ПЕТР КАССИН

ОТ НАРОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ К СЕМЕЙНЫМ

Министерство финансов с сентября существенно скорректировало условия выпуска новых траншей облигаций федерального займа для населения.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Петр Кассин**

Начавшаяся рекламная кампания новых выпусков ОФЗ-н интересна в первую очередь не новыми условиями (они широко известны — главным отличием бумаг, продающихся с 2 сентября, является полное отсутствие банковских комиссий при их продаже и покупке), а сменой целевой аудитории. С 2017 года главным инвестором в ОФЗ-н прежнего формата были люди старшего возраста, и основным слоганом кампании были «народные облигации». Осенью 2019 года Минфин фактически заменил его на «семейные» — целевая аудитория существенно расширяется, поскольку впервые финансовое ведомство прямо адресует ОФЗ-н домохозяйствам, людям в возрасте 35–45 лет, семьям с детьми. Обстоятельства такого размещения госдолга в другой ситуации показались бы странными: министерство предлагает семьям, которым вроде бы и так есть на что потратиться, одолжить ему на срок на три года сумму от 10 тыс. до 15 млн руб. под проценты, предположительно чуть большие, чем по депозиту в крупном банке,— в ситуации, когда Минфину, в сущности, никакие займы не нужны. Во многом усилиями именно первого вице-премьера, министра финансов Антона Силуанова бюджет РФ профицитен, триллионы рублей Минфин сам сберегает в Фонде национального благосостояния, обычные ОФЗ выпускаются в основном для нужд финансового рынка. К тому же Минфин готов тратить достаточно крупные средства на рекламу ОФЗ-н. Нынешние условия покупки бумаг, отметим, максимально упрощены — это действительно новый продукт, и ждать от него имеет смысл в первую очередь комфорта для потребителей. Так, уже действующим клиентам банков, возможно, даже не придется идти за ОФЗ-н в офис кредитной организации: эти инвестиции возможны в том числе через мобильные приложения и на сайтах банков-агентов.

Ответ на вопрос «зачем?» нетривиален. Нет, финансовое министерство вовсе не намерено жестко конкурировать с крупнейшими розничными банками за клиентуру, тем более что четыре крупнейших сетевых банка РФ (Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк и Почта-банк) сами работают с ОФЗ-н. Для страны в верхней части группы стран со средним доходом Россия крайне необычна: значительное большинство ее населения, имея вполне ощутимые по среднемировым меркам доходы (сравнивать имеет смысл, например, с Турцией, Филиппинами, со странами Ближнего Востока, с Латинской Америкой — и сравнение будет в пользу России), не имеет сбережений, имеет лишь теоретическое представление о современных способах управления собственным семейным благосостоянием, а в случае, если решает наконец освоить хотя бы азы финансовой грамотности на практике — не имея опыта, или ограничивается самым простым финансовым инструментом в мире, банковскими депозитами, или немедленно пускается в такие рискованные игры, что эксперты хватаются за голову. Учиться на собственных ошибках в случае с финансовыми рынками невозможно. Статистически такие эпизоды развития финрынка в России финансовую грамотность увеличивают не больше, чем финансовые пирамиды: семье достаточно один раз хорошо погореть на «финансовом чуде», в котором сложно разобраться даже узким специалистам, чтобы еще одно-два ее поколения получили от предков завет: «Финансы не для нас».

В принципе ситуация с недоверием достаточно благополучного населения РФ к любым финансовым инструментам легко объяснима — это не только наследие «бурных 90-х» с МММ и ваучерными фондами, это еще и долгая история полупринудительных послевоенных займов СССР, и постоянные с 1970-х попытки советских властей создать в нерыночной экономике аналоги рыночных инструментов, наложившиеся потом на крах самого СССР. Тем не менее облигации в стране без рынка даже меньшая экзотика, чем рыночная экономика без населения, управляющего своим благосостоянием через сбережения.

ОФЗ-н, собственно, и есть попытка Минфина сделать очередной шаг в развитии общенационального финансового рынка — причем максимально защищенный. По такому же пути шли США в 1980-х, Аргентина в 1990-х и многие развивающиеся рынки сейчас: государство предлагает населению облигации как самый простой и надежный «кирпичик» к построению «семейного благосостояния». О долгосрочном управлении семейным благосостоянием можно говорить бесконечно долго, однако теоретическое знание почти ничего не дает: только практика позволяет повысить финансовую грамотность. Все просвещение — лишь дополнение к практическому обучению.

Обучению чему? В этом и есть цель ОФЗ-н: показать, что сбережения возможны, рациональны и выгодны. Для того чтобы «кирпичик» был максимально удобным, Минфин в 2019 году пошел на максимум уступок: условия работы с этими бумагами упрощены до предела, технологически четыре банка-агента очень продвинуты, впервые ОФЗ-н можно использовать в чуть более сложных финансовых схемах управления семейным благосостоянием, чем просто ожидание купонных выплат,— например, заем под залог приобретенных бумаг.

Из этого можно максимально безопасно пробовать строить то, чем мы пока отличаемся от домохозяйств стран «золотого миллиарда»: схему долгосрочной финансовой самостоятельности и устойчивости. Пока в России это получается лишь у сотен тысяч активных предпринимателей, но для устойчивого и глубокого финансового рынка нужны несколько миллионов обычных семей, освоивших эту азбуку на практике.

Это не произойдет ни за год, ни за три, когда будут погашены сентябрьские выпуски ОФЗ-н. Но когда это произойдет, из страны со средним доходом Россия получит шанс стать страной с доходом высоким: там почти не бывает случайно попавших территорий, зато там есть все, кто сумел освоить финансовую грамотность за пределами депозитного алфавита