границу каждого показателя, за которой риски недостроя объекта





КОНСТАНТИН КОКОШКИН

значительно снижаются», — подчеркивает эксперт. По данным Москомстройинвеста, с использованием эскроу-счетов в Москве будут достраиваться 137 проектов, это 7,2 млн кв. м, или 20% всего строящегося жилья.

Покупатели не меняются

По предварительным итогам июля — первого месяца, когда все новые ограничения для застройщиков полностью вступили в силу, — активность покупателей была ниже, чем в это же время в прошлом году, отмечают в «Метриуме». Застройщики не заметили необычного поведения покупателей. Генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин говорит, что сделок меньше, чем в июле прошлого года, но ситуация соответствует плану и степени готовности проектов компании. «На третий квартал 2019 года запланирована сдача в эксплуатацию, продано около 80% объема квартир. В этом году относительно прошлого работает эффект высокой базы», — объяснил он. По словам коммерческого директора ГК «А101» Анны Боим, спрос на жилье замедлился, а цены стабилизировались, когда стало понятно, что не оправдались прогнозы о резком подорожании квартир в проектах, перешедших на продажу через эскроу-счета. Средняя стоимость квадратного метра жилья в столичных новостройках комфорт-класса остается стабильной. По итогам второго квартала она выросла на 1%, до 178,9 тыс. руб., в июле колебания цен были схожими. «Недавний ажиотаж

и несбывшиеся прогнозы приведут к снижению объемов продаж на 15–20% по итогам второго полугодия», — считает госпожа Боим.

Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая видит основную причину снижения активности покупателей в повышении ставок по ипотеке на один процентный пункт, резком росте цен на товары повседневного спроса и налоговой нагрузки на население, произошедших за последний год на фоне снижения реальных доходов. «Продажи по переуступке — нормальная практика, и реализация квартир по такой схеме идет с такой же скоростью, как и прямые продажи от застройщика», — настаивает госпожа Литинецкая. По статистике, предоставленной «Метриумом», в 2018 году в России было зарегистрировано 163 тыс. соглашений по переуступке прав требований при общем количестве ДДУ за тот же период 710 тыс. «В этой схеме ни для покупателя, ни для государства ничего принципиально не меняется с точки зрения прав и обязанностей девелопера и приобретателя жилья», — утверждает Мария Литинецкая.

По оценке Александра Пыпина, 25 тыс. квартир — это около двух месяцев продаж в Москве. Но это не означает, что за это время переведенные на юрлиц квартиры будут проданы. «Часть застройщиков получили проектное финансирование и разрешение на продажу без использования эскроу-счетов, поэтому не нуждались в переводе ДДУ на юрлица. Кто-то решил пе-

ревести аффилированным структурам все жилье, а срок реализации проекта составляет два-три года», — говорит господин Пыпин. «К тому же договоры продажи по переуступке регистрируются с лагом, что затрудняет оценку динамики продаж», — отмечает Мария Литинецкая, подчеркивая, что отсутствие статистики можно объяснить и тем, что девелоперы не сразу выставляют эти квартиры на продажу.

В чем риск переуступки

Руководитель Москомстройинвеста Татьяна Косарева говорит, что в ведомстве узнали о практике реализации гражданам квартир через аффилированные с застройщиком компании посредством договоров переуступки прав требований из данных Росреестра. «Законотворительно такой схемой пользоваться не запрещено. Нарушения закона нет, поэтому Москомстройинвест не располагает статистикой таких сделок, а участники строительства в любом случае защищены нормами закона №214 о долевом строительстве», — объяснила госпожа Косарева. Нюанс, о котором следует знать покупателю квартиры в новостройке по договору переуступки, в том, что цена в первой сделке — от застройщика аффилированному лицу — может не совпадать с той, которую платит он. «Застройщик продает подконтрольной компании квартиры пакетом, по низкой цене. А она реализует их по рыночной, более высокой», — объясняет Татьяна Косарева. «Если застройщик в такой цепочке обанкротит-

ся, то денежные требования покупателя к нему будут ограничены первоначальной, более низкой ценой, по которой квартира была передана аффилированной компании», — продолжает она, добавляя, что все расчеты с приобретателем пройдут по сумме, которую застройщик получил от первого покупателя, аффилированного с ним.

Переход ДДУ на аффилированную компанию может быть безденежным. «Например, если доля участия застройщика в ней не менее 50%», — предупреждает руководитель практики имущественных и обязательственных отношений юридической службы «Амлекс» Галина Гамбург, отмечая, что обычный покупатель не всегда может это проверить. Анна Боим утверждает, что цена квартиры не зависит от способа продажи. «Только от стадии готовности дома и ситуации на рынке на момент заключения сделки», — поясняет она, продолжая: «По договорам переуступки жилье продается много лет, а необходимую информацию о застройщике и его объектах можно проверить в Единой информационной системе жилищного строительства». По ее словам, это дает основания полагать, что квартиры по переуступке будут продаваться и покупаться так же, как и все остальные, без разницы в цене или безопасности сделки.

Николай Алексеенко рекомендует: «При покупке квартиры в новостройке по переуступке прав требований имеет смысл просить застройщика доказать, что он получил деньги от юридического лица, которому ранее передал жилое помещение, и что они поступили за конкретную квартиру». «Это существенно упростит процедуру решения возможных проблем», — отмечает господин Алексеенко.

Покупка по переуступке, скорее всего, не подойдет тем, кто рассчитывает на ипотеку. «На стадии заключения кредитного договора у банков могут возникнуть вопросы как к покупателю, так и к продавцу, что может создать дополнительные трудности. Для беспрепятственного проведения сделки по такой схеме необходимо располагать суммой, равной полной стоимости квартиры», — предупреждает Дмитрий Кириллов.

Запретить механизм переуступки прав требования невозможно из-за масштабных правовых последствий. Доказать, что продажей манипулировали, чтобы добиться соответствия ослабляющим критериям, практически невозможно, так как переуступка законна и широко использовалась на рынке недвижимости. «Покупателям остается быть более осмотрительными», — советует Николай Алексеенко ●

ПЕРЕВОЗЧИК ГИБКИХ ЦЕН

КАК АВИАКОМПАНИИ СПРАВЛЯЮТСЯ С РОСТОМ ЗАТРАТ

На фоне стремительного роста издержек из-за двузначного подорожания топлива затраты российских авиакомпаний постоянно растут. Но участники рынка не стремятся переложить все расходы на пассажиров. Компании выбирают более аккуратную стратегию ценообразования, повышая доходность точно, например за счет введения дополнительных услуг, а не резко увеличивая тариф на авиаперевозки.

«Деньги» выяснили, как крупнейшей российской авиакомпания «Аэрофлот» удается компенсировать растущие затраты, одновременно сохраняя доступность авиабилетов.



Увеличение затрат

Объем пассажирских перевозок в РФ растет. По данным Росавиации, за первое полугодие 2019 года российские авиакомпании суммарно перевезли 57,7 млн пассажиров, на 12% больше аналогичного показателя прошлого года. По итогам полугодия лидерские позиции по традиции подтвердил «Аэрофлот»: компания перевезла 17,8 млн пассажиров, превысив показатель аналогичного периода прошлого года на 9,7%. Пассажирооборот компании достиг 48,8 млрд пасс.-км, увеличившись на 8,7%.

Но заметный рост пассажирских перевозок не привел к резкому увеличению прибыли авиакомпаний. Основная причина — резкое увеличение стоимости авиационного топлива. Как следует из данных Росавиации, средняя стоимость авиационного керосина в первом квартале 2019 года была 43,3 тыс. руб. за тонну — это на 12,3% выше аналогичного показателя прошлого года. По оценкам одного из участников рынка, общие расходы российских перевозчиков на керосин в первом квартале 2019 года выросли более чем на 21%, до примерно 89 млрд руб. год к году.

Топливо — самая крупная статья расходов любой авиакомпании. «Аэрофлот» в 2018 году потратил на него 182 млрд руб. — на 31% больше, чем в 2017 году, в результате дополнительные расходы компании выросли на 48 млрд руб. Впрочем, керосин не единственная растущая статья расходов авиакомпаний. «Аэрофлот» постоянно пополняет парк новыми воздушными судами, что автоматически увеличивает статью расходов на лизинг и техобслуживание самолетов. Кроме того, повысились расходы на наземное обслуживание рейсов, в том числе из-за изменения ставок сборов в ряде региональных аэропортов.

В период 2011–2018 годов при среднем темпе инфляции в 6,95% среднегодовой рост цен на авиабилеты на внутренних рейсах был на уровне 3,02%. Как объясняет исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев, авиакомпании просто не могут себе позволить переложить увеличившиеся расходы на плечи путешественников — такая мера неминуемо приведет к снижению объема пассажирских перевозок. А это идет вразрез с планами перевозчиков. Так, «Аэрофлот» уже утвердил амбициозную стратегию — перевезти к 2023 году, когда авиакомпания будет отмечать 100-летие, не менее 100 млн пассажиров.

Динамика цен

Необходимость контролировать рост цен на авиабилеты ставит перевозчиков в жесткие условия: согласно собственным данным «Аэрофлота», сейчас 70–80% мест на рейсах продаются по тарифам ниже экономически обоснованных. И снижать этот показатель нельзя — такая стратегия будет стоить компании пассажиров. На некоторых направлениях даже разница в 250 руб. может стать решающей. На этом фоне авиакомпаниям приходится искать все новые пути компенсации возможных потерь. Одним из них постепенно становится продажа дополнительных услуг. В 2019 году «Аэрофлот» ввел безбагажные тарифы на всех среднемагистральных рейсах. В результате на некоторых направлениях снижение минималь-

ного тарифа составило до 30%. Тем не менее «Аэрофлот» оценивает для себя экономический результат как весьма положительный — компания заметно увеличила объемы перевозок.

Чутко следовать спросу пассажиров перевозчику позволяет система управления доходами — это один из элементов регулирования предложения. Данный инструмент помогает максимизировать доход при сохранении высокого уровня загрузки рейсов. Система анализирует в реальном времени сотни факторов и в зависимости от полученных данных периодически производит перерасчет стоимости перевозки. Так устроена динамическая система ценообразования: она позволяет все просчитать и сбалансировать ради достижения основной цели — увеличить перевозки путем продажи основной части кресел в самолете по самым доступным тарифам. А управление ценой в периоды высокого спроса или накануне вылета помогает перевозчику справиться с вопросом компенсации упущенных доходов от продажи по тарифам ниже экономически обоснованных. При этом авиакомпания в первую очередь руководствуется не реально понесенными затратами, а объемом рынка, спроса, распределения провозных емкостей и покупательной способностью населения. Аналогичные методы работы используют и авиакомпании всего мира.

Сейчас у «Аэрофлота» существует три основные группы тарифов. Пассажиры могут выбрать оптимальный вариант, исходя из потребностей: лететь с багажом или без, получить возможность вернуть или обменять билет, доплачивать или нет за увеличенное пространство для ног. Разница между тремя группами тарифов на каждом направлении фиксирована. Но стоимость базового тарифа (а от него — двух других через фиксированную доплату) в каждый момент времени определяется динамически при помощи системы управления доходами — задолго до вылета цена будет минимальной.

Обычно такая система ценообразования приводит к тому, что в период высокого спроса, например летом или во время праздников, перелеты на популярные направления дорожают. Доходность этих рейсов — то, благодаря чему авиакомпании удается постоянно расширять программу полетов, сохраняя при этом объем работ в низкий сезон: в условиях дефицита спроса осенью или зимой билеты продаются по минимальным тарифам для стимуляции пассажиропотока. Авиакомпания старается обеспечить



постоянное наличие в продаже доступных билетов на случай срочной поездки. Если бы все билеты продавались по дешевым тарифам, они бы моментально раскупились и такой возможности не было бы.

Впрочем, доступные авиабилеты есть в «Аэрофлоте» не только благодаря такой системе. С 2015 года компания участвует в федеральных программах субсидируемых перевозок и реализует собственную программу «плоских тарифов» на рейсах из Москвы в пункты Дальнего Востока, Калининград и Симферополь. Речь идет о тарифах с фиксированной ценой в экономклассе, которая не зависит от даты приобретения билета. «Аэрофлот» и его дочерняя авиакомпания «Россия» летают в города Дальнего Востока. На этих направлениях полет, например, рейсом «России» в один конец обойдется в 13,2 тыс. руб. или в 22 тыс. руб. в обе стороны. Стоимость перелета по «плоскому тарифу» «Аэрофлота» из Москвы в Симферополь или Калининград составляет 5610 руб., а туда и обратно — 9350 руб.

Высокий класс обслуживания

В своем отзыве, опубликованном на американском портале The Points Guy, путешественник Хавьер Родригес, летавший рейсом «Аэрофлота» из Вашингтона в Дубай, рассказывает, что сделал выбор в пользу перевозчика как раз благодаря доступным ценам накануне вылета. Пассажир отдельно отметил интерьер салона, свободные

проходы между кресел экономкласса, уровень чистоты в туалетных комнатах на протяжении всего длительного перелета и систему бортовых развлечений. Питание, по мнению путешественника, также оказалось гораздо лучше, чем в экономклассе других перевозчиков. Если бюджетное обслуживание в «Аэрофлоте» находится на высоком уровне, то бизнес-классу нет равных. Этот тезис подтверждается многочисленными наградами. В апреле авиакомпания получила престижную премию 2019 PAX International Readership Awards в номинации «Лучший набор бизнес-класса в Европе». А спустя несколько недель «Аэрофлот» был в третий раз признан самой любимой авиакомпанией, получив премию Flyer Award 2019.

Перевозчики традиционно уделяют особое внимание перелету в бизнес-классе. Как правило, тарифы здесь существенно отличаются от доступных билетов экономкласса, и авиакомпании заинтересованы в премиальных пассажирах. Максимально загруженный салон бизнес-класса может по-

«Аэрофлот» уже утвердил стратегию — перевезти к 2023 году, когда авиакомпания будет отмечать 100-летие, не менее 100 млн пассажиров

крыть 75% всех издержек на полет, говорится в исследовании консалтинговой компании McKinsey. Большая разница в цене позволяет авиакомпаниям обеспечивать своего рода перекрестное субсидирование: за счет продаж дорогих билетов бизнес-класса перевозчикам удается держать низкие тарифы в экономклассе.

Но спрос на премиальные перелеты не такой эластичный: в McKinsey указывают, что пик активности бизнес-пассажиров обычно приходится на понедельник и четверг. Тем не менее премиальные кресла редко бывают пустыми — оставшиеся свободными места в бизнес-классе «Аэрофлот» предложит занять пассажирам класса эконом, купившим билеты по тарифам группы «Премиум». Для этого пассажир может доплатить или потратить мили программы лояльности «Аэрофлот Бонус» (здесь приоритет отдается ее элитным участникам).

Перспективы роста

Поддерживать доходность «Аэрофлоту» помогает продажа дополнитель-

ных услуг, что в последние годы превратилось в общемировую тенденцию. По данным компании Sabre, с 2009 года общемировая доходность авиаперевозок в реальных ценах на одного перевезенного пассажира упала на 2%, в то время как доход от продажи дополнительных услуг на одного пассажира вырос на 41%. Таким образом, вывод очевиден — дальнейший рост перевозок будет спонсировать рост продаж дополнительных услуг. Основным спросом у пассажиров «Аэрофлота» пользуются услуги перевозки сверхнормативного багажа, платного выбора места и повышения класса обслуживания.

Еще одно важное и доходное для «Аэрофлота» направление — транзитные авиаперевозки. По итогам 2018 года они обеспечили более 40% пассажиропотока авиакомпании. Благодаря уникальному географическому положению страны «Аэрофлот» как крупнейшая российская авиакомпания обладает рядом бесспорных конкурентных преимуществ на транзите Европа—Азия: авиакомпания выигрывает до трех часов полетного времени. Иностранцам, путешествующим между Европой и Азией, выгоднее летать не через Франкфурт, Дубай, Доху, а через Москву. На ряде глобальных направлений «Аэрофлот» уже стал транзитным перевозчиком номер один по пассажиропотоку — например, на линии Пекин—Прага. Но не только экономия времени привлекает иностранных пассажиров, а еще и премиальный сервис. Он становится дополнительным фактором борьбы за пассажира на международных линиях, где конкурируют лучшие из лучших. Не случайно в 2019 году «Аэрофлот» был признан «Лучшей авиакомпанией для транзита между Китаем и Европой» по версии престижной китайской премии Stars Awards. «Аэрофлот» второй год подряд победил сразу в трех номинациях европейского этапа престижной премии World Travel Awards — «Лидирующий авиационный бренд Европы», «Авиакомпания Европы с лучшим бизнес-классом» и «Лучшая авиакомпания Европы для путешествий в Азию». Но компания не собирается останавливаться на достигнутом. В планах «Аэрофлота» — продолжить активную экспансию на рынке глобальных транзитных потоков за счет открытия новых пунктов полетов и развития на существующих рынках путем роста частоты выполнения рейсов и увеличения емкостного предложения, чтобы нарастить транзитный пассажиропоток с 5 млн до 10–15 млн к 100-летию компании ●

ОСЕНЬ НА МОРЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТДОХНУТЬ В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН



В этом году туроператоры не устроили традиционной распродажи туров на сентябрь—октябрь. В предстоящем бархатном сезоне набирающая силу весь этот год тенденция к увеличению стоимости поездок сохранилась. Стремясь потратить меньше, туристы активнее выбирают отдых по системе «все включено», предпочитая поездки в Турцию, Тунис и на Кипр.

Стремление туристов сэкономить становится главным трендом предстоящего бархатного сезона. Средний чек на организованные туры в течение этого года показывал рост практически на всех популярных направлениях, ранняя осень не стала исключением. Как следует из данных Travelata.ru, к концу лета стоимость выкупленного на период сентября—октября тура составляет в среднем 95,53 тыс. руб., это на 7,4% выше аналогичного показателя прошлого года (88,94 тыс. руб.). На этом фоне, по словам гендиректора сервиса Алексея Зарецкого, все большее число организованных туристов планируют провести отпуск в Турции: сейчас направление формирует 55% бронирований на период бархатного сезона, годом ранее речь шла о 46%.

Господин Зарецкий объясняет растущий интерес к Турции желанием путешественников сократить траты на отдых. «Средний чек поднимается по всем направлениям, и все больше россиян склоняется к варианту отдыха с системой „все включено“, которую выгодно брать именно в Турции или в Тунисе», — рассуждает эксперт. По словам эксперта, похожие предложения можно найти и на Кипре: отели острова предлагают как систему «все включено», так и завтраки с ужинами. «В этом случае на отдыхе не придется дополнительно тратить на питание», — замечает господин Зарецкий. Согласно расчетам Level.Travel, тур в Турцию в этом году обходится российским путешественникам в среднем в 101,7 тыс. руб., это на 5% выше аналогичного показателя прошлого года. Путешествия в Тунис практически не подорожали и стоят в среднем 81,1 тыс. руб., на Кипр — 112,1 тыс. руб.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ В ОТЕЛЕ КАТЕГОРИИ «ТРИ ЗВЕЗДЫ» НА ПОПУЛЯРНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ В СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ

МЕСТО	ГОРОД	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА НОЧЬ (РУБ.)
1	ПАРИЖ	10 000
2	АЛАНЬЯ	1 200
3	ПРАГА	5 000
4	БАРСЕЛОНА	10 000
5	РИМ	5 600
6	ЛОНДОН	8 400
7	БЕРЛИН	6 500
8	САЛОУ	4 600
9	НИЦЦА	8 700
10	МЮНХЕН	7 500
11	МИЛАН	7 300
12	ВАРШАВА	5 300
13	ЛЬОРЕТ-ДЕ-МАР	4 000
14	СТАМБУЛ	3 600
15	ХУРГАДА	1 800
16	АЛИКАНТЕ	5 000
17	НЬЮ-ЙОРК	17 600
18	МАДРИД	5 500
19	ВЕНА	6 400
20	ВИЛЬНЮС	3 500

Источник: данные Ostrovok.ru.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ ПАКЕТНЫХ ТУРОВ НА ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ

СТРАНА	СРЕДНИЙ ЧЕК (РУБ.)	ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ %
ТУРЦИЯ	101 674	51
ГРЕЦИЯ	90 573	9
ТУНИС	81 109	7
ТАИЛАНД	88 098	6
КИПР	112 084	6
ИСПАНИЯ	100 774	4
РОССИЯ	53 219	3
ЧЕРНОГОРИЯ	91 610	2

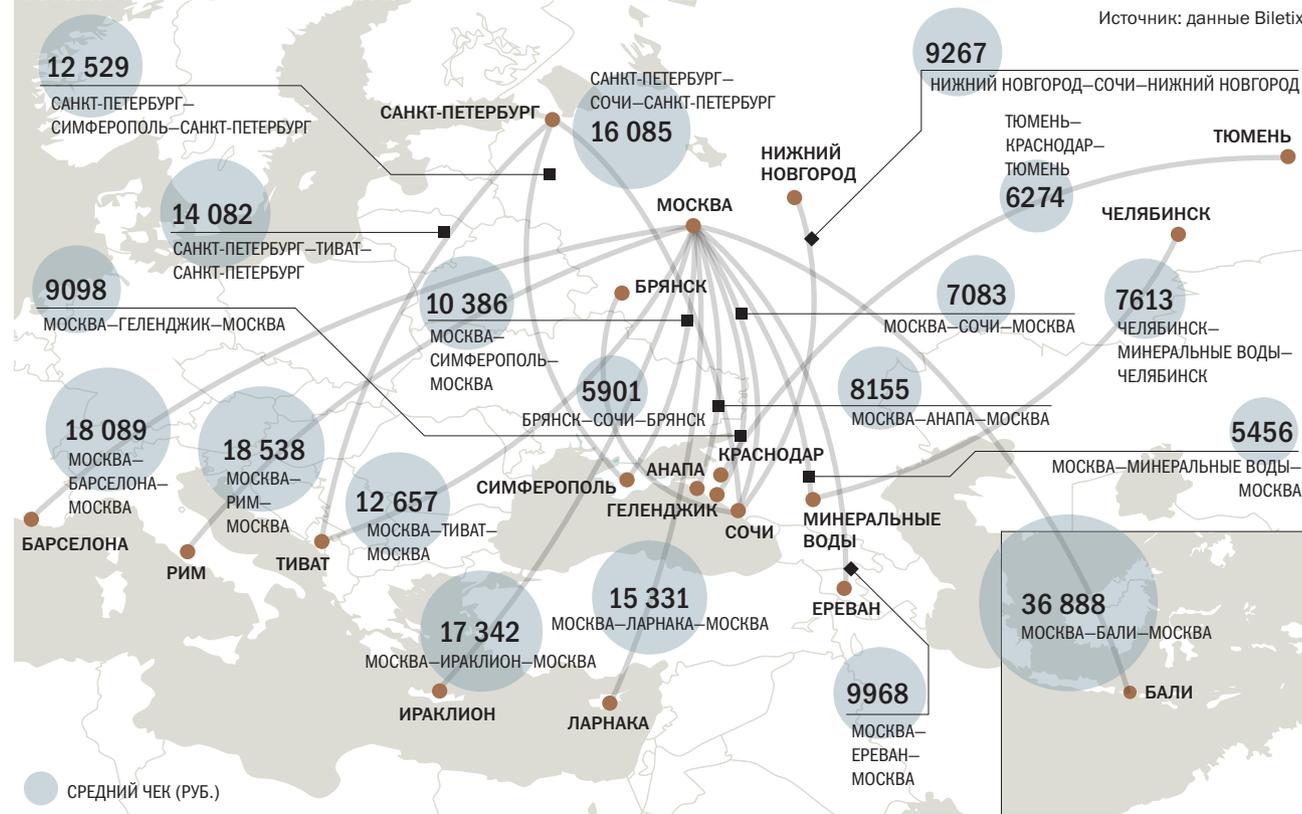
Источник: данные Level.Travel.

Сооснователь Level.Travel Дмитрий Малютин обращает внимание на то, что в отличие от нескольких предыдущих лет в этом году у туроператоров нет ценового демпинга на период бархатного сезона. «Это говорит о более осторожных полетных программах и отсутствии переоцененных при планировании направлений. В прошлом году таким направлением была Греция, куда регулярно продавались горячие туры по нехарактерно низким ценам», — вспоминает он. Парадоксальной в этом году оказалась ситуация с российскими курортами, где теплый период традиционно заканчивается раньше, чем в Турции и Греции: средний чек здесь составляет 53,2 тыс. руб., на 36% превышающая показатель летнего сезона.

Традиционно в отпуск в сентябре и октябре отправляются пары: в структуре спроса, по данным Level.Travel, на них приходится 57% продаж, еще 29% формируют семьи с детьми, 3% — компании, а 11% — одиночные туристы ●

СТОИМОСТЬ АВИАБИЛЕТОВ НА ПОПУЛЯРНЫХ КУРОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ В СЕНТЯБРЕ—ОКТАБРЕ

Источник: данные Biletix.





ЦЕНА СКОРОСТИ

ПОЧЕМ В РОССИИ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГОНКИ

Истосковавшись по скорости после столичных пробок, автолюбители все чаще устремляются на автодромы, чтобы почувствовать адреналин в крови на соревнованиях — любительских и не только. Сколько стоит сесть за руль гоночного автомобиля, выяснили «Деньги».

Недетская игрушка

Пожалуй, самый доступный вариант принять участие в автомобильных гонках — это картинг. Не стоит относиться к этому виду состязаний свысока. С картинга начинало большинство именитых гонщиков «Формулы-1», и по уровню драйва этот вид состязаний может дать фору многим.

В крупных городах не составляет труда найти хороший картодром с весьма демократичными ценами. Один заезд (обычно длится 10–15 минут) минимально обходится в 0,5–1 тыс. руб. За эти деньги можно получить в пользование картинговый автомобиль. Не смотрите, что внешне они напоминают взбесившуюся газонокосилку. Взрослые карты обычно оснащаются двигателями 8–15 л. с. производства Subaru или Honda, что позволяет им за секунды разогнаться до скорости 70–100 км/ч. На извилистой трассе типа четырехсотметровой итальянской South Garda Karting, которую так любят копировать в России, можно испытать действительно острые ощущения. На картодроме вы попадаете в соревновательную среду: время прохождения круга для любого участника фиксируется. Даже если вы пришли один — можете соревноваться, ведя борьбу, например, за рекордное время дня или месяца.

Ну а если вам и этого мало, можно переходить к соревнованиям посерьезнее: например, зарегистрироваться на известных любительских соревнованиях по картингу типа Московского чемпионата АМКС или SWS Leader Sprint Cup. Принять участие в них может любой желающий. Процедура оформления предельно проста: нужно зайти на сайт организатора,

зарегистрироваться, перед стартом заплатить взнос порядка 5 тыс. руб. Минимальная же цена участия в одном любительском картинговом соревновании обойдется в среднем в 20–30 тыс. руб. В эту сумму входит и аренда спортивного карта — за 15–30 тыс. руб. При желании можно обзавестись и своим — цена машинки профессионального уровня достигает 200 тыс. руб.

Сложнее участвовать в профессиональном соревновании. В классе картинга под эгидой Российской автомобильной федерации проходят такие спортивные мероприятия, как чемпионат и Кубок России, Кубок РФ, Приз Данила Мотренко. Преимущественно в этих соревнованиях принимают участие дети и подростки, но есть и гонки для взрослых (классы ОК, KZ2, «Национальный», РМ-DD2). Участие в одном этапе профессиональных картинговых состязаний может достигать 100 тыс. руб.

Регламент, лицензия, гоночные серии

Как любой другой спорт, автомобильные гонки бывают любительскими и профессиональными. Первые могут

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Эмин Джафаров,**
РИА Новости

«Дрифт — достаточно молодой вид спорта, но он стремительно завоевывает болельщиков на всей планете»

устраивать многочисленные автоклубы, коммерческие организации и прочие энтузиасты (Subaru STI-клуб, Porsche-клуб и пр.). Профессиональные гонки — удел имеющих официальный статус спортивных организаций (в России это Российская автомобильная федерация, РАФ). «В каждом конкретном соревновании надо смотреть прописанный организаторами регламент: в нем указаны все требования», — рассказывает Ярослав Дубовиков, исполнительный директор Объединенной телекоммуникационной корпорации. По его словам, для участия необходимо подать заявку организаторам в установленные сроки и форматы, представить копии документов. На самом мероприятии надо пройти техническую инспекцию, получить допуск к соревнованиям. На всех спортивных мероприятиях есть требования к уровню безопасности. Наличие шлема на любом мероприятии — обязательно (можно иметь свой, можно взять в аренду). Остальные атрибуты — перчатки, обувь, комбинезон, белье, защиты шеи и позвоночника — рекомендуются, но не являются обязательными на любительских соревнованиях. Самое главное — следовать четким инструкциям и указаниям организаторов.

Из документов для гонщика в простейших любительских соревнованиях обычно достаточно представить водительские права. Бывает, что иногда еще требуют медицинскую справку (порой проводят медосмотр), а также страховой полис. Для соревнований более высокого статуса, прежде всего профессиональных, уже потребуются наличие лицензии пилота, которую нужно получить по определенной процедуре.

В автомобильных гонках могут принимать участие как обычные (гражданские) автомобили, так и подготовленные по определенным правилам и регламентам. Кроме того, все автомобили на соревнованиях обычно разбиваются на классы: по объему и типу двигателя (турбированные или атмосферные), по типу резины (гражданская

или спортивная), наличию каркаса безопасности, типам используемой подвески, мощности и прочим параметрам. Перед мероприятием обычно обязательно осуществляется техническая инспекция участвующих в гонках авто. Более того, некоторые гоночные серии, особенно профессиональные, предъявляют требования к механикам, обслуживающим автомобильную технику, — скажем, механики для соревнований РАФ, так же как и гонщики, должны иметь соответствующую лицензию.

Кольцевой вариант

Цены на участие в автомобильных гонках прежде всего зависят от того, будете ли вы брать спортивную машину в аренду или захотите приобрести собственную. Свою специфику имеет разный тип автосоревнований. Самыми массовыми и популярными можно назвать кольцевые автогонки. «Кольцевые автогонки — самый безопасный тип соревнований», — говорит независимый эксперт по автомобильным соревнованиям Мария Сурова. — Спортивные объекты под такие гонки хорошо оборудованы, на гонках присутствуют медицинские бригады и пожарные».

Авторитетным профессиональным соревнованием в России по кольцевым гонкам является, например, Российская серия кольцевых гонок (РСКГ). «Основные группы соревнований в РСКГ — это „Национальный Юниор“, в нем принимают участие в возрасте от 14 до 17 лет», — рассказывает Андрей Севастьянов, руководитель профессиональной гоночной команды V-Tuning. По его словам, группа «Национальный» — это автомобили, производящиеся на территории России. В этом классе соревнуются автомобили с двигателем 1600 куб. см без турбонаддува, с приводом на переднюю ось. Основа класса — это Volkswagen Polo, Kia Rio, Hyundai Solaris. «Туринг Лайт» — это борьба за звание чемпиона страны на автомобилях, максимально подготовленных к соревнова-



РИА НОВОСТИ

ниям. Мощный мотор, спортивная подвеска, КПП, тормоза, максимум возможных переделок. «Туринг» — автомобили мировой серии TCR, двигатель два литра с турбонаддувом. Основные марки — Seat, Audi, Volkswagen, Hyundai, Honda, есть Lada Vesta с мотором Renault. Соревнования проводятся в семь этапов на трассах в Грозном, Нижнем Новгороде, Смоленске, Мячково (Московская область).

Много в кольцевых гонках и любительских гоночных серий: Porsche

Sport Challenge, Turbo Racing Cup, Moscow Classic, Maxpowercars. Стартовый взнос в таких любительских сериях может составлять в среднем 5–10 тыс. руб., в профессиональных — 10–20 тыс. руб. Другие обязательные расходы в гонках — топливо (в среднем 5 тыс. руб.), а также экипировка. Шлем, комбинезон, перчатки, если приобретать свои, то потратите порядка 40 тыс. руб., аренда же обойдется от 5 тыс. руб. Аренда автомобиля на один этап в простых любительских соревно-



ваниях может стоить 35–40 тыс. руб. (обычное условие, что в случае аварии или поломки по вине гонщика арендатор возмещает ущерб машине).

В профессиональных гонках цены уже исчисляются сотнями тысяч рублей. «В гонках РСКГ аренда автомобиля, включающая в себя все затраты с обслуживанием (без аварий), для класса «Национальный» — от 400 тыс. руб. только за первый этап. Машина для «Туринг Лайт» будет стоить тысяч на 200 дорожке», — перечисляет Андрей Севастьянов. Он напоминает, что весь чемпионат — это семь разных дат и те, кто хотят выиграть или хотя бы бороться за призовой подиум, начинают тренироваться за несколько дней до самих состязаний. А это значит, что затраты за сезон будут больше.

Если же задуматься о приобретении своего гоночного автомобиля, то в любительских кольцевых автогонках специально подготовленный автомобиль можно найти за 500–700 тыс. руб. В профессиональной среде цены в разы выше. По словам представителей V-Tuning, стоимость нового гоночного автомобиля для класса РСКГ «Национальный» начинается от 1,8 млн руб., в максимальной комплектации — 2,8 млн руб. Для класса «Туринг Лайт» новый автомобиль будет стоить не менее 4 млн руб., а автомобили класса «Туринг» стоят за границей от €109 тыс. до €200 тыс. без учета доставки и таможенных платежей.

Попробуйте дрифт

Гонки по кругу некоторым могут показаться скучноватыми. Сердца и кошельки поклонников скорости завоевывают новые типы состязаний, например такие как дрифт. Ключевой элемент такой гонки — это управляемый занос, в котором участники мероприятия должны пройти извилистую трассу, получив за это максимум очков. «Дрифт — достаточно молодой вид спорта, но он стремительно завоевывает болельщиков на всей планете», — рассказывает менеджер гоночной команды по дрифту Fresh Auto Сергей Светчиков. В России, по его словам, одной из популярных гоночных серий является Russian Drift Series Gran Prix. В 2019 году она состоит из шести этапов: Москва (два), Рязань, Нижний Новгород, Красноярск, Сочи. Проходит на трассах международного уровня (Moscow Raceway, Sochi Autodrom, ATRON International Circuit) и собирает гонщиков из разных

СРЕДНИЕ РАСХОДЫ УЧАСТИЯ В ОДНОМ ЭТАПЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГОНОК (РУБ.)

ТИП АВТОГОНОК (ПРИМЕР ПОПУЛЯРНОЙ СЕРИИ)	ВЗНОС ЗА УЧАСТИЕ	АРЕНДА АВТОМОБИЛЯ	ЭКИПИРОВКА	ТОПЛИВО И ДРУГИЕ РАСХОДЫ	ИТОГО (ПРИ УСЛОВИИ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЯ)	ПРИБРЕТЕНИЕ СВОЕГО АВТОМОБИЛЯ
КАРТИНГ (SWS LEADER SPRINT CUP)	5 тыс.	15 тыс.	ВХОДИТ В ЦЕНУ АРЕНДЫ	ВХОДИТ В ЦЕНУ АРЕНДЫ	20 тыс.	200 тыс.
КОЛЬЦЕВЫЕ ГОНКИ (TURBO RACING CUP)	10 тыс.	35 тыс.	5 тыс. (АРЕНДА)	5 тыс. (ТОПЛИВО)	55 тыс.	ОТ 500 тыс.
ДРИФТ (RUSSIAN DRIFT SERIES)	10 тыс.	40 тыс.	5 тыс. (ЭКИПИРОВКА АРЕНДА) + 10 тыс. ШИНЫ	5 тыс.	60 тыс.	ОТ 1 МЛН
РАЛЛИ («ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ»)	5 тыс.	30 тыс.	5 тыс. (АРЕНДА)	10 тыс.	50 тыс.	ОТ 400 тыс.

Источник: данные «Коммерсанта».



СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ

ЯРОСЛАВ ДУБОВИКОВ,

исполнительный директор Объединенной телекоммуникационной корпорации, увлекается автогонками более десяти лет

Начать надо с дисциплины: определиться, какой вид больше всего нравится. Далее — изучать регламент, посмотреть видео заездов, приехать хотя бы пару раз зрителем, посмотреть и пообщаться с участниками. Далее уже составить план расходов, без них в автоспорте никуда. Пробрести необходимое для безопасности, подготовить автомобиль в техническом плане — все должно быть безупречно. Из-за небольшой поломки можно легко получить технический сход, это бывает очень обидно.

Лично для меня автоспорт стал уже обязательным атрибутом жизни. Сначала ездил как зритель, потом постепенно стал выезжать на тестовые заезды — так называемые трек-дни, где нет соревнований как таковых, просто заезды в свое удовольствие, что-то типа тренировки. Когда стал появляться навык, приобрел отдельный спортивный автомобиль для участия в любительских соревнованиях. Это бесконечный процесс настройки машины, вовлечения в ее судьбу, тюнинга и в общем-то больших расходов. Началось все с кольцевых гонок, постепенно пришел в ралли. За сезон расходы могут составлять (без стоимости самой машины) несколько сотен тысяч рублей. Сюда включены резина, техническое обслуживание, стартовые взносы, бензин, тренировочные выезды, ремонты из-за аварий (без них не бывает). Многие годы это было хобби, а в этом сезоне даже срослось с бизнесом. Моя компания выступила спонсором одного зимнего чемпионата клубного ралли. То есть я впервые стал не просто участником соревнований, а уже частично организатором и спонсором. Сложно оценить то, что дает автоспорт. Помимо расширения контактов, приобретения новых друзей и знакомых ты получаешь интересный опыт поведения в экстремальной ситуации. Как минимум — хотя бы поведения на дорогах общего пользования, не говоря уже о каких-то нестандартных моментах. И умение быстро принимать решение в сложной обстановке: в автоспорте счет идет на мгновения, если замедлить с решением, последствия могут быть фатальными. Ты несешь ответственность за свои решения. Это нужно и в обычной жизни, и в бизнесе

стран: Россия, Китай, Япония, Эстония, Латвия, Украина, Белоруссия.

Стартовый взнос для дрифтовых соревнований составляет в среднем порядка 10 тыс. руб. Арендовать машину на один этап обойдется от 40–50 тыс. руб., так как дрифтовые машины для демонстрации впечатляющих заносов отличаются более сложной конструкцией (задний привод, форсированный двигатель, заваренный задний дифференциал и пр.). Ну а построить такой аппарат, по оценке участников этих соревнований, обойдется в сумму от 1 млн руб. — лучше всего в качестве основы для дрифтовой машины подойдут такие модели, как Subaru Impreza, Mitsubishi Lancer Evolution, Nissan Skyline GT-R. И не стоит забывать, что на дрifte стремительно изнашиваются шины, так



ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ ДРИФТ

СЕРГЕЙ СВЕТЧИКОВ,

менеджер гоночной команды по дрифту Fresh Auto

Прежде чем войти в автоспорт, а тем более такого уровня, необходимы тренировки. Говоря «тренировки», мы имеем в виду, что нужно тренироваться в специально отведенных местах. Например, дрифтить ни в коем случае нельзя на дорогах общего пользования, будь это ночная МКАД или пустая парковка перед гипермаркетом. Это очень опасно, в первую очередь для окружающих.

Если у вас есть лицензия РАФ или RDS, за такие проступки вы просто ее лишитесь на неопределенный срок. Если говорить о статусных соревнованиях на регулярной основе, то одному участвовать в дрифт-соревнованиях, да и вообще в соревнованиях, сложно. Минимальный состав — это пилот и механик (в идеале два на одну машину). В дальнейшем можно кооперироваться с другими пилотами, создавая команды. Так будет проще зарабатывать очки в турнирной таблице. Для большой команды нужен большой штат сотрудников (инженеры, технологи, менеджеры, механики). Дрифт, как и любой автоспорт, довольно затратный, поэтому необходимо показывать результат, быть на слуху, активно позиционировать себя в СМИ и социальных сетях. Это поможет быть увиденным спонсорами, которые смогут частично покрыть ваши затраты. Основные затраты в дрифте уходят на резину, топливо, запчасти.



ПОЧЕМ ПЕРВЫЕ ШАГИ

НИКИТА КРУПЕНСКИЙ,

ведущий эксперт Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ

Для начинающих лучший вариант — школы гоночного вождения, которые предоставляют автомобиль в аренду. Пример таких школ — Raceopergo или Racecars. Поездка осуществляется вместе с инструктором, который находится на пассажирском сиденье. Стоимость в среднем от 10 тыс. до 40 тыс. руб. за 15-минутную сессию (в зависимости от автомобиля).

Перед заездом обязательный инструктаж, одежда — с длинным рукавом, спортивная обувь на тонкой подметке, выдается шлем и балаклава. Также существуют школы при автопроизводителях. Лучший пример — Porsche Experience Russia. Состоит из различных программ обучения продолжительностью около 3–6 часов (в зависимости от программы). Стоимость одной программы — около 60–70 тыс. руб., автомобиль предоставляется школой. Я лично в прошлом году осуществил две 15-минутные сессии на Moscow Raceway на Porsche 911 Carrera 4S (997) с инструктором. В сумме мне это обошлось около 40 тыс. руб. Впечатления отличные. Подобный опыт дает большую уверенность за рулем, тренирует скорость мышления и реакций, лучшее понимание возможностей автомобиля. В этом году планирую поехать на тренировочную сессию на автомобиле Ferrari Portofino.



С НАСТАВНИКОМ ДЕШЕВЛЕ

АНДРЕЙ СЕВАСТ'ЯНОВ,

руководитель профессиональной гоночной команды B-Tuning

Для занятия автомобильным спортом нужно определить, чего именно вы хотите добиться. Действительно ли вам нужны гонки как факт соперничества и борьбы. Или вам хочется повысить уровень своих знаний и качества управления автомобилем.

Если хотите состязаться, сначала необходимо пройти курс контраварийного управления автомобилем, затем выбрать свою дисциплину и класс, в котором собираетесь состязаться. В зависимости от мощности и других параметров стоимость участия и условия могут очень сильно отличаться. Так как это технический вид спорта, очень важно понять суть: дешево и надежно — это разные вещи. Чаше и больше других несут затраты те, кто считает, что сам все знает. Они обычно самостоятельно формируют систему подготовки, не имея никакого понимания о том, с чем им придется познакомиться и как готовится техника к участию в соревнованиях. Большинство из них, как говорят, наступают на собственные грабли. Поэтому такие участники часто говорят, что гонки — это неприлично дорого и сложно. Рекомендую им найти собственного тренера. Только не среди самозванцев, умеющих активно рекламировать себя в современном мире интернета и других технологий. Необходимо найти специалиста, у которого есть реальный опыт подготовки и результативного участия в соревнованиях. Тренер или инструктор поможет правильно выстроить систему подготовки к соревнованиям. Это обеспечит ее эффективность, сильно снизит затраты, исключит ненужные покупки и эффективно распределит ваше время и средства.

Ключевой элемент гонки — это управляемый занос, в котором участники мероприятия должны пройти трассу

что на одну гонку может потребоваться минимум один-два комплекта запасных шин, а это еще дополнительные 10–20 тыс. руб.

Испытайте себя на ралли

Те, кому тесно в рамках обустроенных гоночных трасс, могут попробовать себя в ралли. Здесь гонки уже идут по пересеченной местности на грунтовых дорогах. Ралли — это, по-

жалуй, более опасный вид спорта, так как соревнования тут проходят не на подготовленной трассе, в ралли помимо пилота обязательно участие штурмана, который должен качественно подсказывать, что ждет несущийся со скоростью более 160 км/ч автомобиль за следующим поворотом. Среди известных любительских соревнований по ралли — «Зимние каникулы» в Московской области,

которые проводятся в феврале.

В аренду раллийный автомобиль можно найти за 30 тыс. руб. и выше, на постройку же такого авто уйдет не менее 400 тыс. руб.

Помимо упомянутых автогонок немало любительских и профессиональных соревнований существует еще в таких классах, как драг-рейсинг (спринтерский разгон по прямой), джип-триал и трофи-рейды (соревнования по бездорожью). Разброс цен здесь на любой кошелек: кто-то отправляется в трофи-рейд на дедушкиной «Ниве» или «УАЗе» стоимостью 50–100 тыс. руб., получая удовольствие месить такой техникой вязкую грязь. Ну а кто-то для драг-рейсинга выведет на старт новенький 555-сильный Nissan GT-R в комплектации Black Edition стоимостью 7 млн руб. ●

«ОДНОЗНАЧНАЯ» АРИФМЕТИКА

ВОДИТЕЛИ ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ, ЧТО ПРЕВЫШАТЬ СКОРОСТЬ ДАЖЕ В РАМКАХ НЕШТРАФУЕМЫХ 19 КМ/Ч – НЕБЕЗОПАСНО, НАКЛАДНО И НЕВЕЖЛИВО. ТАКОВ ГЛАВНЫЙ ПОСЫЛ СТАРТОВАВШЕЙ КАМПАНИИ «ОДНОЗНАЧНО», КОТОРУЮ ПРОВОДЯТ РОССИЙСКАЯ ГОСАВТОИНСПЕКЦИЯ СОВМЕСТНО С МИНТРАНСОМ И ЭКСПЕРТНЫМ ЦЕНТРОМ «ДВИЖЕНИЕ БЕЗ ОПАСНОСТИ»



Фото: ГУОБДД МВД России

ЧТО ИМЕЕМ

Согласно данным официальной статистики аварийности, в 2018 году на дорогах нашей страны произошло более 188 тысяч ДТП, в которых погибли 18,2 тысячи человек и почти 215 тысяч получили ранения различной степени тяжести. Для сравнения – чуть более 10 лет назад на дорогах России жертвами дорожно-транспортных происшествий ежегодно становились свыше 30 тысяч человек. Переломить ситуацию удалось благодаря комплексным мерам, предпринятым руководством страны, рядом министерств и российской Госавтоинспекцией в ходе реализации федеральной целевой программы повышения безопасности движения, федерального проекта «Безопасность дорожного движения» и нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

В результате всех этих усилий за 10 лет – с 2007 по 2016 год – количество ДТП уменьшилось на 25,7%, число погибших – на 39%, число раненых – на 24,3%. Значение социального риска (число погибших в расчете на 100 тысяч населения) снизилось на 40,9%, а транспортного риска (число погибших в расчете на 10 тысяч единиц транспортных средств) – на 55,8%. Притом что количество автомобилей на дорогах страны за эти годы почти удвоилось.

И все же за десятилетие дорожно-транспортные происшествия унесли жизни 271 тысячи россиян (из них 9 тысяч – в возрасте до 16 лет), 2,5 миллиона получили ранения. Треть погибших в авариях на автомобильных дорогах составляют люди наиболее активного трудоспособного возраста – 26–40 лет, около 20% пострадавших становятся инвалидами. Это огромный урон, в том числе и для экономики страны, так что неудивительно, что для государства проблема безопасности дорожного движения в центре внимания.

По данным российской Госавтоинспекции, сегодня самый распространенный вид ДТП – столкновение автомобилей, около трети из них (28%) связаны с выездом на полосу встречного движения. Еще порядка 35–40% происшествий составляют наезды на пешеходов.

Заместитель начальника Главного управления по обеспечению безопасности дорожного движения МВД России полковник полиции Олег Понарьин уверен, что «основной причиной этих ДТП является нарушение скоростного режима». Фактор скорости, объяснил Олег Понарьин, так или иначе присутствует во всех подобных происшествиях: чем меньше скорость автомобиля, тем у водителя больше времени на реагирование, а значит – на предотвращение столкновения, наезда или опрокидывания. Вдобавок ко всему соблюдение скоростного режима, как правило, выгодно самим водителям: не происходит перенапряжения, ниже расход топлива и т.п.

ЧТО МЕНЯЕМ

Социальная кампания «Однозначно» – лишь одно из направлений политики неукоснительного соблюдения скоростного режима на российских дорогах. В феврале этого года Минтранс предложил правительству снизить нештрафуемый минимум с 19 до 9 км/ч и за превышение скорости в населенных пунктах на 10–20 км/ч накладывать штраф в 500 рублей, а штрафы за более серьезное превышение столь же серьезно увеличить. Прозвучало и другое предложение – ввести единый штраф за превышение от 10 до 40 км/ч.

В марте глава российской Госавтоинспекции генерал-лейтенант полиции Михаил Черников также обратил особое внимание на проблему превышения скоростного режима. При этом глава ведомства напомнил, что превышение скорости на один километр в час увеличивает риск смертельного исхода ДТП на 3%, а превышение скорости на 20 км/ч увеличивает риск летального исхода на 60%.

Но если повышение штрафов для водителей можно назвать методом «кнута», то социальная реклама и воспитание ответственного отношения к движению на дорогах являются тем самым «пряником», который обществу и обойдется дешевле и в перспективе позволит свести к минимуму ущерб от ДТП.

Кампания «Однозначно» преследует те же цели, только не путем изменения законов, а воздействуя на сознание участников дорожного движения: водителей, пассажиров, пешеходов. Целевой аудиторией социальной рекламы станут все возрастные категории: от воспитанников детских садов и школьников до студентов, учащихся автошкол, начинающих и опытных водителей. Кроме того, в рамках кампании выпущена серия видеороликов с участием известных артистов и спортсменов, призывающих водителей не нарушать требования знаков дорожного движения.

Согласно исследованию, проведенному инициаторами кампании, более половины опрошенных водителей сознательно превышают установленное ограничение скорости на 20 км/ч в черте города. Вне населенных пунктов доля таких водителей превышает 70%. Иными словами, на загородных трассах абсолютное большинство водителей не считает превышение скорости на 19 км/ч нарушением, а это ставит под сомнение работу проектировщиков дорог, которые определяют безопасный скоростной режим на каждом участке трасс. Выходит, тратятся огромные средства на обустройство инфраструктуры дорог, а отдача в плане безопасности невысока по причине недисциплинированности водителей, их непонимания важности соблюдения скоростного режима.

Обеспечение безопасности дорожного движения – задача всегда длительная, затратная, но, как показала практика, выполнимая. Одна из главных целей всех принятых федеральных и национальных проектов – снизить к 2024 году число погибших в ДТП более чем в 3 раза: примерно с 12,5 до 4 на 100 тысяч населения (то есть с уровня Соединенных Штатов до уровня Германии), а в ближайшей перспективе добиться того, чтобы россияне вообще не гибли на дорогах.

КАК ПОСТУПАЕМ

Кампания «Однозначно» будет проводиться в 15 регионах, которые распределены по всем федеральным округам. Задействованы будут Московская, Калужская, Курская и Воронежская области в ЦФО, Ленинградская область из СЗФО, Нижегородская область и Башкирия из ПФО, Ростовская область и Кубань из ЮФО, Ставрополье и Дагестан из СКФО, Свердловская и Челябинская области из УрФО, Тыва из СибФО и Забайкальский край, который недавно был передан Дальневосточному округу.

Эти регионы были отобраны неслучайно. В 2018 году лидером по числу погибших в ДТП стал Краснодарский край, там жертвами дорожно-транспортных происшествий стали 1053 человека. Затем идут Московская область (938 человек), Ростовская область (554 человека) и Башкирия (550 человек). Дагестан, Тыва и Московская область входят в десятку регионов, лидирующих по показателям смертности на тысячу ДТП: 261, 209 и 168 соответственно.

На пресс-конференции, посвященной старту кампании «Однозначно», Олег Понарьин заверил, что она не преследует цель подготовить водителей к возможному снижению ненаказуемого порога скорости. «В деле безопасности наша задача, скорее, изменить психологию водителя. Соблюдать правила не потому, что за них наказывают, а потому, что они несут за собой личную безопасность и безопасность соседей по движению», – пояснил Олег Понарьин.

Более того, заместитель начальника Главного управления по обеспечению безопасности дорожного движения МВД России призвал граждан самих участвовать в организации дорожного движения. «Каждый гражданин должен иметь право участвовать в обсуждении проектов и реагировать на те недостатки в организации дорожного движения, которые он видит. Такие возможности есть», – заверил замглавы российской Госавтоинспекции.

ОТДЫХ СО ВКУСОМ

ГДЕ ПРОВОДЯТ ОТПУСК ГУРМАНЫ



Захлестнувшая крупные города России мода на гастрономию начала захватывать и туристический рынок. Помимо эксклюзивных гастрономических и энотуров (винных туров) в этом сегменте все чаще встречаются и бюджетные варианты. «Деньги» выяснили, какую национальную кухню каких стран туристы чаще всего хотят оценить и в какую цену им это обходится.

Формально гастрономические туры — это авторские путешествия от гидов или компаний, которые не зарегистрированы в качестве туроператоров. В такие туры сейчас редко включается перелет. «Организаторам невыгодно договариваться с авиакомпанией, клиентам удобнее приобретать билеты самостоятельно: многие хотят прилететь или улететь на несколько дней позже или совместить гастрономический тур с еще одной поездкой по стране», — рассуждает представитель Hedonism Travel Инна Гринько. Маркетолог платформы «Туту Приключения» Елена Чубина объясняет, что главная роль в таких поездках отводится гастроэксперту — фудди, который сам попробовал все и для туристов выбрал только проверенные места, рецепты и рестораны. По словам эксперта, в туры путешественников часто приглашают фуд-блогеры, но полностью им доверяться, по ее мнению, не стоит. «Фуд-блогеры обладают самым значимым ресурсом — лояльной аудиторией, которая абсолютно им доверяет, полагается на их вкус. При этом они зачастую бывают необъективны в оценках ресторанов из-за подписанных с последними рекламных контрактов», — рассуждает госпожа Чубина.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **The Image Bank / Getty Images, Astrakan Images / DIOMEDIA**

Поиск направлений

Директор по стратегическому развитию направления B2C группы компаний Simple Елена Царева рассказывает, что новые направления для вино-гастрономических туров компания ищет самостоятельно, ориентируясь на винные тренды и запросы частных клиентов. «Многие из них очень увлечены вином и часто выступают инициаторами поездок», — рассуждает она. В отличие от классическо-



THE IMAGE BANK / GETTY IMAGES



ASTRAKAN IMAGES / DIOMEDIA

САМЫЕ ДОРОГИЕ РЕСТОРАНЫ В МИРЕ ПО СТОИМОСТИ СЕТА

НАЗВАНИЕ	ЛОКАЦИЯ	ЦЕНА
SUBLIMOTION	ИБИЦА, ИСПАНИЯ	\$1757
ULTRAVIOLET	ШАНХАЙ, КИТАЙ	\$598
MASA	НЬЮ-ЙОРК, США	\$595
RESTAURANT LE MEURICE	ПАРИЖ, ФРАНЦИЯ	\$445
HOTEL DE VILLE	КРИССЬЕ, ШВЕЙЦАРИЯ	\$400
KITCHO	КИОТО, ЯПОНИЯ	\$390
MAISON PIC	ДРОМ, ФРАНЦИЯ	\$375
PER SE	НЬЮ-ЙОРК, США	\$325
ITHAA UNDERSEA RESTAURANT	АТОЛЛ НУУНУ, МАЛЬДИВСКИЕ ОСТРОВА	\$320
ARAGAWA	ТОКИО, ЯПОНИЯ	\$313
SCHLOSS SCHAUENSTEIN	ФЮРСТЕНАУ, ШВЕЙЦАРИЯ	\$267
MICHEL BRAS TOYA	ОЗЕРО ТОЙЯ, ЯПОНИЯ	\$244
ALAIN DUCASSE AU PLAZA ATHENE	ПАРИЖ, ФРАНЦИЯ	\$228
ALAIN DUCASSE AT THE DORCHESTER	ЛОНДОН, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	\$180
LE PRE CATELAN	ПАРИЖ, ФРАНЦИЯ	\$117-170*

*В зависимости от блюд. Источник: Conde Nast Traveler.



го отдыха в Европе самостоятельно организовать путешествие в винные хозяйства и на фермы путешественникам, как правило, сложно: часто процесс требует длительных согласований. «А попасть в гости к виноделам-звездам и первым лицам индустрии, чтобы дверь вам открывал лично маркиз Фрескоальди, владелец винного дома с 700-летней историей, и вовсе невозможно без представления со стороны партнеров», — рассуждает госпожа Царева.

Инна Гринько рассказывает, что на составление маршрутов во многом влияет сезонность. Хороший пример — охота на белый трюфель в итальянском Пьемонте, сезон которой стартует в конце сентября и длится до января. На поиски грибов туристы отправляются вместе со специально

обученной собакой, которые в Италии используются вместо свиней. Елена Царева называет трюфельную охоту одним из наиболее популярных сейчас гастрономических туров. Эксперт рассказывает, что с найденным трюфелем путешественники вечером готовят пасту, чтобы оценить ее с качественным вином. Путешествие может продлиться от трех до шести дней, а его стоимость в сред-

нем варьируется в диапазоне от 60 тыс. до 150 тыс. руб. на человека.

Госпожа Гринько рассказывает, что точно так же туры формируются в определенный период для сбора урожая в различных винных регионах, на фестиваль божоле во Франции, праздник шампанского, OctoberFest, выставку итальянских вин Vinality или фестиваль лимонов по французской Ментоне. «Мы знаем

самые важные гастрономические места, но всегда следим в интернете и печатных изданиях за новостями винного мира», — рассказывает эксперт. Елена Царева называет наиболее востребованными зарубежными направлениями для винно-гастрономических туров итальянские Тоскану и Пьемонт и французские Бургундию и Шампань. По словам эксперта, такие поездки сейчас выбирают в качестве частных туристических и корпоративных. «Люди получают ни с чем не сравнимый опыт. Чего только стоит путешествие в Бонн, где дегустация проходит прямо под зданием старинного парламента», — рассказывает госпожа Царева. Особым интересом у путешественников, по ее словам, пользуется сбор винограда и производство вина.

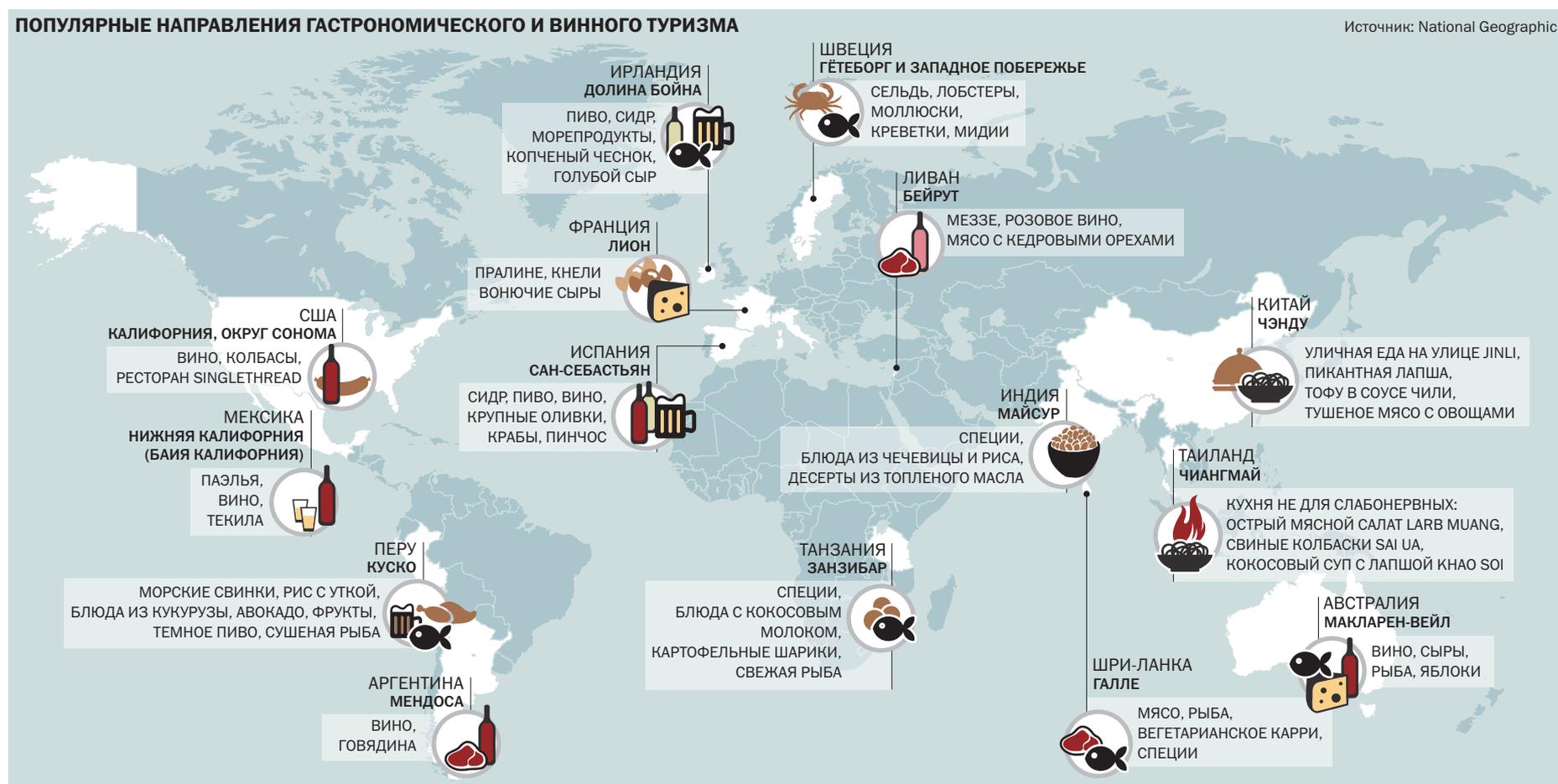
Впрочем, по мнению экспертов, тренды мирового гастротуризма стремительно удаляются от Европы. В Hedonism Travel рассказывают, что на пике популярности сейчас Япония, Перу и ЮАР. Последнее направление оказалось в топе не случайно: расположенный неподалеку от Кейптауна ресторан Wolfgat в феврале получил The World Restaurant Awards как лучшее заведение мира. Стоимость таких путешествий с русскоязычным гидом примерно соответствует европейской или оказывается выше. Например, провести десять дней в ЮАР можно по цене от 155 тыс. руб., в Японии — за 130 тыс. руб. Из-за длительного дорогостоящего перелета, который путешественнику придется оплачивать отдельно, итоговая стоимость предсказуемо оказывается существенно выше.

Доступные варианты

Гастрономический туризм традиционно обходится дороже, чем классическая экскурсионная поездка. Впрочем, по словам Инны Гринько, аудитория туров сейчас активно расширяется. Как и в случае с любыми новыми продуктами — сначала спрос формируется у флагманской целевой аудитории, а после к ней добавляется массовый спрос. «Это как в случае с суши — сначала этот продукт был элитарным и по стоимости, и по количеству заведений, где вы могли отведать деликатес, теперь его целевая аудитория очень широка», — считает госпожа Гринько.

Одним из наиболее популярных бюджетных направлений гастротуризма эксперты выделяют Грузию.

«Люди получают ни с чем не сравнимый опыт. Чего только стоит путешествие в Бонн, где дегустация проходит прямо под зданием старинного парламента»



Стоимость трехдневной гастропоездки по стране действительно невысока и составляет около \$180 (12 тыс. руб.) с человека. «Но Грузия теряет свою туристическую привлекательность на фоне геополитической обстановки, — сетует Елена Чубина. — Думаю, ее преемницей станет Армения, Абхазия или Азербайджан. Кухни народов весьма схожи, логистика так же проста, ценник все так же демократичен». По данным «Туту», гастропоездку по Армении в этом сезоне можно забронировать по цене от 3,1 тыс. руб. на человека в день. А комплексное семидневное путешествие по Грузии и Азербайджану можно найти на 40 тыс. руб. на человека за семь дней.

Альтернативным вариантом бюджетного гастроура может стать путешествие по России. Гендиректор Центра винного туризма Абрау-Дюрсо Денис Заболотный считает, что интерес к гастрономическим поездкам по России постепенно начинает расти. «Ведь у нас, как, например, и в Италии, каждый регион обладает своей неповторимой кухней и национальным колоритом», — рассуждает он. В качестве интересных для путешественников винных регионов в Simple выделяют крымские «Массандру», винодельню Олега Репина, «Инкерман», «Новый Свет», «Золотую Балку», «Солнечную долину», «Коктебель» с его коньяками. В Краснодар-

Чаще всего гастроуры выбирают опытные путешественники и гурманы, которым недостаточно просто посетить новое место и сделать на своей карте путешествий новую отметку

ском крае туристам советуют обратить внимание на усадьбы «Раевское», «Маркотх», «Мысхако», хозяйства «Фанатория», «Мысхако», «Каракезиди», «Кубань-вино», «Лефкадия», «Саук-Дере», «Шато-Тамань», «Шато ле Гран Восток», «Абрау-Дюрсо», «Семигоре», «Винотеррия».

Господин Заболотный рассказывает, что гастрономический туризм, как правило, оказывается выгодным для бизнеса: лояльность к брендам повышается. «Туристы могут познакомиться с технологиями производства, посетить виноградники, попробовать вина в сочетании с лучшими локальными продуктами, научиться готовить самые известные местные блюда», — перечисляет он. По мнению экспертов, необязательно гастрономические путешествия по России должны ограничиваться посещением исключительно южных регионов. Авторы

путешествий, например, активно предлагают рыбные поездки на Сахалин. Семидневная поездка туда может стоить 93 тыс. руб. с человека.

Секрет успеха

Елена Царева связывает растущую популярность гастрономических и этнотуров с общей увлеченностью многих россиян новыми кухнями и ресторанными концепциями. «Долгое время эти направления были для нас закрыты. Сейчас люди все больше задумываются, что именно мы едим, как это приготовлено, где растет», — объясняет она, добавляя, что хорошая кухня редко обходится без вина. Представитель Hedonism Travel Инна Гринько тоже связывает укрепляющуюся моду на гастроуризм с постоянным увеличением культуры вина и гастрономии в России. «Все больше открываются качественных ресторанов, кули-

нарных студий, винных школ, проводятся мастер-классы, встречи с виноделами, гастрономические ужины и фестивали», — рассуждает она. По словам госпожи Гринько, ничего удивительного в этом нет: россияне всегда любили хорошо и вкусно поесть, а путешествия всегда были одним из самых желанных видов отдыха.

Денис Заболотный считает, что чаще всего гастроуры выбирают опытные путешественники и гурманы, которым недостаточно просто посетить новое место и сделать на своей карте путешествий новую отметку. «Часто это семейные пары, но есть и доля индивидуальных туристов, среди них много профессионалов: сомелье, категорийных менеджеров, представителей ритейла, рестораторов», — перечисляет он. Елена Чубина, в свою очередь, уверена, что ключевая цель гастроуристов — изучить культуру и территорию народа, ее населяющего, через кухню. Хотя таких путешественников становится все больше, главный аналитик ПСБ Игорь Нуждин сомневается, что гастроуризму удастся стать по настоящему массовым трендом. «Такие путешествия могут рассматриваться скорее как поездки выходного дня или в качестве дополнения к основному виду отдыха. Например, винодельни находятся в южных регионах, их посещение удобно сочетать с классическим пляжным туром», — рассуждает он ●

КУРС НА ОЗДОРОВЛЕНИЕ

ПИЩЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ РОССИЯН МЕНЯЮТСЯ



Компания Nielsen специально для «Денег» изучила, как за последние три года у россиян изменились предпочтения при покупке алкоголя и мяса.

По данным Nielsen, за последние годы более 84% россиян пересмотрели свои привычки питания. Так, 65% респондентов снизили потребление сахара, 53% говорят о снижении в рационе жиров, а еще 67% увеличили количество натуральных и полезных продуктов в своем рационе. Выводы Nielsen подтверждают исследования Gfk, по их данным, 28% россиян стараются покупать фермерские продукты, еще 22% — товары, на упаковку которых нанесены пометки «органик», «эко» или «био». Рост продаж индейки в Gfk также связывают с запросом россиян на здоровое питание. Этот тренд стимулирует и розничные сети: как показывает аналитика Knight Frank, за последние три года в Москве динамичнее всего развиваются продуктовые ритейлеры форматов фермерских продуктов и здорового питания. В период с 2015 по 2018 год число таких торговых точек выросло в 3,5 раза, до 714 магазинов.

Говоря о мясе, главным трендом последнего года в Nielsen называют постепенное смещение предпочтений от свинины и курицы в сторону говядины и индейки, однако первые две категории остаются самыми востребованными и занимают более 80% рынка. Средний чек составляет около 192 руб., а самым дорогим продуктом остается говядина, стоимость которой в среднем достигает 447 руб. Ежегодно средняя цена растет практически на 14%.

Меняются привычки потребления алкоголя. Кроме продолжающейся тенденции отказа от водки — единственного алкогольного напитка, показывающего отрицательную

динамику не первый год подряд, в этом году жители страны начали активнее покупать джин, виски и шампанское. Впрочем, водка все еще остается одним из самых популярных видов алкоголя, занимая более 10% от общего объема. На третьем месте — игристое вино с долей менее 4% от общего объема. Лидер — пиво с долей более 80%, обеспечивающее средний чек всему алкогольному сегменту в 186 руб.

По мнению специалистов, в 2018 году продажи пива во многом росли из-за проведения чемпионата мира по футболу, кроме того, важную роль сыграло развитие на рынке локальных брендов. В среднем стоимость алкоголя в год растет только на 1%. По данным Федеральной антимонопольной службы, в 2018 году всего в стране было произведено порядка 960 млн декалитров (дал) алкогольной продукции, еще 74,4 млн дал ввезено в Россию ●

ТЕКСТ Никита Щуренков

ДИНАМИКА ПРОДАЖ МЯСА	Источник: Nielsen.						
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 КГ (РУБ.)	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА (%)	ДИНАМИКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2017 ГОДА – ИЮНЬ 2018 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2018 ГОДА – ИЮНЬ 2019 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2017 ГОДА – ИЮНЬ 2018 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2018 ГОДА – ИЮНЬ 2019 ГОДА (%)	ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ (%)
МЯСО (без птицы)	299,4	33,7	16	-0,2	10,4	8,7	8,9
СВИНИНА	266,7	22	22,3	-3,5	14,5	5,9	9,7
ГОВЯДИНА	447,2	7,3	4,1	7,9	7,8	14,1	5,7
МИКС ГОВЯДИНЫ И СВИНИНЫ	291,6	3,6	-7,7	13,3	-9,8	15,6	2
ПТИЦА	163,3	66,3	7,6	-0,2	1,3	16,4	16,6
КУРИЦА	154,4	59,5	6,9	-0,6	-0,6	15,8	16,6
ИНДЕЙКА	330,7	6,5	27,3	27,3	25,3	25,2	10,9
РЫНОК МЯСА В ЦЕЛОМ	192,9	100	9,3	-0,2	4,3	13,7	13,9

ДИНАМИКА ПРОДАЖ АЛКОГОЛЯ	Источник: Nielsen.						
	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 Л (РУБ.)	ДОЛЯ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА (%)	ДИНАМИКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2017 ГОДА – ИЮНЬ 2018 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2018 ГОДА – ИЮНЬ 2019 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2017 ГОДА – ИЮНЬ 2018 ГОДА (%)	ДИНАМИКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ИЮЛЬ 2018 ГОДА – ИЮНЬ 2019 ГОДА (%)	ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ (%)
БРЕНДИ	1054	150	9,5	8,5	9,6	7,9	-0,6
ШАМΠΑНСКОЕ (произведенное в регионе Шампань)	5358	0	30,4	16,3	22,5	12,5	-3,2
КОНЬЯК	3994	0	26,2	9,7	15,6	6,4	-3,1
ДЖИН	821	0	3,9	30,9	6,9	22,6	-6,3
ЛИКЕР	850	0,1	28,8	11,4	22,6	13,1	1,5
РОМ	1401	0,1	19,5	5,1	17	7	1,9
ИГРИСТОЕ ВИНО	345	3,7	15,1	5,3	12,6	8,6	3,1
ТЕКИЛА	1747	0	10,2	3,8	8,2	5	1,2
ВЕРМУТ	530	0,3	2,9	4,9	3,3	2,2	-2,6
ВИСКИ	1475	0,6	21,3	16,9	18	16	-0,8
ПИВО	97	82,2	1,3	4,1	2,7	6,7	2,4
ВОДКА	553	11,4	-4,2	-1,6	-3,4	-1	0,6
РЫНОК АЛКОГОЛЯ	186,5	100	1,4	3,7	2,6	4,8	1

ЦЕННАЯ ПОРОДА

ПОЧЕМУ КАЧЕСТВЕННЫЕ СТЕЙКИ НЕ МОГУТ СТОИТЬ ДЕШЕВО

Популярность стейков в России за последние несколько лет существенно выросла. Растут компании—поставщики мяса, развивается культура потребления рибаяв и стриплойнов. Но хороший стейк, как хорошее вино, надо уметь выбирать. «Деньги» поинтересовались у экспертов компании «Мираторг», из чего складывается цена качественного мяса и что предшествует попаданию его на полки магазинов.



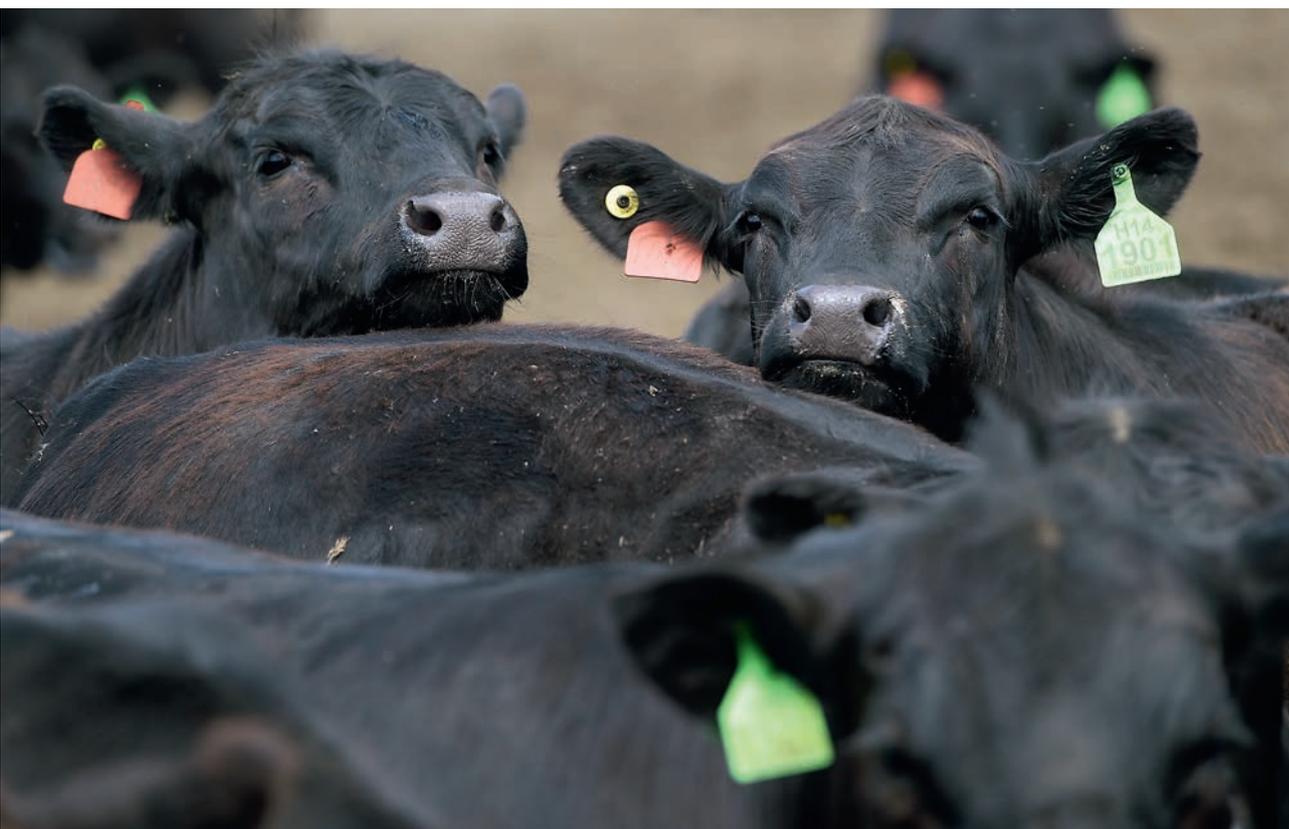
Цены на стейки из альтернативных отрубов в Москве колеблются от 300 руб. до 700 руб. за упаковку, а вот рибай или филе-миньон, особенно из мраморной говядины высшей категории, можно приобрести по цене от 900 руб. до 2,7 тыс. руб. Стоимость среднего стейка, особенно из премиальной говядины, может показаться высокой только в том случае, если не знать, сколько усилий и ресурсов вкладывается в выращивание и уход за скотом, а затем — в качественную переработку мяса.

Еще несколько лет назад качественные стейки попадали в Россию исключительно из-за океана — из обеих Америк или Австралии. Побаловать себя сочным куском мяса можно было только в ресторане, в магазинах оно не продавалось.

Ситуация начала меняться в 2010 году, когда компания «Мираторг» стала завозить черных быков породы блэк-ангус (их еще называют абердин-ангус) из США и Австралии. Продажи продукции начались в 2014 году. Всего же за девять лет «Мираторг» стал не только крупнейшим в мире владельцем стада быков такой породы, главным поставщиком премиальной говядины в российские рестораны и магазины, но и важным отечественным экспортером на международные рынки.

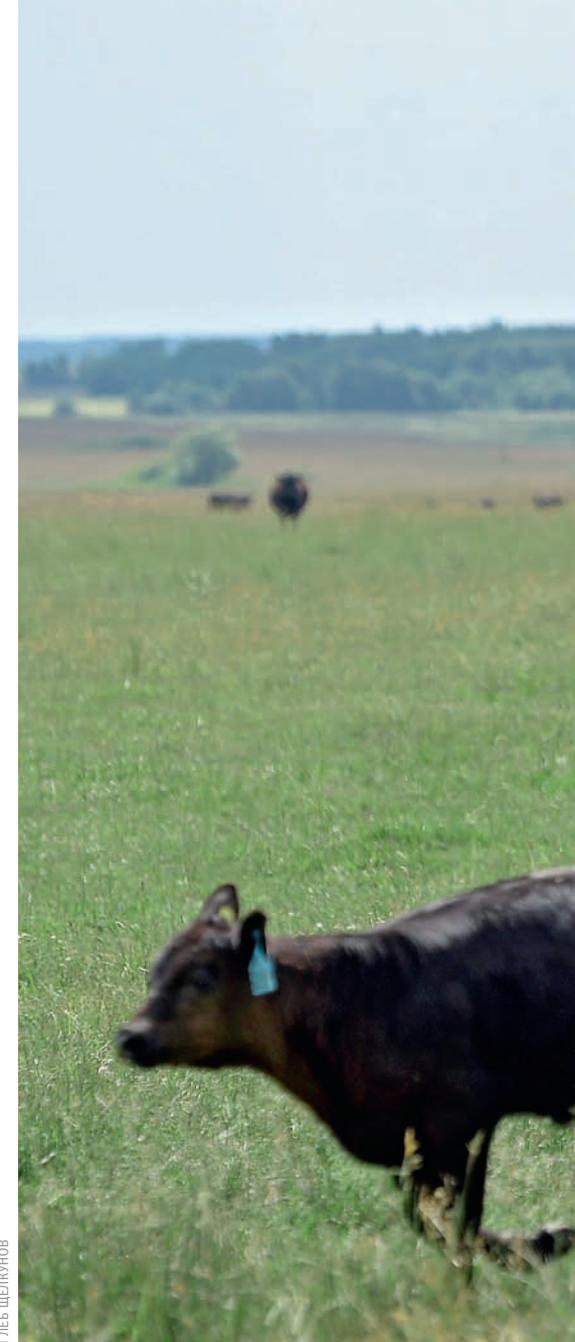
Абердин-ангусская порода была выведена на северо-востоке Шотландии еще в XIX веке. Сегодня это самая популярная мясная порода крупного рогатого скота в мире за счет спокойного характера и развитых мышц, не требующих стимуляторов роста.

ТЕКСТ **Татьяна Еремина**
ФОТО **Глеб Щелкунов**



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ



В России порода отлично адаптировалась благодаря своей устойчивости к холоду и жаре. Бычки вольно пасутся на просторных пастбищах, расположенных на 94 фермах в Брянской, Калининградской, Смоленской, Калуж-

ПОЧЕМУ МЯСО ПОЛЕЗНО ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Хотя медики и призывают употреблять больше овощей и рыбы, совсем отказываться от красного мяса нельзя. Говядина обеспечивает человеческий организм белком, необходимым для работы мозга, наращивания мышечной массы, контроля веса и регулирования обмена веществ. Также красное мясо — отличный источник железа (необходимо для кроветворения), цинка (поддерживает иммунную систему), магния и витаминов группы В, в том числе и ценнейшего В12. В нем содержится таурин, карнитин, креатин и линолевая кислота, регулирующая, например, уровень кровяного давления. Также в стейке есть олеиновая кислота, понижающая уровень «плохого» холестерина и уменьшающая риск инсультов, ее как раз много в мраморной говядине. А чтобы соблюдать рекомендации ВОЗ, достаточно есть красное мясо не чаще раза в день, ограничив порцию стейка 250 граммами.



ВИДЫ СТЕЙКОВ

В мире принято делить стейки на **премиальные** и **альтернативные**. Премиальные стейки получают из спинной части: рибай, стриплойн (Нью-Йорк), филе-миньон, ти-боун. Эти мышцы меньше всего задействованы, поэтому мясо там самое нежное. Благодаря вкраплениям жировой прослойки они получаются наиболее сочными и вкусными, а испортить их сложно даже начинающим кулинарам. Кроме того, премиальные отрубы не требуются мариновать — достаточно соли и перца. Самым диетическим среди премиальных отрубов считается филе-миньон, причем он имеет достаточно легкий мясной вкус, из-за чего получил репутацию любимого стейка у женщин. Альтернативные отрубы популярны из-за своей более низкой стоимости и разнообразного вкуса. К альтернативным стейкам, в частности, относятся фланк, пиканья, рамп, сирлоин, скерт и другие. Альтернативные стейки могут быть более жесткими либо иметь иные особенности вроде толстой жилы в середине топ-блейда. Но если знать, как с ними работать, они получатся ничем не хуже премиальных без всякого маринования и отбивания.

КАК ГОТОВИТЬ СТЕЙК

Общие правила по жарке стейков верны для всех видов говядины. Мясо должно нагреться до комнатной температуры: для порционных кусков обычно хватает полчаса. Стейк стоит обернуть тканевым или бумажным полотенцем, чтобы убрать лишнюю влагу и обеспечить мясу аппетитную корочку. Идеально, если с огня стейк снять буквально за полминуты до желаемой степени готовности — нужной кондиции мясо достигнет за время «отдыха». Если кусок большой, а степень прожарки *rare* вас не устраивает, то его можно довести до готовности в духовке. После жарки стейку надо дать отдохнуть пять минут в тепле или под фольгой. За это время мясные соки равномерно распределятся по всему куску. Перец и травы стоит добавлять в самом конце, чтобы они не пригорели, а вот солить можно как до, так и после жарки. Готовый стейк лучше всего нарезать поперек волокон — так мясо будет гораздо нежнее.

ской, Орловской и Тульской областях. На каждого бычка в среднем приходится не менее 0,85 га угодий, причем животные находятся там и летом и зимой. В холодное время года для них устанавливают поилки с чистой водой и ветрозащитные конструкции.

Технология работы с породой блэкангус выглядит так: до 4–6 месяцев телята живут вместе с коровами и кормятся их молоком. До 12–15 месяцев молодые бычки свободно пасутся на пастбищах с многолетними травами и чистой водой. Когда они достигают массы 350 кг, отправляются на откормочную площадку (фидлот). Их у компании три, в Брянской и Орловской областях, и почти весь корм также производится «Мираторгом». На зерновом корме, состоящем из кукурузы, силоса, подсолнечника и витаминов с минералами, они набирают до 1,5 кг в день, в итоге увеличивая массу вдвое. Такая «диета» делает их мясо пронизанным нежными жировыми прослойками, придающими характерный привкус и сочность мраморной говядины.

Степень мраморности говядины определяет специальный сканер по тому краю среза, из которого впоследствии сделают стейк рибай. Он сравнивает полученный снимок с эталонами и определяет, к какой группе отнести говядину. Существует несколько

степеней (грейдов) мраморности: Select, Choice, Prime и Signature. При этом высшую категорию — Signature — придумали именно в «Мираторге», потому что более 50% их бычков получали высшую на тот момент оценку Prime.

В отличие от других компаний «Мираторг» представляет собой производство полного цикла: сами производят почти 100% корма, сами выращивают бычков и сами же занимаются дистрибуцией говядины. Это позволяет контролировать качество мяса на каждом этапе. В частности, завод по убою и глубокой переработке крупного рогатого скота, открытый «Мираторгом» в Брянске, сертифицирован в соответствии с международными стандартами качества пищевой безопасности — HACCP, ISO, имеет сертификат халяль.

Самая сложная работа на этапе переработки говядины — это разделка целых четвертей туши на отрубы, ее выполняют высокопрофессиональные «мясники» — обвальщики. Для того чтобы поддерживать нужную

скорость работы, обвальщики работают на подвижных управляемых платформах, каждый имеет собственный комплект ножей, который ежедневно затачивается, а одеты они в полукольчуги, защищающие от порезов и укулов.

После разделки и обвалки мясо отправляется на упаковку или на вызревание, чтобы волокна размягчились и стейк получился наиболее сочным. Вызревание может быть сухим и влажным. Первый вид подходит для создания стейков Dry Aged с аппетитным ореховым привкусом. Мясо выдерживается в вентилируемой камере при температуре от 0 до +2 градусов и влажности 80% от 21 до 100 дней, а гималайская соль впитывает влагу и очищает воздух. Влажное вызревание происходит без кислорода при температуре от –1,5 до +4 градусов от 14 до 21 дня. Мясо получается ароматным и с насыщенным вкусом. После вызревания разделанные и упакованные стейки отправляются на полки магазинов, где покупателю остается только выбрать вариант себе по вкусу ●

«Мираторг» представляет собой производство полного цикла: сами производят почти 100% корма, сами выращивают бычков и сами же занимаются дистрибуцией говядины

РЕСТОРАН НА ДОМУ

КАК СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ НА ЗДОРОВОМ ПИТАНИИ

В России набирают популярность сервисы доставки продуктовых рационов — наборов блюд на несколько дней, составленных с учетом потребности в калориях, требований здорового образа жизни и пр. Такие проекты, как Grow Food, Performance Food и «Яндекс.Шеф», становятся альтернативой самостоятельному заказу продуктов из интернет-магазинов и еды из ресторанов. В чем преимущества подобных сервисов для потребителей, разбирались «Деньги».



оставкой продуктов и продуктов фастфуда на дом жителей крупных городов России уже не удивить. Но некоторые предприниматели столицы идут еще дальше. Теперь здесь можно заказать доставку настоящих полноценных ресторанных обедов на свой вкус. Шеф-повара разрабатывают рецепты рационов с учетом различных целей в зависимости от желания потребителя (похудеть, удержать текущий вес, набрать мышечную массу и пр.). Совместно с технологами компании организуют приготовление блюд на фабриках-кухнях, их упаковку и доставку. Часть сервисов, таких как «Яндекс.Шеф» и «Шефмаркет», доставляют фактически заготовки с подробной инструкцией для самостоятельной готовки дома. Как признают участники рынка, пока неясно, какое из направлений перспективнее, и всем им пока приходится активно конкурировать друг с другом, предлагая различные решения. Но найти универсальный подход, устраивающий всех потребителей, ни один из сервисов пока не может.

О востребованности сервисов по доставке рационов питания может говорить растущий в 2019 году интерес к этому бизнесу участников рынка. Тестирует подобный проект X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), внедрить аналогичный сервис может «Азбука вкуса», доставлять наборы продуктов начал «Вкусвилл».

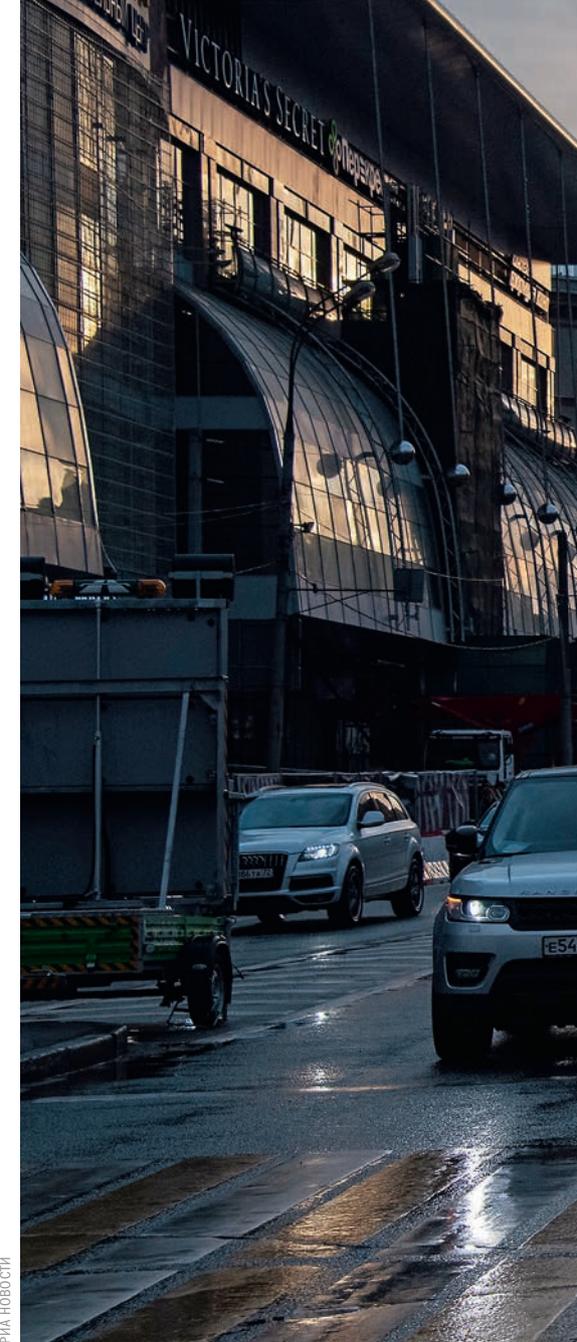
По оценкам гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, почти 70% заказов продуктовых наборов в денежном выражении (4,5 млрд руб. с НДС за 2018 год) приходится на пять крупнейших сервисов: Grow Food, Performance Food, «Шефмаркет», «Яндекс.Шеф» и Elementaree. Остальную долю рынка делят между собой примерно 20 компаний, среди которых — Just for You, GrinDin, Easy Meal, «Дома вкуснее», justfood и пр.

На всем готовом

Сервисы, как Grow Food, Performance Food, GrinDin и justfood, работают в схожей концепции. Компании позиционируют себя как поставщики готового здорового питания, в том числе для желающих сбросить вес и спортсменов. В зависимости от целей, количества калорий и пр. потребителю предлагаются различные варианты меню.

У Grow Food доступны тарифы от Super Detox (около 800 ккал в сутки, меню на один день состояло из гранолы, салатов, супа, куриной грудки и овощей на пару) до Power (примерно 2,5 тыс. ккал в сутки, в меню — шарлотка, каша, лапша, картофель, несколько видов мясных блюд и пр.). Super Detox рассчитан на шесть дней, стоимость со скидкой — 1–9 тыс. руб. Power на шесть дней обойдется в 6,3 тыс. руб., на 24 дня с учетом доступной скидки в 10% — 22,68 тыс. руб. Программы Performance Food рассчитаны на 900–6 тыс. ккал в день, стоимость в зависимости от меню — 1,5–2,3 тыс. руб. в день. Цены на дневные тарифы GrinDin на 900–2,2 тыс. ккал начинаются от 1,5–3,4 тыс. руб. Justfood предлагает четыре программы на 1,2–2,5 тыс. ккал в сутки по 6,7–8,2 тыс. руб. за пять дней. Доставка осуществляется по определенным дням, большинство сервисов работают в Москве и в ближайшем Подмосковье.

Как отмечает господин Бурмистров, на начальном этапе развития сервисов доставки комплексных рационов основную часть целевой аудитории составляли именно поклонники здорового образа жизни, заинтересованные в том числе

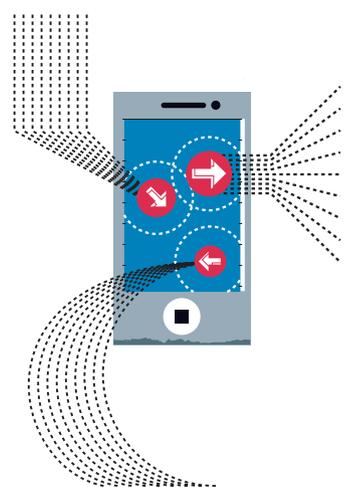


РИА НОВОСТИ

в диетическом и спортивном питании. Сегодня же целевой аудиторией может считаться буквально каждый житель крупного города, утверждает один из основателей и CEO Grow Food Даниэль Гальпер. По его данным, сейчас компания выполняет более 120 тыс. доставок в месяц. Как отмечает господин Гальпер, подобные сервисы позволяют сэкономить до 20 часов в неделю на походах по магазинам, готовке, мытье посуды и пр.

Кроме того, проекты позволяют сэкономить деньги, продолжает Даниэль Гальпер. «Допустим, вы хотите купить гранолу и йогурт на завтрак, филе курицы и булгур на обед и ужин, а также овощи для салата: вы потратите 1–1,3 тыс. руб., а пять блюд от Grow Food на день обойдутся в 683 руб.», — говорит он. По словам топ-менеджера, снизить цены удастся за счет IT-решений, оптимизации расходов на логистику и производство блюд.

Руководитель проекта по доставке готовых рационов сети «Вкусвилл» Владимир Фарафонов признает, что целевой аудиторией все же стоит считать офисных работников с доходом выше среднего, от 100 тыс. руб. в месяц. Даже в сегменте low-cost на готовые рационы в месяц уходят достаточно большие суммы — от 25 тыс. руб., подсчитал он. Но господин Фарафонов согласен, что сервис позволяет





экономить до полутора часов в день, избавляя от походов в магазин, готовки и подсчета калорий. Стоимость рационов «Вкусвилла» — от 1,05–1,45 тыс. руб. в день в зависимости от набора. Михаил Бурмистров добавляет, что готовые рационы питания могут привести к снижению числа импульсных покупок и позволяют лучше прогнозировать и контролировать расходы на питание.

Доставка к плите

«Шефмаркет», «Яндекс.Шеф» и Elementaree устроены иначе. Компании доставляют наборы продуктов, расфасованные для приготовления конкретных блюд, с подробной инструкцией. Линейка из пяти ужинов на двоих от «Яндекс.Шефа» стоит от 2,8 тыс. до 4 тыс. руб. в зависимости от состава блюд. В меню — паста, бургер, рыбные и мясные блюда. Первый заказ из пяти блюд на двоих со скидкой 45% в Elementaree обойдется в 1,8 тыс. руб. последующие — в 3,3 тыс. руб. Есть возможность заказать продукты для приготовления не только основных блюд (ragu, овощи гриль, темпура из трески и пр.), но и супов, салатов, десертов и пр. В «Шефмаркете» наборы из пяти блюд на двух человек представлены по 2,7–3,4 тыс. руб. В меню есть рыбные и мясные блюда, салаты, лапша и пр. У «Яндекс.Шефа»

СЕРВИСЫ ПО ДОСТАВКЕ РАЦИОНОВ ПИТАНИЯ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	СЕГМЕНТ	КОЛИЧЕСТВО ДОСТАВОК	СТОИМОСТЬ (ТЫС. РУБ.)
GROW FOOD	ДОСТАВКА ГОТОВЫХ РАЦИОНОВ	ШЕСТЬ ДНЕЙ	6,3-9
PERFORMANCE FOOD	ДОСТАВКА ГОТОВЫХ РАЦИОНОВ	ОДИН ДЕНЬ	1,5-2,3
«ВКУСВИЛЛ»	ДОСТАВКА ГОТОВЫХ РАЦИОНОВ	ОДИН ДЕНЬ	1-1,4
GRINDIN	ДОСТАВКА ГОТОВЫХ РАЦИОНОВ	ОДИН ДЕНЬ	1,5-3,4
JUSTFOOD	ДОСТАВКА ГОТОВЫХ РАЦИОНОВ	ПЯТЬ ДНЕЙ	6,7-8,2
«ШЕФМАРКЕТ»	ДОСТАВКА НАБОРОВ ДЛЯ ГОТОВКИ	ПЯТЬ БЛЮД*	2,7-3,4
«ЯНДЕКС.ШЕФ»	ДОСТАВКА НАБОРОВ ДЛЯ ГОТОВКИ	ПЯТЬ БЛЮД*	2,8-4
ELEMENTAREE	ДОСТАВКА НАБОРОВ ДЛЯ ГОТОВКИ	ПЯТЬ БЛЮД*	1,8-3,3

Источник: данные компаний. *На двоих.

и Elementaree есть бесплатная доставка по Москве и Санкт-Петербургу, «Шефмаркет» также работает в Нижнем Новгороде.

По словам CEO и основателя «Шефмаркета» Сергея Ашина, компания в основном ориентируется на людей, у которых есть потребность и желание готовить дома: в России это большая часть традиционных семей со средним доходом. Гендиректор «Яндекс.Шефа» Михаил Перегудов согласен, что около 60% аудитории сервиса — это семьи с детьми и жители больших городов со средним уровнем дохода.

По словам Михаила Бурмистрова, покупатели с определенными кулинарными способностями за счет подобных наборов могут сами готовить блюда, сравнимые по качеству и вкусу с ресторанными. При этом, отмечает

он, расходы на еду будут в 1,5–2 раза меньше, чем при посещении заведения общепита, а питание может быть даже разнообразнее. По словам эксперта, как правило, в ресторанах есть весьма ограниченный перечень блюд, которые заказывают постоянные клиенты. Экономия достигается в том числе потому, что в процессе готовки не остается лишних продуктов, поясняет господин Ашин. Владимир Фарафонов говорит, что во «Вкусвилле» сейчас идут внутренние исследования и споры о том, какое направление может быть более интересным потребителям: доставка полностью готовой к употреблению еды или наборов для дальнейшей готовки.

В сервисе Delivery Club все же считают наиболее перспективным рынок доставки готовых блюд из ресторанов,

поскольку он ориентирован на массового потребителя. Это позволяет быстро утолить голод, сэкономить время и обеспечивает большой выбор кухонь и блюд, перечисляют там. Кроме того, добавляют в Delivery Club, в меню обычных ресторанов тоже есть здоровое питание, которое удовлетворит потребности тех пользователей, которые следят за физической формой. В компании согласны, что потребители стараются сокращать время на бытовые нужды, но приготовление из наборов едва ли может стать для них привычкой.

Рационы будущего

По словам Владимира Фарафонова, основная аудитория сервисов по доставке готовых наборов продуктов и ингредиентов для готовки постоянно растет. Портрет потребителя будет меняться, считает он. Если сейчас среди клиентов преобладают состоятельные люди, то в будущем переходить на подобные сервисы будут и покупатели с меньшим доходом, также желающие экономить свое время, рассуждает топ-менеджер. Общий средний чек может действительно снижаться, соглашается Сергей Ашин. Кроме того, добавляет он, у потребителей появится больше возможностей по детальной настройке заказов.

Сервисы по доставке наборов для готовки становятся все более персонализированными, вторит Михаил Перегудов. Как отмечает Даниэль Гальпер, для клиентов Grow Food уже доступна возможность создания своего меню: покупатели могут самостоятельно добавлять, менять или удалять блюда из линейки питания. Просто вкусно готовить и вовремя доставлять еду уже недостаточно: у клиентов растет список требований к сервисам по доставке готового питания, говорит он.

Но, как указывают в аналитическом агентстве Data Insight, пока ни один из подобных сервисов так и не смог предложить решение, полностью устраивающее аудиторию, и со временем все они начинают терять покупателей. Основная проблема рынка доставки рационов заключается в коротком цикле работы с клиентом, полагает партнер Data Insight Федор Вирин: бизнес-модель предполагает сроки доставки в несколько месяцев или лет, на практике же с клиентом работают только один-два месяца. Лояльность к сервису невысокая, а клиенты переоценивают свою готовность питаться из наборов, заключает аналитик ●



REUTERS

ДЕНЬГИ КАДДАФИ

КОМУ ДОСТАЛИСЬ МИЛЛИАРДЫ ДИКТАТОРА

Полвека назад, в сентябре 1969 года, в Ливии была свергнута монархия. Во главе страны встал председатель Совета революционного командования Муаммар Каддафи. За 42 года правления Каддафи стал одним из богатейших жителей планеты. Куда подевались эти богатства после гибели ливийского лидера, попытались понять «Деньги».



От санкций до санкций

Ливийская экономика — это нефть. Много нефти. Первое место по доказанным запасам в Африке и девятое место в мире. В 2003 году с Ливии были сняты санкции ООН, введенные десятилетием ранее по обвинению в государственном финансировании терроризма. Освободившаяся от санкций страна получила возможность продавать свое черное золото за рубеж.

На долю нефти приходилось около 95% всех экспортных доходов Ливии. В 2006 году для вложения средств, полученных от экспорта нефти, было создано Ливийское инвестиционное управление (LIA). По экспертным оценкам, в сентябре 2010 года инвестиционный портфель LIA оценивался в \$64,2 млрд. На западе LIA называли «кошельком Каддафи». Другими «кошельками» главы государства с семьей называли Центральный банк Ливии, Иностраный банк Ливии, Ливийскую национальную нефтяную корпорацию, Ливийский африканский инвестиционный портфель. Все ливийские активы за рубежом оценивались в 2010 году в \$152 млрд.

Судья Международного уголовного суда Санджи Ммазеноно Монагенг, выписывая в мае 2011 года ордер на арест ливийского лидера, отмечала: «Каддафи не ви-

ПОЛЕЗНОЕ ДВОЙНОЕ ГРАЖДАНСТВО

В 1988 году в Нидерландах правительством Ливии и Ливийской национальной нефтяной корпорацией была зарегистрирована Oilinvest Group, объединившая ливийские активы в европейском энергетическом секторе. После покупки Oilinvest нефтеперерабатывающего завода и сети автозаправочных станций Амосо и Техасо в Италии, компания стала известна благодаря своему бренду Tamoil. В 1990-е годы Oilinvest вышла на рынки Швейцарии, Германии, Испании, Нидерландов, Кипра. Санкции, введенные против режима Каддафи в 2011 году, не помешали деятельности компании. По решению голландских властей 94,5% акций компании, принадлежащие ливийским структурам, были переданы в независимый фонд. После свержения Каддафи компания вернула Ливии, теперь 100% ее акций принадлежит ливийским властям.

дит разницы между своими личными активами и ресурсами страны». В указе президента РФ Дмитрия Медведева от 17 марта 2011 года о поддержке санкций ООН против Ливии была схожая по тону формулировка: «Ливийское инвестиционное управление находится под контролем Муаммара Каддафи и его семьи, является потенциальным источником финансовых средств для его режима».

В октябре 2011 года после убийства Каддафи газета Los Angeles Times со ссылкой на анонимные высокопоставленные источники в ливийском руководстве писала: «Муаммар Каддафи спрятал перед смертью более \$200 млрд на банковских счетах и с помощью вложений в недвижимость и ценные бумаги по всему миру... эта сумма вдвое превышает прошлые оценки западных правительств».

С состоянием в \$200 млрд Муаммар Каддафи должен был при жизни считаться богатейшим жителем планеты. Специалисты по рейтингам из журнала Forbes указали коллегам на ошибку, отметив, что упомянутые средства, которыми глава государства, скорее всего, распоряжался как король, находились на счетах госкомпаний и правительства

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Reuters, AFP,**
Владимир Рябчиков/
ТАСС, AP

страны, — средства на законных основаниях хранились в таких организациях, как Центральный банк Ливии и Ливийское инвестиционное управление.

Активы ЛИА, по официальному отчету самого фонда, в сентябре 2010 года составляли \$64,2 млрд. Из них в наличных средствах и на депозитах в Центральном банке Ливии и других банках, в том числе HSBC и Goldman Sachs, хранилось \$20,8 млрд. В акции было вложено \$7,2 млрд — в портфеле ЛИА были ценные бумаги компаний Eni, Siemens, Pearson, «Русал», «Норильский никель», BASF, Repsol, General Electric, Bayer, BP, Pfizer, AT&T, Deutsche Telecom, Vodafone, «Газпром», Citigroup, Nokia, Coca-Cola и др. В облигации было инвестировано \$3,2 млрд. В фонды прямых инвестиций было направлено \$4 млрд. Принадлежащие суверенному фонду компании, такие как Oil Invest, оценивались в \$24,7 млрд. Оставшиеся \$4,3 млрд значились в отчете как «другое». У разных вложений оказалась разная судьба.

Банковские заморозки

После введения санкций против Ливии в 2011 году в США были заморожены активы Муаммара Каддафи, его приближенных и контролируемых ими структур на сумму свыше \$34 млрд, в Великобритании — на сумму £12 млрд, в Германии, Австрии и Италии — на €6 млрд, €1,2 млрд и более чем на €1 млрд соответственно.

В четырех банках Бельгии общая сумма замороженных средств составляла около €16 млрд. Из этой суммы €14 млрд были вложены в акции компаний Eni и Finmeccanica и банка Unicredit, а €2 млрд лежали на текущем счете. Бельгийскими властями было принято решение о том, что санкции будут применяться только к замороженным активам, но не к процентам и дивидендам, начисленным после сентября 2011 года. В прошлом году журнал Politico опубликовал результаты расследования, касающегося бельгийских активов ЛИА. Выяснилось, что не попавшие под заморозку деньги в 2011–2017 годах регулярно выводились на счета ЛИА в банке Eucosleag, а оттуда уходили в банки Люксембурга и Бахрейна. Выведено было примерно €3–5 млрд. Непонятно, кто оказался их финальным получателем.

После убийства Каддафи в 2011 году Ливия контролируется двумя правительствами. Признанный ООН Переходный национальный совет (ПНС) пре-



С состоянием в \$200 млрд Муаммар Каддафи должен был при жизни считаться богачейшим жителем планеты



мьер-министра Файеза Сарраджа базируется в Триполи и контролирует часть районов на западе. Большая часть территории Ливии находится под контролем Ливийской национальной армии (ЛНА), которой командует Халифа Хафтар. В апреле 2019 года ЛНА начала наступление на Триполи, ПНС объявил о начале ответной военной операции. Если правительства в стране два, то руководителей суверенного ЛИА — трое. Одного назначил генерал Халифа Хафтар, второго — ПНС, а третий, предшественник второго, оспаривает свою отставку через суд. Кто из троих на самом деле распоряжается «наследством» Каддафи — непонятно. Подтверждая факт вывода денег Каддафи из Бельгии, нынешний руководитель ЛИА от ПНС говорит, что не знает об их дальнейшей судьбе, поскольку этим занимался его предшественник. Эксперты ООН полагают, что предоставление процентов и других поступлений в свободное пользование ЛИА является несоблюдением режима санкций.

Претенденты на право считаться главой ЛИА сумели найти общий язык в одном вопросе. Они согласились, чтобы международное объединение аудиторских и консультационных компаний BDO представляло их интересы в судебных тяжбах с крупными банками. В 2016 году ливийцы проиграли

Башир Салех Башир носил прозвище «банкира Каддафи». «Банкир» заявляет, что все рассказы о тайных счетах его бывшего шефа — выдумка

ДО И ПОСЛЕ КАДДАФИ

В 2010 году, последнем году перед свержением Муаммара Каддафи, ВВП на душу населения в Ливии составлял, по оценке Всемирного банка, \$12 120 в год. В 2018 году он равнялся \$7235.

ОТ ЛИДЕРА РЕВОЛЮЦИИ — ПРЕЗИДЕНТУ

В 2012 году французский сайт Mediapart опубликовал письмо, подписанное главой внешней разведки Ливии, согласно которому Каддафи выделил €50 млн на президентскую кампанию Николя Саркози. Деньги должны были переводиться через панамскую компанию и швейцарский банк. Обвинение в финансировании избирательной кампании президента Франции также неоднократно подтверждал обладатель французского и ливанского гражданства Зияд Такиэддин, специалист по сделкам с вооружением между Францией и странами Ближнего Востока. Зияд Такиэддин утверждал, что лично передал €5 млн Клоду Гелану, который после победы Саркози на выборах стал главой президентской администрации. Сейф-уль-Ислам Каддафи также заявлял, что у него есть сделанные спецслужбами записи разговоров, подтверждающие эту сделку.

Николя Саркози многократно отрицал эти обвинения, а в прошлом году заявил в интервью газете Le Figaro: «Эта клевета превратила мою жизнь в ад».



ВЛАДИМИР РЯБЧИКОВ / ТАСС

Не попавшие под заморозку деньги в 2011–2017 годах регулярно выводились на счета LIA в банке Euroclear, а оттуда уходили в банки Люксембурга и Бахрейна

суд американскому Goldman Sachs. Через этот банк LIA проводило сделки с высокорисковыми валютными опционами и другими финансовыми инструментами. В результате глобального финансового кризиса 2008 года девять сделок с деривативами принесли ливийцам убытки в размере \$1,2 млрд, а банку, по утверждению LIA, прибыль в размере \$200 млн. Суд принял сторону Goldman Sachs. Со следующим иском LIA повезло больше. В мае 2017 года ливийцам удалось получить в рамках внесудебной договоренности €963 млн от банка Societe Generale и трех его дочерних компаний, которых LIA обвинило в коррупционной и жульнической схеме, связанной с операциями с ценными бумагами во время того же кризиса 2008 года. По договоренности между «главами» LIA BDO будет управлять деньгами, пока они не урегулируют свои разногласия.

Наследник ближнего круга

Одним из богатых и удачливых «наследников» диктатора оказался Али Ибрагим Дабайба, входивший в ближний круг Муаммара Каддафи.

Муаммар Каддафи считал себя первым среди африканских лидеров. Если сравнивать по деньгам, то он был, безусловно, прав



AFP



Центральный банк Ливии (на фото — его штаб-квартира) считался одним из «кошельков» Муаммара Каддафи. После свержения диктатора кошелек заметно похудел

До падения режима он занимал посты мэра города Мисрата и главы Службы развития административных центров (ODAC). ODAC занималась распределением государственных контрактов на строительство объектов инфраструктуры. За 22 года в должности главы службы он заключил 3091 договор общей стоимостью в 45,4 млрд ливийских динаров (\$33 млрд). По утверждению представителей Правительства национального согласия Ливии, присвоил порядка \$6–7 млрд, получая с каждого контракта двадцатипроцентный откат. Во время гражданской войны Дабайба перешел на сторону повстанцев, оказывал финансовую поддержку боевикам Мисрата. Новые власти Ливии объявили его в розыск и заморозили его активы в стране. Сумма замороженных средств не называлась, но не все деньги Дабайба держал в Ливии. Только на Кипре у него было открыто 16 банковских счетов,



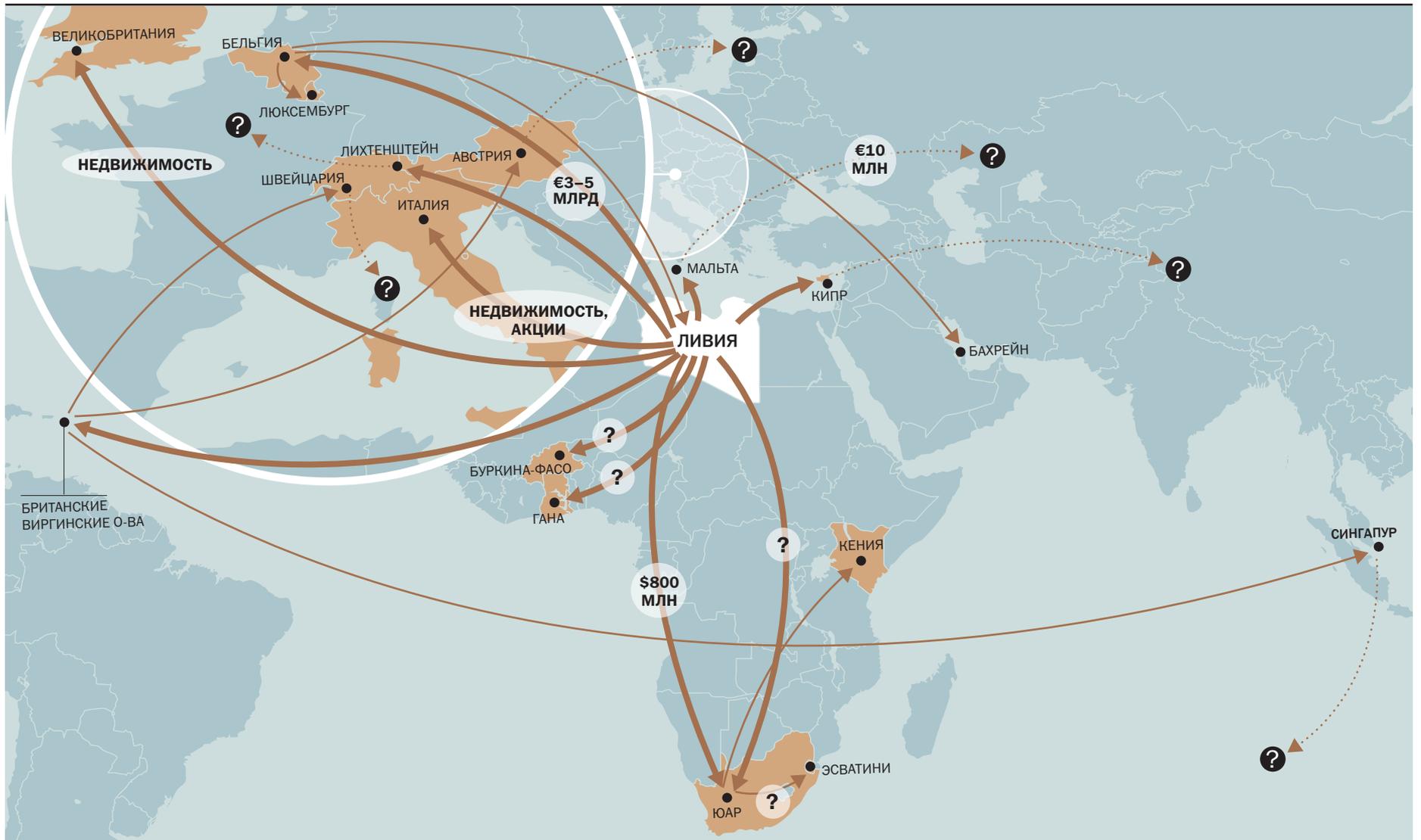
Компания Oillinvest, владеющая в Италии бензоколонками Tamoil, сумела избежать санкций и была возвращена новым властям Ливии

а на Мальте, в Лихтенштейне, Великобритании и на Британских Виргинских островах на него и его сыновей зарегистрировано более 100 компаний. Избегая преследований в Ливии, Дабайба перебрался в Великобританию, где члены его семьи, предположительно, владеют дорогостоящей недвижимостью. В прошлом году газета The Times опубликовала результаты расследования, показавшего, что одна из его фирм с Британских Виргинских островов владеет 14 квартирами в Эдинбурге и окрестностях общей стоимостью £3,2 млн и сдает их внаем.

Сотни миллионов в железных ящиках

Суверенный фонд под названием Ливийский африканский инвестиционный портфель (Libyan Africa Investment Portfolio) занимался инвестициями в основном в странах Африки к югу от Сахары и считался одним из крупнейших инвесторов на континенте. Фонд возглавлял Башир Салех Башир, кото-

КУДА МОГЛИ ПОПАСТЬ ДЕНЬГИ МУАММАРА КАДДАФИ





Мугтасим Каддафи (на фото — его встреча с госсекретарем США Хиллари Клинтон) вывел из страны не менее €10 млн, но не сумел ими воспользоваться. Он был взят в плен и казнен повстанцами в Сурте

рого в Ливии называли «банкиром Каддафи». В феврале 2011 года как Ливийский африканский инвестиционный портфель, так и сам Башир попали под санкции ООН. Активы фонда ценой в \$5 млрд были заморожены.

После битвы за Триполи между силами ПНС и сторонниками Муаммара Каддафи в августе 2011 года Башир был взят в плен. Впоследствии ему каким-то образом удалось оказаться на свободе. Группа экспертов ООН по Ливии сумела обнаружить документы, показывающие, что во второй половине 2011 года Башир Салех Башир авторизовал два крупных трансфера на общую сумму \$800 млн со счета Ливийского африканского инвестиционного портфеля в банке Standard Bank (ЮАР) на счет в CFC Stanbic Bank

в Кении. Руководство Ливийского африканского инвестиционного портфеля не смогло подтвердить, что такое движение средств имело место. В разговоре с экспертами ООН сам Башир назвал сообщения о тайных счетах Каддафи в Африке фантазией.

После освобождения из плена Башира видели во Франции, потом в Нигере, потом он снова исчез, затем появился в ЮАР, где получил статус беженца. В отношении Башира действует так называемое красное уведомление Интерпола, но, как заявил в 2013 году в парламенте ЮАР глава национальной полиции, между ЮАР и Ливией нет соглашения об экстрадиции и он не будет арестован. Поэтому бывший «банкир Каддафи» спокойно разъезжает по миру.

По данным экспертов ООН, в 2013 году представители ливийского правительства (ПНС) вели переговоры в ЮАР по приобретению у местных компаний военной техники, в том числе ударных вертолетов Rooivalk, транспортно-десантных вертолетов Огук, ракетных установок и минометов на сотни миллионов долларов. Сделка сорвалась. Источники экспертов ООН сообщали, что ее планировалось оплачивать «спрятанными» в ЮАР деньгами Каддафи.

В апреле этого года южноафриканская газета The Sunday Times со ссылкой на источники в разведке ЮАР сообщила, что в 2011 году Муаммар Каддафи передал на хранение Джейкобу Зуме (президент ЮАР с 2009 по 2018 год) деньги на сумму в 422 млн рэндов

(\$30 млн). Деньги хранились в резиденции Зумы, а позднее, по сведениям газеты, были переданы в соседнюю страну — Эсватини (бывший Свазиленд). Власти Эсватини опровергли эти сообщения, а Джейкоб Зума пригрозил газете судом.

Следы денег покойного ливийского лидера обнаруживались и в других странах африканского континента. Экспертам ООН удалось получить сведения о том, что в ряде стран Западной Африки хранится наличность, возможно принадлежащая семье Каддафи. Со ссылкой на четыре независимых источника из Буркина-Фасо эксперты ООН сообщали, что в столице этой страны группа ливийцев хранит \$560 млн в стодолларовых купюрах в железных ящиках. Частные детективы, разыскивавшие следы денег Каддафи под процент от найденного, сообщали экспертам ООН, что в столице Ганы Аккре по ситуации на 2016 год на территории представительства правозащитной организации «Комитет по защите прав человека» (CIPDH) хранились железные ящики с наличной твердой валютой и, возможно, золотом. Позднее они, вероятно, были перевезены в другую страну ●

ПРЯМЫЕ НАСЛЕДНИКИ

Мухаммад Каддафи (старший сын от недолговечного первого брака Муаммара Каддафи) при отце занимал пост главы Государственной компании почт и телекоммуникаций Ливии. Мухаммад сумел бежать из страны после революции 2011 года. В 2012 году получил политическое убежище в Омане. По сравнению со сводными братьями он может считаться относительно малообеспеченным. Нет данных о том, удалось ли ему получить хоть какую-то часть семейных денег.

Сейф-уль-Ислам Каддафи (второй сын) не занимал официальных постов в период правления отца, при этом считался одним из самых влиятельных людей в стране. Официально Сейф-уль-Ислам занимался живописью, выставка его работ в 2002–2005 годах была показана во многих странах мира. Спонсорам выставки выступали западные компании, имевшие коммерческие связи с Ливией, в том числе ABV, Agir, Bombardier, Siemens, Total. Сейф-уль-Ислам окончил Лондон-

скую школу экономики (LSE) со степенью доктора философии. Международный фонд благотворительности и развития, принадлежащий семье Каддафи, обещал LSE пожертвование в размере £1,5 млн, но до свержения Муаммара Каддафи успел перечислить только £300 тыс. После революции 2011 года он попал в плен к Зинтанским бригадам, которые отказывались выдавать его как новым властям Ливии, заочно приговорившим Сейф-уль-Ислама к смертной казни, так и Международному уголовному суду, разыскивавшему его за преступления против человечности. В 2017 году он был освобожден. В настоящее время проживает в Тунисе и намерен баллотироваться в президенты Ливии на следующих выборах. В прошлом Сейф-уль-Ислама обвиняли в том, что именно он занимался тайным переводом средств семьи Каддафи за рубеж, но доказательств этих обвинений предъявлено не было.

Саади Каддафи (третий сын) после революции 2011 года бежал в Нигер, в 2014 году был выдан Ливии. В 2015 году привлечен к суду по обвинению в незаконном лишении свободы и убийстве футболиста Башира аль-Риани. В тюрьме подвер-

гался пыткам. В 2018 году с Саади Каддафи было снято обвинение в убийстве. В Нигере Саади пытался переехать в Уганду. Необходимые для этого средства поступали на счета угандийской компании Aurelius Holdings со счетов компаний из нескольких африканских стран. Связанной с Саади сложной схемой финансовых операций с крупными суммами наличных экспертам ООН разобраться пока не удалось.

Мугтасим Каддафи (четвертый сын) был казнен в Сурте 20 октября 2011 года. Известно, что он владел тремя подставными компаниями на Мальте. После введения международных санкций против Ливии со счетов одной из них, Moncada International, в течение пяти месяцев было выведено около €10 млн. Два переводных векселя на сумму €1 млн каждый были предъявлены к оплате за пределами Мальты в неизвестном месте. Еще €5,688 млн были переведены со счета директора Moncada на счет другого частного лица, после чего следы денег затерялись. Судьбу оставшихся €2,312 млн выведенных денег выяснять не удалось. Эксперты ООН обнаружили в Италии квартиру стоимостью €5,5 млн,

купленную фирмой Diamond VIP Service SRL. Учредителями этой фирмы значатся те же лица, которые учредили связанную с Мугтасимом компанию Moncada International. Проживающая в квартире Ванесса Хесслер публично признавалась, что состояла в отношениях с Мугтасимом Каддафи. Хесслер судится с одним из учредителей Moncada, заявляя, что получила квартиру в подарок от Мугтасима, который и являлся ее настоящим владельцем. По мнению итальянских властей, нет оснований считать квартиру собственностью Каддафи, поэтому на нее не может быть наложен арест.

Ганнибал Муаммар Каддафи (пятый сын) до революции 2011 года регулярно получал переводы на суммы от 10 тыс. до 1 млн долларов и евро от четырех ливийских компаний — Mariner for Maritime Transport, Golden Delta Mariner Shipping, Diamond Delta Mariner Shipping и Um Al-Houqol, имеющих общих акционеров, руководство и место базирования. В одной из них, Mariner for Maritime Transport, он возглавлял совет директоров, а по данным из ливийских источников, являлся ее владельцем. Компания получала

основной доход от фирм, действующих в нефтегазовом секторе Ливии. При этом неизвестно, оказывала ли она какие-то услуги этим фирмам. После введения международных санкций в феврале 2011 года Mariner перестала получать деньги на свои счета. Последний перевод — на сумму €1,137 млн — датируется апрелем 2011 года. Но топ-менеджмент компании продолжает работать в многочисленных зарубежных компаниях с похожими названиями. Чем занимаются эти компании, выяснить не удалось, но через них в течение нескольких лет после свержения Каддафи-старшего проходили крупные суммы денег, исчисляемые миллионами долларов и евро.

Ничего не известно про финансовое состояние **Айши**, единственной дочери Муаммара Каддафи, проживающей сейчас в Омане. Совсем ничего не известно про шестого сына, **Сейфа аль-Араба Каддафи**. По данным ливийских властей, он погиб во время бомбардировки НАТО, по данным итальянской разведки — жив и находится за пределами Ливии. Неизвестно также, жив или мертв младший из братьев **Хаммис Каддафи**.

ПРОДЛИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

О ЧАСАХ С БОЛЬШИМ ЗАПАСОМ ХОДА

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

Для полноценной работы все наручные часы нуждаются в непрерывающемся потоке энергии. Если кварцевые механизмы работают на батарейке, способной обеспечить часы «топливом» на срок до трех лет, то механические нужно регулярно заводить вручную или с помощью системы автоматического подзавода — внутреннего вращающегося диска, так называемого балансового колеса, поворачивающегося одновременно с движениями владельца. Время, которое механические часы работают без подзавода, называется запасом хода. Обычно это 35–48 часов. Но есть и уникальные экземпляры, способные работать без остановки и погрешностей в точности показаний на протяжении одной-двух недель. Что может быть очень кстати при длительных поездках.

Считается, что количество запасных часов, необходимых для безостановочной работы механизма, зависит от индивидуальных привычек его обладателя. Для единственных часов с автоматическим подзаводом показатель запаса хода не самый важный параметр при выборе — скорее всего, их будут носить постоянно, снимать вечером и надевать утром, а значит, вращающемуся внутри диску хватит минимального запаса хода в 36 часов.

Специально для людей, которым есть о чем беспокоиться в жизни помимо бесперебойной работы наручных часов, Vacheron Constantin создали революционные Traditionnelle Twin Beat, ставшие одной из сенсаций Базельской часовой выставки нынешнего года. У этих часов есть два балансовых колеса и два режима работы — высокочастотный активный (диск вращается на частоте 5 Гц) с запасом хода в 4 дня и низкочастотный режим ожидания (частота 1,2 Гц) с максимальным запасом хода в 65 дней. Из режима ожидания часы Traditionnelle Twin Beat, которые помимо прочего обладают функцией вечного календаря, можно в любой момент переключить в активный режим и пользоваться ими как раньше, при этом вся календарная индикация будет отображаться корректно.

- 1 **Vacheron Constantin, часы Traditionnelle Twin Beat Perpetual Calendar**, 42 мм, платина, механизм с ручным подзаводом, запас хода 65 дней
- 2 **Blancpain, часы Villeret Tourbillon Volant Une Minute**, 42 мм, платина, эмаль, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 12 дней
- 3 **Paneraï, часы Luminor GMT**, 44 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 10 дней
- 4 **Bovet, часы Virtuoso IX**, 46,3 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 10 дней
- 5 **Richard Mille, часы RM 58-01 Tourbillon World Timer**, 50 мм, розовое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 10 дней
- 6 **Chopard, часы L.U.C Quattro**, 43 мм, белое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 9 дней
- 7 **Grand Seiko, часы 9R01**, 43 мм, платина, автоматический механизм с возможностью ручного подзавода, запас хода 8 дней
- 8 **Greubel Forsey, часы Double Tourbillon 30° Technique**, 47,5 мм, белое золото, механизм с ручным подзаводом, запас хода 5 дней



У часов Blancpain Villeret Tourbillon Volant Une Minute внутри работает механизм 242 с запасом хода в 12 дней, созданный на базе калибра 25, ставшего в 1996 году первым в мире турбийонным автоматическим механизмом, обеспечивающим запас хода в 8 дней. При этом размер нового механизма составляет всего 6,1 мм в высоту и 30,6 мм в диаметре.

Выносливый механизм внутри ультратонкого корпуса есть и в арсенале ювелирно-часовой компании Chopard. Часы L.U.C Quattro — гордость мануфактуры — оснащены калибром 98.01-L, изготовленным с применением запатентованной технологии, по которой две пары расположенных друг над другом заводных барабанов обеспечивают хронометру запас хода на 216 часов, а толщина механизма при этом не превышает 3,7 мм.

Десять дней без вмешательства способны проработать Paneraï Luminor GMT с индикатором второго часового пояса благодаря наличию трех балансовых дисков; Bovet Virtuoso IX — с одним диском, но за счет двукратного уменьшения числа оборотов заводной головки, необходимых для полного завода часов, без увеличения крутящего момента заводного механизма (технология с двумя патентами) и Richard Mille RM 58-01 Tourbillon World Timer с двумя дисками и инновационной системой регулирования часовой зоны.

Если вы не видите проблемы в том, чтобы раз в два дня двигать залежавшиеся на туалетном столике автоматические часы, ежедневно крутить заводную головку на часах с ручным подзаводом или вручную заново выставлять показатели на вставших часах, большой запас хода окажется для вас лишней добавленной стоимостью. Если же потребность избавиться от необходимости постоянно следить за механизмом все-таки есть, это достижение инженерной мысли будет действительно полезным. ●



mkb private bank*



От стремлений К ВОЗМОЖНОСТЯМ

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

8 800 200 51 41

private.mkb.ru

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

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