деньги

№46

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 21.10.2019

ТОЛЬКО БЕЗ ДРАГИ

12 **СМОТРИМ ИННОВАЦИИ:** ЧТО, КТО, ГДЕ, ПОЧЕМУ И ПОЧЕМ

26 **УЧИМСЯ ЭКОНОМИИ** У САМОГО УСПЕШНОГО РЕФОРМАТОРА В ИСТОРИИ

30 **ПРИОТКРЫВАЕМ ТАЙНЫ** САМОГО ЗАГАДОЧНОГО БАНКА РОССИИ

49 **БЛОКИРУЕМ ТЕЛЕФОННЫХ МОШЕННИКОВ** ДЕШЕВО И СЕРДИТО

52 **ПОГРУЖАЕМСЯ В «КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ»** СПЕРВА — РАЗУМОМ, ЗАТЕМ — ЧУВСТВАМИ

54 **ПОКУПАЕМ НАБОР ДЛЯ ШАМПАНСКОГО** ПО ЦЕНЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

62 **КОПИМ НА БИЛЕТ** НА НОВОГОДНИЙ САМОЛЕТ

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

Съемка проведена в Русском музее

HENDERSON

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ…

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

На чем лучше учиться — на ошибках или успехах? Эта дискуссия среди быстро множащихся в наши дни гуру политики, экономики и финансов со временем начинает напоминать вечный вопрос о том, что было первым — курица или яйцо. Без ошибок — не бывает успеха, а успех не бывает без ошибок. И тот и другой опыт в теории вроде бы как и важен. На практике же, изучая чужой успех, обычно учишься исключительно на своих ошибках. А еще на практике — ошибки совершают одни, а исправляют — совсем другие. К примеру, что и кто довел США до Великой депрессии 90 лет назад, многим известно. Кто и как выводил из кризиса — знают немногие. Ошибки исправляют обычно люди внешне совсем неяркие. Исправляют неспешно и тихо. К таким тихим героям российской истории можно отнести Егора Францевича Канкрина — министра финансов, что двести лет назад тихо восстановил экономику страны после наполеоновских войн, тихо провел грандиозную денежную реформу, подготовил отмену крепостного права, а еще — тихо финансировал Пушкина. О нем, героях Великой депрессии и героях нашего времени вы можете прочесть в этом номере «Денег». Если даже не разбираетесь в экономике и финансах, у этих людей стоит поучиться мужеству, терпению и скромности.

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: GETTY IMAGES

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

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

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№46
21.10.2019

ЦЕНА СЛОВ
6 **ТУРЕЦКИЕ ИНТЕРВЕНЦИИ**
В МИНУВШЕМ МЕСЯЦЕ ГЕОПОЛИТИКА ПРЕПОДНЕСЛА МИРОВЫМ РЫНКАМ НОВОЕ ИСПЫТАНИЕ

ТРЕНД
8 **ИСЖ ОТСТАЛО ОТ РЫНКА**
ОБЪЕМЫ ПРЕМИЙ СНИЖАЮТСЯ ПОД НАДЗОРОМ ЦБ

ТЕМА НОМЕРА
10 **ТЕРАПИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ**
СТАТИСТИКА ПОДТВЕРЖДАЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПОСОБНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ВОСПРОИЗВОДИТЬ ИННОВАЦИИ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ
14 **БЮДЖЕТ СДЕРЖЕК И ПРОТИВОВЕСОВ**
ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОДГОТОВИЛО ФИНПЛАН НА ТРЕХЛЕТКУ
16 **РЕПОКАЛИПСИС СЕГОДНЯ**
О ПРОБЛЕМАХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК И ДОЛЛАРОВОЙ ЛИКВИДНОСТИ
22 **ИНВЕСТОРЫ ПРОДОЛЖАЮТ БЕГ**
ОТТОКИ ИНВЕСТИЦИЙ НАБЛЮДАЮТСЯ НА РЫНКАХ КАК РАЗВИВАЮЩИХСЯ, ТАК И РАЗВИТЫХ СТРАН
24 **СТРАТЕГИЯ ЗАМЕЩЕНИЯ**
КОРПОРАЦИИ И ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПРИХОДЯТ НА СМЕНУ НЕРЕЗИДЕНТАМ
26 **ГЛУБОКИЙ ЭКОНОМ**
КАК НЕМЕЦ СТАБИЛИЗИРОВАЛ РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

СВОИ ДЕНЬГИ
30 **«ПРЕИМУЩЕСТВО НЕ У ТОГО, КТО РАНЬШЕ ПОБЕЖАЛ, А У ТОГО, КТО ДОБРАЛСЯ ДО ФИНИША»**
КАК ГАЗПРОМБАНК РЕАЛИЗУЕТ МАСШТАБНЫЙ ПРОЕКТ ПО ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ЗАМПРЕД ГАЗПРОМБАНКА ДМИТРИЙ ЗАУЭРС
35 **ОТ НАРОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ К СЕМЕЙНЫМ**
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ С СЕНТЯБРЯ СУЩЕСТВЕННО СКОРРЕКТИРОВАЛО УСЛОВИЯ ВЫПУСКА НОВЫХ ТРАНШЕЙ ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
36 **ПОТЕРЯННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ**
ОКТЯБРЬ ОКАЗАЛСЯ ПРОВАЛЬНЫМ МЕСЯЦЕМ ДЛЯ ОСНОВНЫХ КЛАССОВ АКТИВОВ
38 **«БАНК НЕ ДОЛЖЕН ЗАПОЛНЯТЬ СОБОЙ ЛИЧНОЕ ВРЕМЯ КЛИЕНТА»**
КАК УВЕЛИЧИВАТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТА И СРОК ЕГО ЖИЗНИ В БАНКЕ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С ПРЕМИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА КИРИЛЛ МАТВЕЕВ
40 **ДЕДОЛЛАРИЗАЦИЯ ДЕПОЗИТОВ**
СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛЮТНЫХ ВКЛАДОВ БАНКАМ НЕ ГРОЗИТ
42 **ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА И ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА**
КАК МЕНЯЛОСЬ ОТНОШЕНИЕ ЦБ К ИНДУСТРИИ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ФОНДОВ, РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО БИЗНЕСУ УК «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» ЕКАТЕРИНА ЧЕРНЫХ
44 **ЗА ГРАНИЦЫ ЭКСПОРТА**
КАК РЕШАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ КОМПАНИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ
46 **ПОТОКИ ДОБРА**
КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ
49 **У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН**
ПОЧЕМУ ЗВОНКИ ОТ МОШЕННИКОВ УЧАСТИЛИСЬ
52 **ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ ВЫРАСТУТ СИСТЕМНО**
РСПП ПРЕДЛАГАЕТ ОБЪЕДИНИТЬ КРЕАТИВНЫЕ ОТРАСЛИ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ
54 **ЦЕНА РОСКОШИ**
СКОЛЬКО СТОЯТ УДОБСТВА ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЕЙ
58 **«ХРАНИЛИЩЕ BIG DATA ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ СЛОЖНЕЕ СКЛАДА IKEA»**
ОСНОВАТЕЛЬ АГЕНТСТВА ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА «АЭРОКЛУБ» ДЕНИС МАТЮХИН О ТОМ, КАК РАБОТА С БОЛЬШИМИ ДАННЫМИ МЕНЯЕТ БИЗНЕС И ЛЮДЕЙ
60 **ОТПУСК БЕЗ ПРОБЛЕМ**
КАК ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ЗА ИСПОРЧЕННЫЙ ОТДЫХ
62 **НОВЫЙ ГОД БЕЗ МОРЯ**
В ЭТОМ ГОДУ ТУРИСТЫ ПЛАНИРУЮТ ЭКСКУРСИОННЫЕ ПОЕЗДКИ ИНАЧЕ
63 **МЕДЛЕННОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ**
СПРОС НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ РАСТЕТ
64 **ЛОКОМОТИВ ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ**
НОВЫЕ КВАРТИРЫ РАЗГОНЯЮТ ЦЕНЫ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ

STORY
66 **ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ — 90** В ЧЕМ БЫЛА ПРИЧИНА КРУПНЕЙШЕГО КРИЗИСА В ИСТОРИИ

СТИЛЬ
71 **НЕЗЕМНАЯ КРАСОТА** О ЧАСАХ С ЦИФЕРБЛАТОМ ИЗ МЕТЕОРИТА

La Datcha Tinkoff Collection

Дизайнерские шале на лучших курортах Трех Долин от Олега Тинькова

La Datcha

LADATCHA.COM

Tinkoff Collection — активный отдых с первоклассным уровнем комфорта

Есть места, куда хочется возвращаться каждый год вместе с семьей и друзьями. Это места, где активный отдых сочетается с высоким уровнем комфорта. В домах Tinkoff Collection вы поверите, что комфорт, стиль и активный отдых легко совместимы.

«Ля Дача Валь-Торанс» — шале, построенное прямо на трассах самого высотного горнолыжного курорта Европы с кухней от шефа с тремя звездами Мишлен.

«Ля Дача Куршевель» — уютное шале у горнолыжных трасс для любого уровня катания, превосходная винная карта и лучшие рестораны в пешей доступности.

Tinkoff Collection также включает дом в Астрахани для первоклассной рыбалки вдали от городской суеты и палаццо в Форте-деи-Марми для велопрогулок и пляжного отдыха на побережье Тирренского моря.

реклама

ВАЛЬ-ТОРАНС И КУРШЕВЕЛЬ
+ 33 (0)6 84 75 44 69
abdel@ladatcha.com

АСТРАХАНЬ
+ 7 921 313 79 77
s.podolsky@ladatcha.com

ФОРТЕ-ДЕИ-МАРМИ
+ 39 347 862 09 67
roberta@ladatcha.com

ТУРЕЦКИЕ ИНТЕРВЕНЦИИ

В минувшем месяце геополитика преподнесла мировым рынкам новое испытание: Турция развернула боевые действия в приграничных районах Сирии. О намерении провести военную операцию против курдских формирований за неделю до ее начала предупреждал президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган, но тогда рынки не поверили.

Реализация обещаний Анкары вызвала очередное снижение аппетита к риску у инвесторов на фоне яростной критики со стороны политиков Востока и Запада. С наиболее жесткими заявлениями, как обычно, выступил президент США Дональд Трамп, пообещав в случае «неправильного поведения» «уничтожить экономику Турции». Словесные интервенции американского лидера вызвали обвал курса турецкой лиры на 2,5%, за неделю военных действий потери составили свыше 4%.

Причин для более значительной распродажи инвесторы не видят и ждут развития событий и большей конкретики относительно мер, которые может принять Вашингтон в отношении Анкары. На рынках надеются, что при посредничестве Москвы стороны конфликта смогут найти выход из сложившейся ситуации •

ГЛАВА ЕЦБ

МАРИО ДРАГИ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)

«ВЫ ПОМНИТЕ, ЧТО Я ГОВОРИЛ, ЧТО РАССМАТРИВАЮТСЯ ВСЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ОНИ ГОТОВЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ. ЧТО Ж, СЕГОДНЯ МЫ ЭТО СДЕЛАЛИ».

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

АБДЕЛЬ АЗИЗ БЕН САЛЬМАН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В ДЖИДДЕ)

«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ДНЯ МЫ ОГРАНИЧИЛИ УЩЕРБ И ВОССТАНОВИЛИ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПРОИЗВОДСТВА, ПОТЕРЯННОГО В РЕЗУЛЬТАТЕ ЭТОЙ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ АТАКИ».

AP

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В СВОЕМ TWITTER-АККАУНТЕ)

«КАК Я ТВЕРДО ЗАЯВЛЯЛ РАНЬШЕ И СЕЙЧАС ЛИШЬ ПОВТОРЮ, ЕСЛИ ТУРЦИЯ СДЕЛАЕТ ЧТО-ЛИБО, ЧТО В СООТВЕТСТВИИ С МОЕЙ ВЕЛИКОЙ НЕПРЕВЗОЙДЕННОЙ МУДРОСТЬЮ БУДЕТ ПЕРЕХОДИТЬ ГРАНИЦЫ, Я ПОЛНОСТЬЮ УНИЧТОЖУ И РАЗРУШУ ЭКОНОМИКУ ТУРЦИИ, КАК УЖЕ ДЕЛАЛ ЭТО РАНЬШЕ».

REUTERS REUTERS

12 сентября

КУРС ЕВРО ВЫРОС К ДОЛЛАРУ США НА 1,2%, ДО $1,106

17 сентября

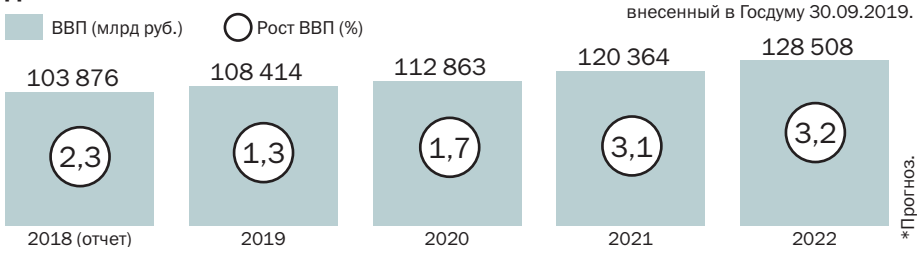
СТОИМОСТЬ БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ МАРКИ BRENT УПАЛА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 5%, ДО $65 ЗА БАРРЕЛЬ

7 октября

КУРС ТУРЕЦКОЙ ЛИРЫ УПАЛ НА 2,6%, ДО 5,8 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

ДИНАМИКА РОСТА ВВП РОССИИ*

Источник: законопроект правительства, внесенный в Госдуму 30.09.2019.



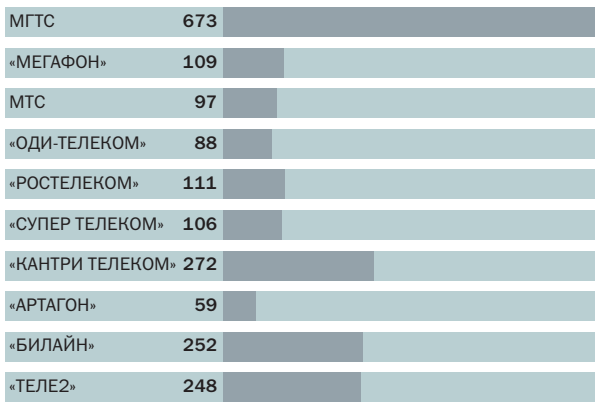
ЭКОНОМИКУ УСКОРЯТ

После прогнозируемого в этом году замедления роста ВВП до 1,3% (с 2,3% в 2018 году) эксперты правительства ожидают роста до 3,1% в 2021 году и 3,2% в 2022-м. Судя по оценкам Всемирного банка, прогнозируемый показатель вполне может оказаться выше среднемирового (в 2018-м — 3%), как и обещал пару лет назад российский президент. Именно эти параметры заложены в новый проект госбюджета, что 30 сентября был представлен правительством в Госдуме.

ПОДРОБНЕЕ О ПАРАМЕТРАХ ГОСБЮДЖЕТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БЮДЖЕТ СДЕРЖЕК И ПРОТИВОВЕСОВ» НА СТРАНИЦЕ 14.

СТАТИСТИКА ПО ЧИСЛУ ЖАЛОБ НА ЗВОНКИ МОШЕННИКОВ НА ТЕЛЕФОНЫ РАЗНЫХ ОПЕРАТОРОВ (АВГУСТ—СЕНТЯБРЬ 2019 ГОДА)

Источник: ЦБ.



КАК БОРОТЬСЯ С НОВЫМИ ВИДАМИ ВЫМОГАТЕЛЬСТВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН» НА СТРАНИЦЕ 49.

СМАРТФОНЫ АТАКУЮТ

Самое большое число официальных обращений с жалобами на атаки мошенников на мобильные телефоны зафиксировано у абонентов МГТС, следует из данных ЦБ. В августе—сентябре зафиксировано 673 жалобы. На втором месте — провайдер «Кантри телеком» с 272 заявками от потерпевших. На третьем — «Билайн» с 252 сигналами от пострадавших. Судя по валу жалоб в соцсетях, атак По данным «Лаборатории Касперского», в 2019 году спам-звонки ежемесячно получали примерно три из четырех (72%) владельцев смартфонов в России. Чаще всего спамеры звонят в четверг и пятницу, в интервале между 16 и 18 часами.

AP

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(В ХОДЕ КОНФЕРЕНЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ЭКОНОМИКИ БИЗНЕСА)

«Я И МОИ КОЛЛЕГИ В СКОРОМ ВРЕМЕНИ ОБЪЯВИМ О МЕРАХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА РЕЗЕРВОВ».

8 октября

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1%, ДО $1505 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

REUTERS

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО СОВЕТА

ДОНАЛЬД ТУСК

(В ИЗДАНИИ THE GUARDIAN)

«Я ПОЛУЧИЛ ОБНАДЕЖИВАЮЩИЕ СИГНАЛЫ ОТ (ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА ИРЛАНДИИ ЛЕО ВАРАДКАРА.— **„ДЕНЬГИ“**) В ОТНОШЕНИИ ТОГО, ЧТО СДЕЛКА (МЕЖДУ ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ И ЕС ПО „БРЕКСИТУ“.— **„ДЕНЬГИ“**) ВОЗМОЖНА».

10 октября

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОБЛИГАЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАЙМА РОССИИ ОПУСТИЛАСЬ НА 0,14 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА, ДО 6,68%

ПЕТР КОВАЛЕВ / ТАСС

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(В КУЛУАРАХ FINOPOLIS В СОЧИ)

«МЫ СЕЙЧАС ВИДИМ, ЧТО УЖЕ ФАКТИЧЕСКАЯ ИНФЛЯЦИЯ И УСТОЙЧИВЫЕ ТРЕНДЫ В ИНФЛЯЦИИ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПОЗВОЛЯТ НАМ ОСЛАБЛЯТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ МЫ ПРЕДПОЛАГАЛИ РАНЬШЕ».

11 октября

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 1,7%, ДО $1,2647

AP

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

«МЫ ПРИШЛИ К ДОГОВОРЕННОСТЯМ (С КИТАЕМ.— **„ДЕНЬГИ“**), ВПОЛНЕ ГОДНЫМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ БЫТЬ ПОДПИСАННЫМИ. КАК ВЫ ЗНАЕТЕ, МЫ ВСЕ СОБЕРЕМСЯ В ЧИЛИ НА БОЛЬШОМ САММИТЕ. МОЖЕТ, ЭТО БУДЕТ ТАМ».

11 октября

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА СНИЗИЛАСЬ НА 1,4%, ДО $1474 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕМЬЕРА ГОССОВЕТА КНР

ЛЮ ХЭ

(СООБЩИЛО АГЕНТСТВО «СИНЬХУА»)

«НА ОСНОВЕ ВАЖНОГО КОНСЕНСУСА ГЛАВ ДВУХ ГОСУДАРСТВ СТОРОНЫ ПРОВЕЛИ ОТКРОВЕННОЕ, ЭФФЕКТИВНОЕ И КОНСТРУКТИВНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ ВЗАИМНЫЙ ИНТЕРЕС. ОНИ ДОСТИГЛИ СУЩЕСТВЕННОГО ПРОГРЕССА».

REUTERS

12 октября

КУРС ЮАНЯ ВЫРОС НА 0,6%, ДО 7,04 CNY/$

КОРОЛЕВА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

ЕЛИЗАВЕТА II

(В РЕЧИ ПЕРЕД БРИТАНСКИМ ПАРЛАМЕНТОМ)

«ПРИОРИТЕТОМ МОЕГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ВСЕГДА БЫЛО ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫХОДА ВЕЛИКОБРИТАНИИ ИЗ ЕС 31 ОКТЯБРЯ».

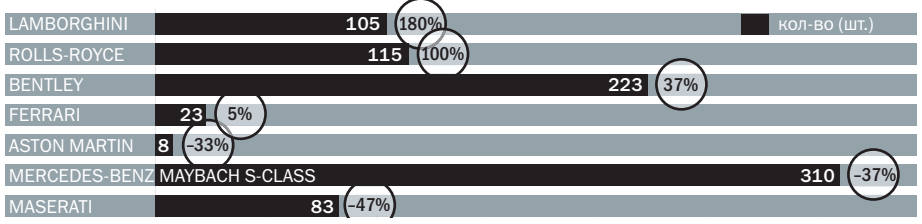
PA IMAGES / ТАСС

14 октября

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 1%, ДО $1,265

ЛЮКСОВЫЕ АВТОМОБИЛИ С САМОЙ ВЫСОКОЙ И САМОЙ НИЗКОЙ ДИНАМИКОЙ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОДАЖ В РОССИИ (ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА)

Источник: «Автостат».



РОСКОШЬ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В этом году в России вырос спрос на роскошные автомобили, утверждает «Автостат». По данным за восемь месяцев текущего года, продажи Lamborghini выросли в 2,8 раза, Rolls-Royce — в 2 раза, Bentley — на 37%, Ferrari — на 5%. Падение продаж на 47% и 33% показали соответственно Maserati и Aston Martin. На 36% стали реже покупать Maybach — модель Mercedes-Benz Maybach S-Class.

СКОЛЬКО СТОЯТ ДЕВАЙСЫ ДЛЯ СУПЕРДОРОГИХ МАШИН, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЦЕНА РОСКОШИ» НА СТРАНИЦЕ 54.

ЦЕНА НОВОГОДНИХ АВИАПЕРЕЛЕТОВ В 2019 ГОДУ

Источник: OneTwoTrip.

ДОРОЖАЕТ НОВЫЙ ГОД

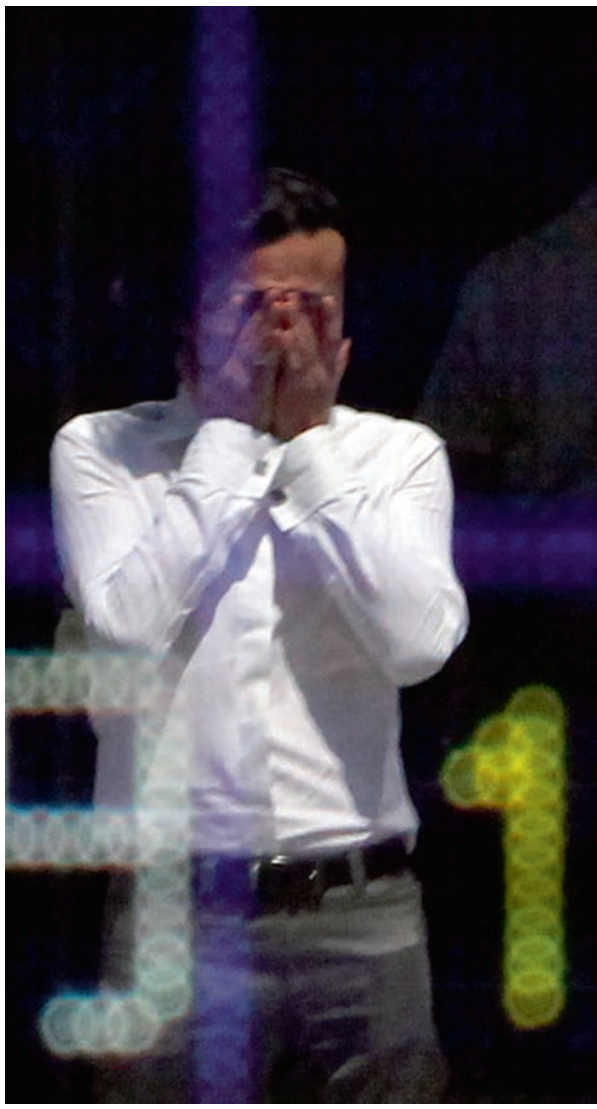
В ближайшие новогодние праздники одним из самых востребованных направлений для путешественников станет Таиланд. Цены на авиаперелет туда увеличились примерно на 13,5% в сравнении с прошлым сезоном и, по подсчетам OneTwoTrip, достигли 120 266 руб. (туда и обратно). Из новогодних направлений меньше стоит даже перелет в США (110 808 руб.). На третьем месте в рейтинге самых дорогих новогодних перелетов — Франция (93 869 руб.).

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕНАХ ЗИМНЕГО ОТДЫХА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НОВЫЙ ГОД БЕЗ МОРЯ» НА СТРАНИЦЕ 62.

ИСЖ ОТСТАЛО ОТ РЫНКА

ОБЪЕМЫ ПРЕМИЙ СНИЖАЮТСЯ ПОД НАДЗОРОМ ЦБ

После трех лет стремительного роста в 2019 году начался спад на рынке страхования жизни из-за снижения спроса на инвестиционное страхование. По итогам первого полугодия объем премий в сегменте ИСЖ составил 92,3 млрд руб., что на треть ниже прошлогоднего показателя. Сказываются агрессивный рост рынка прошлых лет, не очень успешные результаты инвестирования, а также повышение надзорной нагрузки.



Страхование жизни, выступавшее в предыдущие три года единственным драйвером роста страхового рынка, в 2019 году просело. По данным ЦБ, в первом квартале сборы страховщиков жизни сократились по сравнению с тем же периодом 2018 года на 7,6%, до 85,24 млрд руб., во втором квартале опустились уже на 13,2%, до 98,46 млрд руб. Основной причиной падения стало уменьшение поступлений со стороны инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Взносы в этом сегменте упали за полугодие на треть, до 92,3 млрд руб., свидетельствуют оценки Всероссийского союза страховщиков (ВСС).

В предыдущие годы объем собираемых страховых премий по ИСЖ ежегодно рос более чем на 50% и в 2018 году достиг пикового значения почти 300 млрд руб. В результате столь агрессивного повышения была исчерпана база клиентов ИСЖ. По словам гендиректора «Сбербанк Страхование жизни» Алексея Леоненко, инвестиционное страхование не массовый продукт. Минимальный порог вхождения в ИСЖ в Сбербанке — 300 тыс. руб., но в большинстве случаев его оформляют люди со свободными средствами 1–3 млн руб. «За предшествующие годы динамичного роста инвестиционного страхования жизни целевая аудитория в значительной степени охвачена»,— считает господин Леоненко.

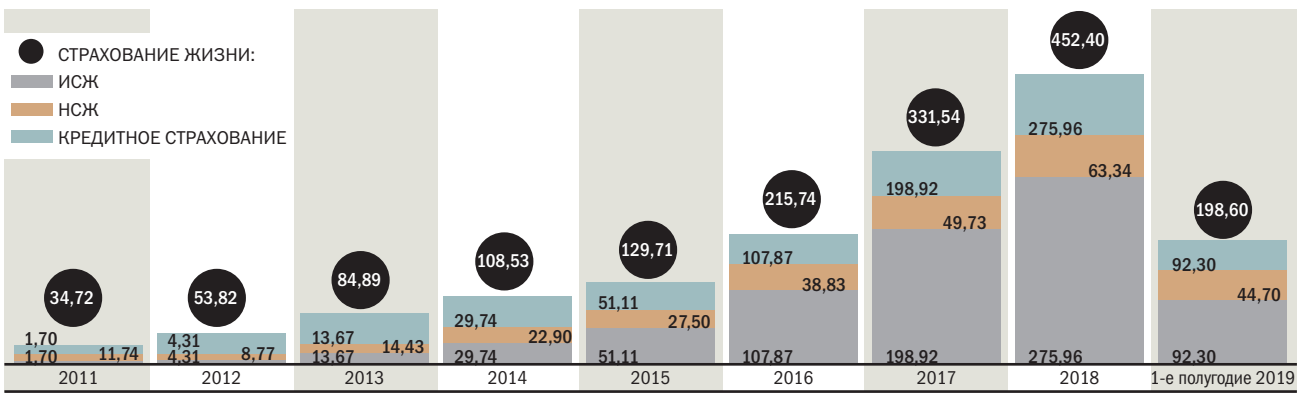
Основной же причиной падения премий ЦБ и участники рынка называют неудовлетворенность страхователей результатами инвестирования ИСЖ. По статистике ЦБ, по договорам, которые завершились в первом квартале 2019 года, средняя доходность трехлетних договоров составила 1,3%, пятилетних — 2,9%. За это же время инфляция составила соответственно 4% и 7,3%. Тем самым страховые продукты продемонстрировали отрицательную реальную доходность. «Продукты, созданные на раннем этапе становления ИСЖ,— участие в росте корзины акций — не оправдали ожиданий инвесторов. Они фактически позволяли зарабатывать только банкам»,— считает генеральный директор «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов.

Усугублялась ситуация возросшей в 2018 году волатильностью на российском фондовом рынке на фоне усиления санкционного давления на Россию. В марте прошлого года Великобритания в связи с «делом Скрипалей» выслала группу российских дипломатов. Аналогичные шаги осуществили Вашингтон, Оттава и 17 европейских столиц. В апреле Минфин США ввел санкции в отношении российских бизнесменов и их компаний, в августе группа сенаторов внесла в Конгресс США законопроект о новых антироссийских санкциях, с дополнительными ограничениями выступил Госдеп. В таких условиях в апреле и в августе на российском рынке происходил обвал облигаций, акций и курса рубля. «Волатильность, торговые и валютные войны неблагоприятно сказались на доходности абсолютного большинства инвестиций, а это, как показывает мировая практика, всегда ведет к спаду инвестиционной активности граждан годом позже»,— отмечает финансовый директор СК «Росгосстрах Жизнь» Валерий Смирнов. «Спрос на инвестиционные продукты очень четко повторяет динамику фондовых рынков, именно это мы сейчас наблюдаем»,— отмечает господин Леоненко.

Определенную роль в сжатии рынка сыграло улучшение информированности граждан об особенностях продуктов инвестиционного страхования жизни. В мае вступил в силу разработанный ВСС стандарт защиты прав потребителей страховых услуг, который накладывает на страховые компании ответственность за действия страховых агентов, принимающих заявления о расторжении договоров в период охлаждения. В апреле вступило в силу указание Банка России о минимальных требованиях при заключении договора инвестиционного страхования жизни. По словам Валерия Смирнова, изменения регу-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Reuters**

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ Источники: ЦБ, ВСС, insur-info.ru.



REUTERS

лирования повлияли прежде всего не на клиентов, а на банки, так как процесс продажи ИСЖ стал сложнее. «Клиентским менеджерам банков стало сподручнее предлагать клиентам альтернативные инвестиционные решения от брокеров и управляющих компаний. У таких продуктов требования по раскрытию информации гораздо более лояльные, хотя 100-процентная защита капитала клиента, как в ИСЖ, есть не всегда»,— отмечает Валерий Смирнов.

Активнее банки стали предлагать не только альтернативные инвестиционные продукты, но и накопительное страхование жизни (НСЖ), доходность которого менее волатильна по сравнению с ИСЖ. По данным ВСС, за полугодие премии по НСЖ достигли 44 млрд руб., что на 55% больше, чем годом ранее. «В условиях нестабильности фондовых рынков люди начинают чаще выбирать продукты не с инвестиционной составляющей, а те, которые помогают сохранить средства и накопить на разные цели — будущее образование детей, покупку квартиры к совершеннолетию или загородного дома после выхода на пенсию, формирование финансового резерва для комфортной жизни по окончании трудовой карьеры и так далее»,— отмечает Алексей Леоненко.

До конца года участники рынка ожидают дальнейшего падения объема ИСЖ. По словам Андрея Дроздова, рост продолжится только в отдельных направлениях ИСЖ (купонные на индексы), а также за счет накопительного страхования жизни и рискового страхования от критических заболеваний и смерти. «На развитых рынках страхования жизни основная доля продаж приходится именно на накопительное, а не инвестиционное страхование жизни. И наш рынок постепенно тоже приближается к такой же структуре»,— отмечает Алексей Леоненко.

Большие надежды в отрасли возлагают на появление в России долевого страхования жизни (ДСЖ). Главное отличие ДСЖ от предлагаемых сейчас страховых продуктов заключается в том, что фиксированная сумма полагается только в случае смерти страхователя, тогда как во всех остальных случаях страховая сумма будет напрямую зависеть от результатов инвестирования страховщика. «Пока вся индустрия движется крайне медленно в сторону данного продукта. А жаль — мы отстаем от мировых рынков в этом плане. Сейчас множество агентов западных и азиатских страховых компаний жизни предлагают эти продукты в России. В результате деньги уходят весьма сомнительным неизвестным страховщикам жизни в офшорах, естественно, без надзора нашего ЦБ»,— отмечает господин Дроздов. Валерий Смирнов не исключает восстановления ИСЖ в 2020 году, поскольку сейчас базовые активы снова демонстрируют отличную динамику по доходности ●

В ОЖИДАНИИ РЕНЕССАНСА

ВЛАДИМИР ТУРАЕВ,
руководитель по развитию ИСЖ СК «Росгосстрах Жизнь»

Если вы клиент банка и обращаетесь за консультацией по личному финансовому портфелю, да даже и просто открываете или пролонгируете свой вклад, менеджеры предоставят вам широкий выбор разных инвестиционных решений. С большой вероятностью среди них будет и ИСЖ — инвестиционное страхование жизни.

Если вы активно следили за предложениями на финансовом рынке только последние несколько лет, то вас, возможно, удивит, что еще в 2009 году ИСЖ не существовало вообще, ведь с 2016 года ИСЖ получило повсеместное распространение, а в 2017 году в ИСЖ пришло около 700 тыс. клиентов с 250 млрд руб. взносов, что превышает, например, объемы привлечений индивидуальных инвестиционных счетов за 2015–2017 годы их действия. ИСЖ стало самым стремительно растущим сегментом не только в страховании, но и в сравнении с другими финансовыми продуктами.

Однако с конца 2018 года ситуация изменилась — теперь рынок пребывает не в лучшей форме. В прошлом году информационный фон пестрил сообщениями о низкой доходности у клиентов по завершенным договорам и о качестве продаж в банках, которые пробовали предлагать ИСЖ как депозит. Означает ли это, что рынок исчерпал свои возможности? Или же нет и можно ждать ренессанса?

Из-за малых объемов рынка и ограниченности доступных инструментов в ИСЖ 2010–2012 годов использовались алгоритмические стратегии, основанные на российских биржевых инструментах. Выбор стратегий был совсем невелик — индекс РТС и золото, которые демонстрировали не лучшую динамику на фоне роста курса доллара. Вот и ответ на вопрос, почему доходности по первым полисам не оправдали ожидания инвесторов.

В 2013–2014 годах с ростом объемов рынок ИСЖ заинтересовал иностранные банки, которые начали предлагать структурированные инвестиции по всему миру. В итоге на смену алгоритмическим стратегиям пришли опционы, и клиентам стали предлагать огромный выбор стратегий для инвестирования: акции технологических компаний, фармацевтики, потребительского сектора, индексы, в том числе создаваемые специально для страховщиков.

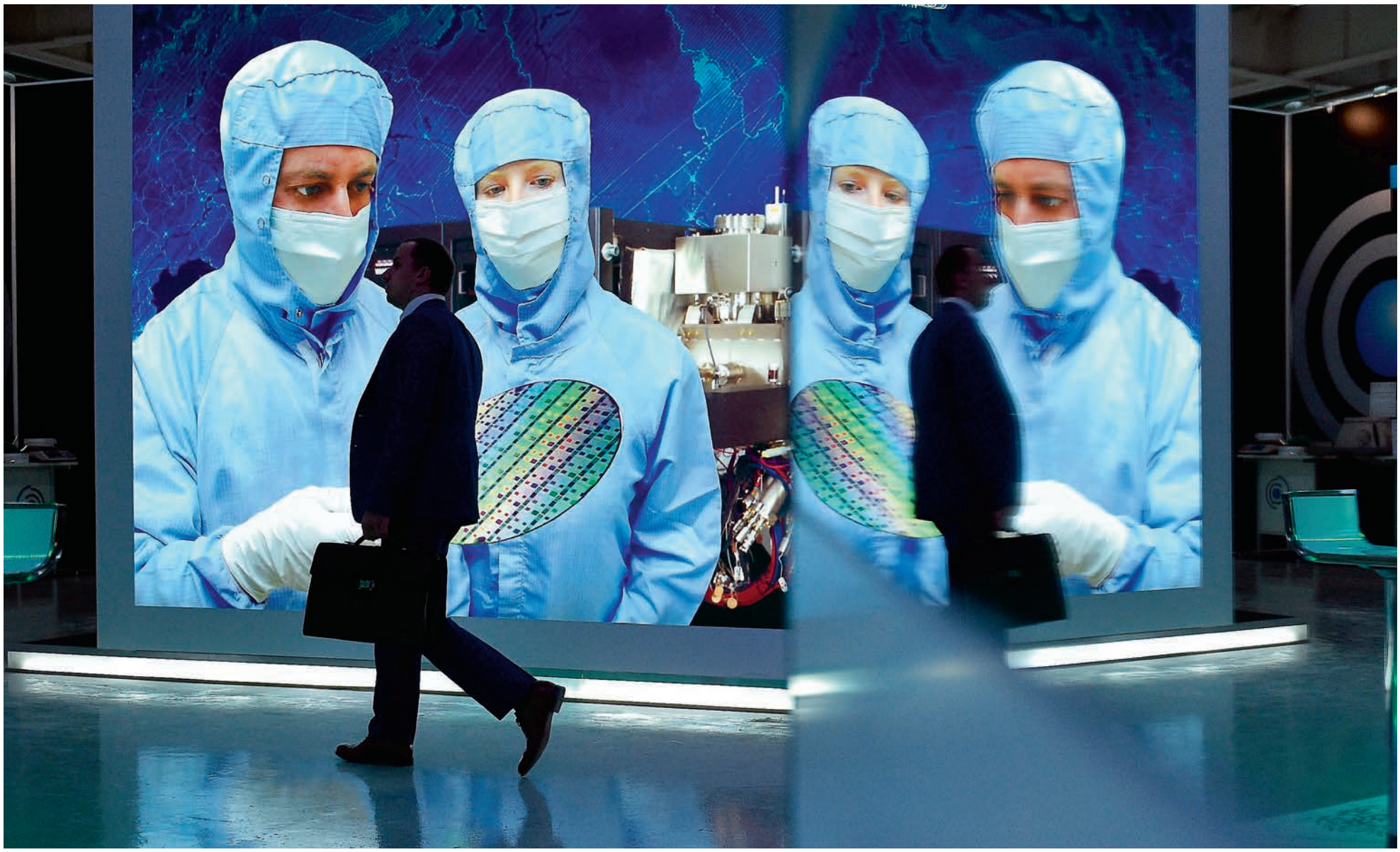
Говорить о том, что ИСЖ исчерпало себя, преждевременно. Во-первых, текущий год отыграл существенное падение фондовых рынков второй половины 2018 года. Не только ИСЖ, но и многие инвестиционные продукты сейчас показывают достойные результаты по доходности. Вместе с тем важно помнить, что любой инвестиционный договор заключается на определенный срок и финальная доходность будет известна только в конце и не всегда соответствовать промежуточным результатам.

Страховые компании также не стояли на месте, а совершенствовали свои предложения. В основном они фокусировались на идее увеличения частоты контактов с клиентом. В классическом ИСЖ вы один раз вкладываете деньги. В следующий раз приходите, чтобы получить выплату. Если вам непонятен продукт или не устраивает работа стратегии, получается, копится негативный настрой. Теперь ситуация меняется. Появились купонные ИСЖ — с периодическими отчислениями один раз в год или ежеквартально. Согласно нашей статистике, доля продаж таких стратегий возросла практически в два раза с начала этого года.

Помимо структуры выплат дохода меняется и структура взносов. Ограничение классического ИСЖ в том, что «порог входа» довольно высок (от 100 тыс. руб.) и деньги инвестируются одномоментно. Получается, если у вас еще нет сбережений, но есть регулярный доход и желание эти сбережения сформировать, продукт вам не подходит. А к такой категории относится большинство молодых людей, обладающих и риск-аппетитом, и интересом к инвестициям. Рынок нашел решение, предложив ИСЖ с регулярными взносами, фактически — «ИСЖ в рассрочку».

Наконец, и качество продаж ИСЖ существенно выросло, тем более что на сегмент обратил пристальное внимание Банк России и принял серьезные меры, в числе которых — обязательное сертифицирование финансовых консультантов. Впрочем, не стоит игнорировать подробное ознакомление с ключевыми условиями заключаемого договора. Важно при выборе инвестиционной стратегии учитывать не только ее прошлую доходность, но и потенциал выбранного направления.

Таким образом, мы ждем нового витка развития ИСЖ, которое по-прежнему остается действенным финансовым инструментом и для диверсификации портфеля, и для первого знакомства с инвестициями. Мировая практика доказала: получить доходность, превышающую инфляцию на долгосрочном горизонте, возможно только на фондовом рынке, ИСЖ — один из путей.



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ТЕРАПИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ

СТАТИСТИКА ПОДТВЕРЖДАЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПОСОБНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ВОСПРОИЗВОДИТЬ ИННОВАЦИИ

Оценки итогов пятилетней государственной кампании по инновационному развитию экономики России сейчас прямо противоположны: голоса тех, кто указывает на практически всеобщее увлечение по крайней мере инновационной риторикой и программами, звучат примерно так же убежденно, как и голоса тех, кто указывает, что в этой сфере не происходит ничего значимого. Правы и те и другие, и статистика не поможет их рассудить: с 2014 года подготовка к развитию инновационных отраслей шла очень активно и заметна даже на макроэкономическом уровне, оценить ее качество возможно будет только через несколько лет, но пока нет данных о том, что она была напрасной.

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Александр Миридонов, Юрий Мартьянов**

Говорить о сфере инновационного развития экономики России с цифрами в руках — крайне сложное занятие. Одна из главных причин для этого — очень своеобразная ситуация в коммуникационной сфере. С 2014 года и государство, и частный бизнес в России, если смотреть на эту сферу со стороны, буквально «зациклились» на инновационном развитии, по крайней мере на уровне риторики. То, что ни одна из государственных программ развития и вообще ни один стратегических документов планирования РФ на любом уровне не могли в последние пять лет избежать внутри себя довольно подробного плана стимулирования инвестиций в исследования и разработки (R&D), в принципе мало о чем говорит: российский административный аппарат, как и его коллеги во всем мире, отлично умеют демонстрировать любого уровня убедительности цифры, и отрасль под госконтролем, в которой реализована самая крупная программа поддержки исследований, на деле может находиться в состоянии свободного падения. Частный бизнес себе позволить такого не может, он вынужден как минимум изображать открытость, инновационность и рост расходов на R&D даже без давления госсферы — в мире мантра «все неинновационное умрет» усердно читается с 1990-х, даже если это неправда, ни банк, ни инвесторы в облигации, ни контрагенты на это обращать внимания не будут.

Однако оценки итогов этого процесса в России поляризированы. Мнение первое: за последние годы в России построена вполне работоспособная экосистема инновационного развития, имеющая свои недостатки, но это механизм с явно ненулевым коэффициентом полезного действия и стоящий тех денег, которые в него инвестированы. Россия увеличивает объемы несырьевого технологического экспорта, российские компании, увеличивавшие ранее расходы на R&D, как минимум конкурентоспособны внутри страны, а в основных инновационных секторах потребители своими глазами видят: страна быстрее, чем Восточная Европа, цифровизирует экономику, Москва — один из главных европейских рынков для IT, если происходят движения этого направле-

ния в экономике (например, в высокотехнологичной медицине) — они происходят очень быстро. Мнение второе: у инновационного рывка нет никаких результатов, весь колосс «инновационной инфраструктуры» от «Роснано» Анатолия Чубайса до Агентства стратегических инициатив — бюрократические химеры, госкомпании, доминирующие в экономике, на деле отстают в развитии от конкурентов во всем мире, а за инновационные расходы выдаются обычные траты на рядовую деятельность.

Совместить эти мнения, как правило, невозможно, между ними не существует «переходных» оценок. Между тем, исходя из имеющейся статистики, более или менее правы обе стороны, и это нормально, поскольку несколько затянувшийся (не только в силу проблем с управлением, но и из-за макроэкономических и внешнеторговых проблем России в 2014–2017 годах) процесс создания инновационной инфраструктуры примерно так и должен выглядеть. Более всего статистика, связанная с инновациями в РФ, похожа на результаты клинических анализов тяжелобольного человека, добравшегося до клиники и получающего терапию: разумеется, клинические анализы выглядят весьма угрожающе, человек заведомо не выглядит здоровым, часть показателей ухудшается, часть — улучшается. И никто, конечно, не может гарантировать абсолютную эффективность терапии.

В основных инновационных секторах потребители своими глазами видят: страна быстрее, чем Восточная Европа, цифровизирует экономику

Вот, например, как выглядит исследованный Институтом статистических исследований и экономики знаний ВШЭ 2018 год с точки зрения состояния инновационной сферы в цифрах. «Затраты на разработку и внедрение технологических инноваций в промышленном производстве в 2018 году составили 886,8 млрд руб., снизившись по сравнению с уровнем предыдущего года на 5,2% в постоянных ценах. Динамика показателя за последние пять лет имеет разнонаправленный характер: в 2015 году объемы финансирования сократились на 10%, в 2016–2017 годах наблюдался незначительный рост, в 2018 году снижение возобновилось»,— пишут в ведущем профильном исследовательском центре ВШЭ. Где ситуация лучше: в среднетехнологичных секторах (что очень позитивно), в фармацевтике, в целлюлозно-бумажной промышленности. Где ситуация хуже: в производстве нефтепродуктов, в текстильной отрасли, в агрообработке (все три показателя очень плохи), добыче, металлообработке, производстве компьютеров. Впрочем, здесь все дело в деталях. Например, в самой инновационно продвинутой сфере, IT, общая сумма затрат на инновации в 2018 году немного сократилась (–0,7%) — там сейчас инвестпауза, явно связанная с будущим развитием технологий 5G и IoT, да и во многом предыдущий период крупных инвестиций был длитель-

ЦЕННОСТИ «ЦИФРОВОЙ НАЦИИ»

КИРИЛЛ ИГНАТЬЕВ,
футуролог, председатель совета директоров ГК «Русские инвестиции», руководитель проекта «Технический прогресс и экономика будущего»

Классический набор ценностей для людей, живущих в формате «цифровой нации»: время, счастье, среда, рационализм и культура. Эти ценности выглядят совсем не цифровыми, но именно они определяют, какие технологии из модных и хайповых станут действительно массовыми.

Изменение способа общения и коммуникаций очень быстро распространяется из виртуального мира на реальный. Совсем недавно в аэропорту Санкт-Петербурга я увидел очередь к электронным терминалам в «Макдоналдсе» и одновременно скучающих кассиров, принимающих заказы. Из интернета пришло желание пользоваться сервисами без посредников. В центре люкса и консерватизма — на парижской авеню Монтень — в начале этого года несколько бутиков распространили одинаковую инструкцию для консультантов: категорически не подходить и не навязывать свою помощь молодым покупателям. Если пожилые всегда рады помощи и воспринимают советы как качественную услугу, то привыкшие покупать в интернете — как раздражающий и навязчивый сервис. Цифровой мир гораздо более самостоятелен: пользователи сами ведут поиск, выбирают сообщества для общения и делают выбор «одним кликом».

Современные футурологи сходятся в том, что за несколько десятилетий самым распространенным занятием станет деятельность в качестве бизнесмена. Причем в самом широком смысле, включая самозанятых. Бизнесмен самостоятельно принимает решения и формирует свои доходы. Его будущее определяет он сам, а не работодатель или государство. В этом смысле водитель, продающий свои услуги через «Яндекс.Такси», тоже микробизнесмен. Системы образования будут перестраивать программы на навыки и компетенции, важные для этого большинства: по данным Всемирного банка, в 2018 году самозанятые составляли уже 47,94% от общего числа занятых в мире.

Представители «цифровой нации» ценят комфортную среду. И эта ценность выражается не только в дизайне, но и в том, что среда «подстраивается» прямо как в интернете. В 90-е годы «Машина времени» пела как о мечте: «Однажды мир прогнется под нас». В XXI веке подстраивающийся под нас мир — важнейшее изменение и сфера применения новейших технологий, искусственного интеллекта и креатива. Эта среда не только удобна и рациональна, как недорогие коворкинги с бесплатным ассортиментом кофе для каждого. Среда экономит время: программные решения сейчас рационализируют движение в условиях пробок, а завтра будут управлять любым беспилотным движением на суше, на море и в воздухе.

Приходит осознание, что при комплексном внедрении беспилотное движение — это не только большая безопасность (по статистике ГИБДД, 83% аварий в России связаны с человеческим фактором), но и рост скорости передвижения из точки А в точку Б. Пресловутые 40 или 60 километров в час для движения в мире беспилотников — бессмысленное ограничение. Разумеется, тогда, когда «зрение» автономных машин уже будет вызывать массовое доверие. И до этого недалеко: уже сейчас 51% опрошенных в России заявил о готовности пользоваться беспилотным автомобилем (Arthur D.Little).

Спрос на безопасность, в первую очередь на тайну частной жизни в условиях прозрачного мира, будет важным запросом к технологиям и регулированию. Но еще выше представители «цифровой нации» будут ставить ценность счастья. Именно поэтому исследователи будущего утверждают: раньше мы продавали и покупали только товары и сервисы, теперь мы все больше станем продавать эмоции. С одной стороны, будет расти быстрый, рациональный и удобный мир сервисов: магазины без продавцов, аэропорты с регистрацией в момент прохода рамки безопасности, оплата метро через идентификацию лица, составление и сдача бухотчета одним кликом, фиксация сделок и долей в продажах на блокчейне вместо нотариата. Для автоматизированных сервисов появится унифицированная техника, пригодная именно для шеринга и аренды. С другой стороны, эмоциональный мир потребует множества индивидуализированных решений и продуктов. Рынок персональной кастомизации и дизайна тоже вырастет. Будут монетизироваться и продукты, и посты в интернете, которые вызывают добрую улыбку. На монетизации лайков будет построен мир индивидуального маркетинга будущего, который полностью заменит форму продвижения через рекламу.

Сами электронные коммуникации станут еще больше похожими на реальные: если сейчас бумагу и экран заменяют тексты, фото и видео в интернете, то социальное общение будущего станет построено на контенте по запросу, онлайн-присутствии, доступе к зрению другого человека и возможности онлайн сопереживать вместе с ним. Полагаю, что гораздо более персональными станут и гаджеты: все очки будут иметь выход в интернет, а для коммуникаций мы сможем использовать любой удобный в данный момент экран, который возникнет перед нами в дополненной реальности. Ее совмещение с тактильными технологиями создаст полную иллюзию работы с клавиатурой смартфона или планшета. Техника, приносящая счастье, не спишет в небытие человеческое общение и культурные ценности. Вопреки скептикам интернет и социальные сети повысили интерес к музеям и выставкам. Индивидуализация технологий расширила границы перформансов и современного искусства. Креатив стал использовать и смешивать технологии, новая техника сделала доступным профессиональный креатив: блогеры стали художниками, фотографами, операторами, режиссерами и журналистами. Создавать культурные ценности может почти каждый, но это вызвало и растущий интерес к подлинным гениям искусства как к «образцам» и евангелистам. Культура «цифровой нации» объединила в себе и внимание к таким вещам, как экология, культура производства и сервисов. В соответствии с традициями цифрового мира изобретения, идеи и креатив стало принято делать легкодоступными для всех остальных, включая бесплатный доступ в интернете. В этом смысле любые инновации в рамках ценностей технологического века становятся действительно открытыми.

ЦИФРЫ ВОКРУГ ЦИФРЫ

СКОЛЬКО СТРАНЫ ВКЛАДЫВАЮТ В РАЗВИТИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

С 21 по 23 октября в инновационном центре «Сколково» пройдет международный форум «Открытые инновации», центральной темой которого станет повсеместное внедрение цифровых технологий. Россия к этому форуму подходит с важным достижением — на науку теперь выделяется более 1 трлн руб.

В самом общем смысле инновации — внедрение новых технологий или организационных методик, которые повышают качество конечного продукта или эффективность рабочего процесса. Инновации могут быть связаны с технологиями, коммерцией, социальными системами, экономическим развитием и формулированием политики. При этом инновацией может считаться только то новшество, которое приводит к качественному скачку вперед. Участники форума в «Сколково» обсудят внедрение цифровых технологий во все сферы жизни человека и то, как они влияют на нашу жизнь. Первый день форума сосредоточен на человеке, а среди тем фигурируют «цифровое искусство», «цифровое образование», «цифровое здравоохранение» и даже «психология цифровой эры». Второй день будет посвящен обсуждению экономических эффектов от внедрения цифровых технологий, а третий — собственно самим передовым технологиям. Это и «умные города», и искусственный интеллект, и квантовые вычисления. В обсуждении примут участие представители России и других стран. К слову, сама Россия вкладывает в развитие инновационных технологий уже даже не миллиарды, а больше триллиона рублей. Именно столько наша страна потратила на передовые исследования и разработки в 2017 году, согласно статистическому сборнику «Индикаторы инновационной деятельности». При этом почти 70% от этой суммы — госсредства, выделяемые по большей части из федерального бюджета. В целом Россия вкладывает в исследования и разработки около 1% от ВВП. Так было и в 2000 году, когда на развитие науки было потрачено 76,7 млрд руб., и в 2017 году, когда на эти нужды было выделено 1,02 трлн руб. И по доле научных расходов от ВВП страны Россия занимает лишь девятое место в мире. Bloomberg оценивает инновационность России куда скромнее. Для составления собственного рейтинга специалисты американского агентства учитывали сразу семь показателей, среди которых, например, расходы на НИОКР от общего объема ВВП, производительность, технологические возможности, количество исследователей на 1 млн жителей. В итоге Россия набрала в 2019 году 66,81 балла, что позволило ей занять лишь 27-е место рейтинга. Но еще три года назад Россия занимала 12-ю строчку этого рейтинга. Впереди же планеты всей в технологическом плане вот уже многие годы находится Южная Корея. И если в 2000 году южнокорейские власти отряжали на НИОКР чуть более 2% от ВВП, то в 2017 году на эти нужды было выделено уже более 4,5% бюджета страны, или около $70 млрд. В абсолютных величинах эта сумма не так велика. Для сравнения: лидеры по затратам на научно-исследовательские разработки — США и Китай — выделяли в 2017 году $511 млрд и $451 млрд соответственно. Но в процентном отношении к ВВП рядом с Южной Кореей никого даже близко нет. Находящаяся по этому показателю на втором месте Япония, например, выделила в 2017 году 3,14%. Потому Южная Корея и возглавляет рейтинг Bloomberg уже несколько лет, а Германия, имея куда более крупную экономику, только сейчас смогла приблизиться вплотную к лидеру индекса. Разумеется, финансируются научные исследования в области передовых технологий не только из государственного бюджета. Почти треть затрат на НИОКР в России приходится на предпринимательский сектор. В 2017 году бизнес вложил в научные исследования и разработки 307,5 млрд руб., а еще около 27 млрд руб. пришлись на иностранных инвесторов.

В нашей стране активно развивается венчурный рынок. Так, согласно данным совместного доклада РВК и PwC, в 2016 году его объем составлял $165,2 млн, а в 2018 году он составил уже $433,7 млн. По итогам первых шести месяцев этого года он вырос на 161% в годовом эквиваленте и достиг $248,1 млн. «Ключевым фактором роста предложения капитала становятся корпоративные игроки, которые активно осваивают венчурный инструментарий, участвуют в создании экосистемы, инвестируют в стартапы различных стадий и формируют портфель инновационных проектов. По итогам 2018 года в число активных инвесторов попало 27 корпораций, которые в общей сложности заключили около 80 сделок. Это втрое превышает показатель 2017 года. Интерес к венчурным проектам проявляют как частные компании — Mail.ru, „МегаФон“, МТС, так и корпорации с госучастием — Сбербанк, „Ростелеком“, „Росатом“, РЖД, ОАК»,— пояснил «Деньгам» заместитель генерального директора — инвестиционный директор РВК Алексей Басов. Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных средств вот уже многие годы остается сектор информационных технологий. В 2018 году на него пришлось 94% от общей суммы всех сделок на рынке. Доля секторов биотехнологий и промышленных технологий составила 3,3% и 2,7% соответственно. Всего в прошлом году было заключено 124 сделки. Практически столько же их было в 2017 году, однако суммы привлекаемых стартапами средств от венчурных инвесторов выросли — их объем достиг $409 млн. «Причиной такого роста стали четыре крупные сделки в секторе ИТ, включая привлечение $80 млн инвестиций российско-швейцарским стартапом WayRay, занимающимся разработкой и производством дисплеев дополненной реальности для автомобилей,— отмечает господин Басов.— Эта тенденция сохранилась и в первом полугодии 2019 года. В первые шесть месяцев этого года сектор IT также оставался самым большим по объему венчурных инвестиций за счет крупной сделки. Она привела к тому, что венчурный рынок показал в первом полугодии 2019 года почти трехкратный рост до $250 млн. Выросло и количество сделок — если динамика сохранится, в этом году их будет вдвое больше, чем в 2018 году».

РЕЙТИНГ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАН ПО ВЕРСИИ BLOOMBERG*

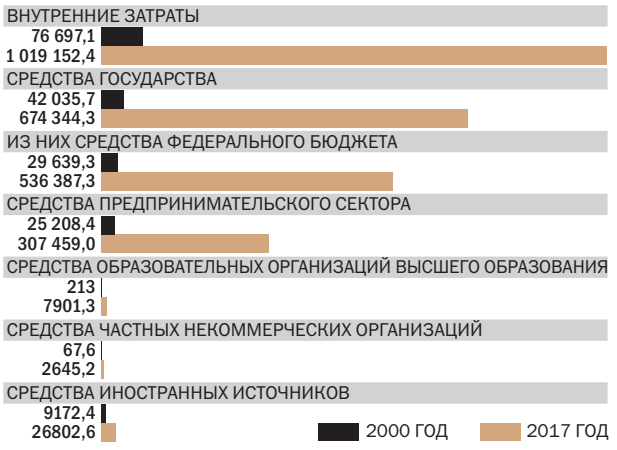
Источник: Bloomberg.

	Место в 2016 году	Место в 2017 году	Место в 2018 году	Место в 2019 году	Итоговый балл в 2019 году
ЮЖНАЯ КОРЕЯ	1	1	1	1	87,38
ГЕРМАНИЯ	2	3	4	2	87,30
ФИНЛЯНДИЯ	7	5	7	3	85,57
ШВЕЙЦАРИЯ	5	4	5	4	85,49
ИЗРАИЛЬ	11	10	10	5	84,78
СИНГАПУР	6	6	3	6	84,49
ШВЕЦИЯ	3	2	2	7	84,15
США	6	8	11	8	83,21
ЯПОНИЯ	4	7	6	9	81,96
ФРАНЦИЯ	10	11	9	10	81,67
ДАНИЯ	9	8	8	11	81,66
АВСТРИЯ	13	12	12	12	80,98
БЕЛЬГИЯ	16	13	14	13	80,43
ИРЛАНДИЯ	15	16	13	14	80,08
НИДЕРЛАНДЫ	18	15	16	15	79,54
КИТАЙ	21	21	19	16	78,35
НОРВЕГИЯ	14	14	15	17	77,79
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	17	17	17	18	75,87
АВСТРАЛИЯ	20	18	18	19	75,38
КАНАДА	19	20	22	20	73,65
ИТАЛИЯ	26	24	20	21	72,85
ПОЛЬША	23	22	21	22	69,10
ИСЛАНДИЯ	28	25	24	23	68,41
НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	22	19	23	24	68,12
ЧЕХИЯ	31	28	28	25	68,09
МАЛАЙЗИЯ	25	23	26	26	67,61
РОССИЯ	12	26	25	27	66,81

*Индекс ранжирует страны на основе семи метрик: расходы на НИОКР от общего ВВП, производительность, технологические возможности, кол-во исследователей на 1 млн жителей и т. д.

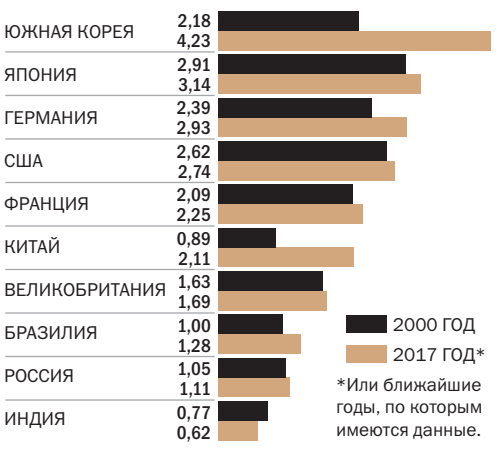
РАСХОДЫ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ (МЛН РУБ.)

Источники: Минобрнауки, Росстат, ВШЭ.



ВНУТРЕННИЕ ЗАТРАТЫ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ К ВВП (%)

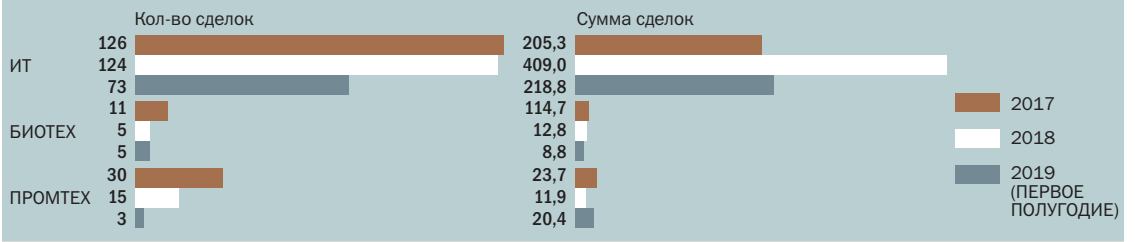
Источники: Минобрнауки, Росстат, ВШЭ.



*Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

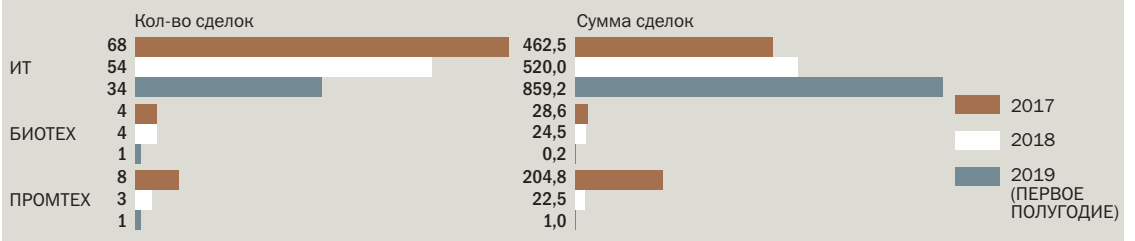
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СЕКТОРАМ ($ МЛН)

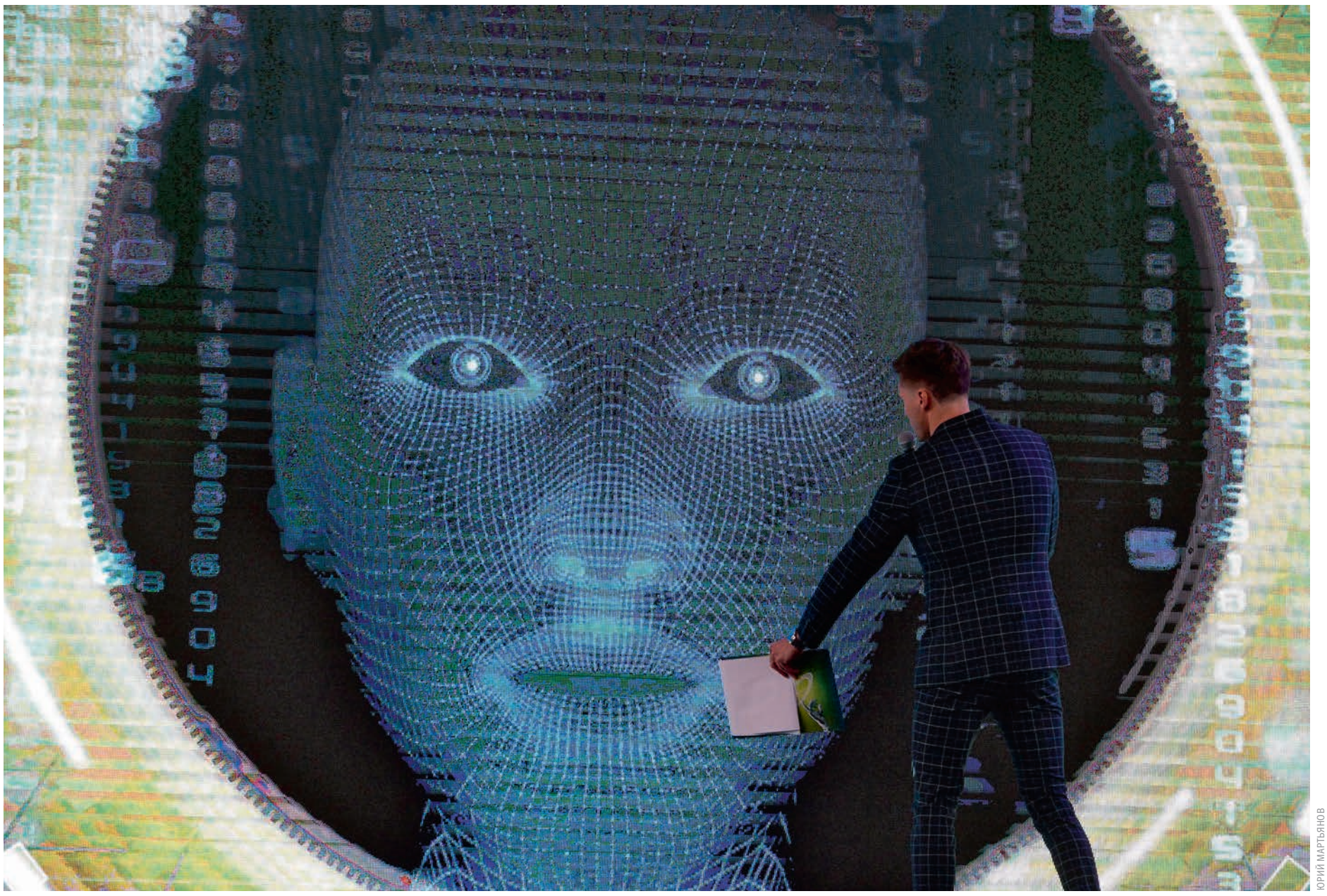
Источники: РВК, РАВИ, PwC.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РАУНДОВ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, В КОТОРЫХ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ РОССИЙСКИЕ ФОНДЫ ($ МЛН)

Источники: РВК, РАВИ, PwC.





ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ным. Зато в производстве машин и оборудования, автотранспортных средств, нефтепродуктов, пластиков, полиграфии, добыче показатели улучшаются — и именно там необходим инновационный рост.

При этом особенности статистики играют в сторону как оптимистов, так и пессимистов: часть затрат на R&D в России, безусловно, фиктивна и имитационна, тогда как другая часть тех же затрат вообще не фиксируется как затраты на R&D. Наиболее интересный тренд 2018 года — в сельском хозяйстве объем инновационной продукции вырос на 7,8%. Это то, что неспециалистам увидеть сложно: новые ультрасовременные тепличные комплексы, новые удобрения, новые технологии в животноводстве, новые линии переработки в своем «плохо видимом» формате в какой-то мере ввели летом 2019 года в заблуждение аналитиков Банка России, которые ожидали более высокого уровня агроинфляции, нежели был продемонстрирован на деле. Можно также констатировать, что есть сектора, где в 2018–2019 годах рост выпуска инновационной конечной продукции заметен: это производство автомобилей, металлообработка, пластики.

На широком горизонте с 2014 года правы скептики: объемы инновационной продукции во всей экономике РФ сократились за пять лет с 8,2% от общей отгрузки до 6% в 2018 году. На узком горизонте, в масштабе инновационных отраслей, правы оптимисты: созданная (с большими несовершенствами, отчасти имитационная, с проблемами в научном секторе, но действующая) инфраструктура инноваций демонстрирует позитивные процессы в отдельных секторах, как раз в тех, что связываются с будущей специализацией экономики РФ. Таких изменений много, они почти непригодны для пропаганды и агитации. Наконец, они действительно пока не могут считаться полноценной основой для инновационного роста всей экономики. Сектора, где их нет, будут медленно стагнировать или падать. Сектора, где они есть, будут вполне устойчиво расти. Сумма, если не произойдет ничего нового, пока остается отрицательной, видимо, через несколько лет будет нулевой, предположительно на горизонте 2022–2025 годов станет слабоположительной.

Сравнения с другими странами (в которых Россия, кстати, довольно неплохо выглядит, если не сравнивать ее с КНР, Германией и Южной Кореей, а сравнивать, например, с Италией или Нидерландами) мало чему помогут. В ответе на вопрос «Может ли экономика развиваться по инновационному сценарию» важны лишь внутриэкономические цифры: если у России не получается лучше, чем не получается у Бразилии, это довольно глупое утешение. Пока ответ скорее обнадеживающий: «довольно плохо», но явно есть то, из чего может расти будущее «нормально». А это уже нормальный клинический показатель ●

О ПЕРЕХОДЕ К ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

АЛЕКСАНДР ПОВАЛКО,
генеральный директор, председатель правления АО РВК

Мы стоим на рубеже двух десятилетий, когда все крупнейшие мировые экономики осознали, что их будущее будут определять технологии, а благополучие — талантливые люди, открытые к переменам и способные брать на себя ответственность за будущее.

РВК откроет программу форума дискуссией про этику технологий, где технооптимисты поспорят с техноскептиками о влиянии прогресса на жизнь человека. Мы представим выводы исследования, которое провели совместно с МГУ и Институтом национальных проектов. Например, вопреки расхожим стереотипам более 80% россиян положительно относятся к образу предпринимателя и считают, что открытие собственного бизнеса — хороший карьерный выбор. С другой стороны, есть национальная особенность, которая сдерживает развитие предпринимательской инициативы и технологических проектов в стране,— это страх неудачи. Больше половины россиян считают, что не стоит начинать свой бизнес, если существует хоть небольшая вероятность провала. В США этот показатель составляет всего 28%. На форуме мы поговорим о том, как социокультурные особенности и ментальность становятся фактором экономического роста и предопределяют модель развития страны, обсудим, может ли техноэтика остановить прогресс и кто должен представлять интересы гражданина и планеты перед лицом революционных технологий.

Второй блок программы будет посвящен инструментам развития человеческого капитала. Образовательные технологии сегодня — «голубой океан» венчурного рынка, где спрос на проекты растет быстрее, чем предложение. На форуме РВК представит концепцию венчурного фонда в сфере образования, который даст финансовый рычаг для роста российских edtech-проектов, а в перспективе — и для создания новой образовательной среды, которая будет отвечать запросам эпохи технологий и быстрого накопления знаний. Фонд целевым объемом 7 млрд руб. будет запущен до конца 2019 года.

Переход к интеллектуальной экономике требует не только развития талантов, но и преодоления технологических барьеров, которое откроет возможности для трансфера научных знаний в продукты и услуги. На стенде РВК отдельная зона будет посвящена конкурсу Национальной технологической инициативы «Зимний город». Его задача — создать беспилотный автомобиль, способный передвигаться в суровых условиях городской зимы. На форуме пять команд-финалистов представят свои разработки в области машинного зрения. А меньше чем через два месяца во время финальных испытаний «Зимнего города» на полигоне НАМИ команды испытают свои транспортные средства в реальных условиях и поборются за приз в 175 млн руб.

БЮДЖЕТ СДЕРЖЕК И ПРОТИВОВЕСОВ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОДГОТОВИЛО ФИНПЛАН НА ТРЕХЛЕТКУ

Бюджет на ближайшую трехлетку будет сверстан с незначительным профицитом, несмотря на ожидаемое снижение нефтяных котировок, однако в нем предусмотрено увеличение соцрасходов сразу по нескольким направлениям — в первую очередь на здравоохранение. «Деньги» изучили, что нового в проекте, который правительство внесло в Госдуму.

ТЕКСТ **Ксения Ильинская**

Профицит при более низкой цене на нефть

В конце сентября правительство внесло в Госдуму проект бюджета на 2020–2022 годы. Документ предусматривает, что бюджет будет исполняться с профицитом в течение всего периода, причем в 2020 году профицит составит 0,8% ВВП (876 млрд руб.), в 2021-м — 0,5%, а в 2022-м сократится до всего 0,2% ВВП. При этом прогноз профицита на этот год был снижен Минфином с 1,7% до 0,6% ВВП. Ожидаемый результат значительно ниже фактического уровня профицита, зафиксированного по итогам января—августа этого года,— 3,7% ВВП.

План доходов и расходов строится на основании макропрогноза. Основное изменение в нем коснулось снижения прогнозной цены на нефть марки Urals. Теперь, как следует из пояснительной записки к проекту, в 2019 году средняя цена заложена на уровне $62,2, в 2020-м — $57, в 2021-м — $56, в 2022 году — $55. Ожидается, что курс рубля к доллару США до 2022 года останется в диапазоне 65,4–66,5 руб./$, а затем будет ослабляться, исходя из разницы в темпах инфляции. Также в проекте заложено, что рост ВВП составит 1,7% в 2020 году, но ускорится до 3,1–3,2% в последующие два года, а инфляция составит 3% в 2020-м и 4% в 2021–2022 годах. При этом после замедления роста заработной платы до 1,5% в 2019 году в 2020–2022-х ее рост закладывается на уровне 2,3–2,6% в год.

Исходя из этих цифр были определены параметры доходов и расходов бюджета. Расходы бюджета в следующем году вырастут до 19,5 трлн руб., доходы достигнут 20,4 трлн руб. Доля федеральных расходов в ВВП в 2020 году должна составить 18% ВВП, но далее она сократится до 17,7% ВВП в 2021 году и до 17,2% в 2022 году. При этом все нефтегазовые доходы от цены нефти выше планки отсечения ($42,4 за баррель в 2020 году) будут направляться в ФНБ — в этом заключается действие «бюджетного правила». В итоге к концу этого года объем фонда достигнет 8 трлн руб., это более 7,5% ВВП. Проект бюджета предусматривает, что к концу 2022 года в ФНБ будет уже 16,2 трлн руб., примерно 12,5% ВВП.

Хотя бюджет и будет сверстан с профицитом, в 2020–2022 годах ожидается рост объема госдолга. По итогам 2019 года он составит 15,6 трлн руб. (в том числе 4,2 трлн внешнего долга), а к концу 2022-го — 21,2 трлн руб. (из них 4,6 трлн руб.— внешний долг). В отношении к ВВП это будет означать рост с 14,3% до 16,5% — по сравнению с нагрузкой развитых стран этот показатель в РФ остается довольно низким. В частности, займы в ОФЗ составят в 2020 году 2,3 трлн руб., в 2021-м — 2,5 трлн руб., в 2022-м — 3 трлн руб. С учетом погашения ОФЗ цифра нетто-привлечения составит 1,55–1,8 трлн руб. в год. На внешних рынках лимит займов установлен в размере $3 млрд в год.

Нефтегазовые доходы теряют долю

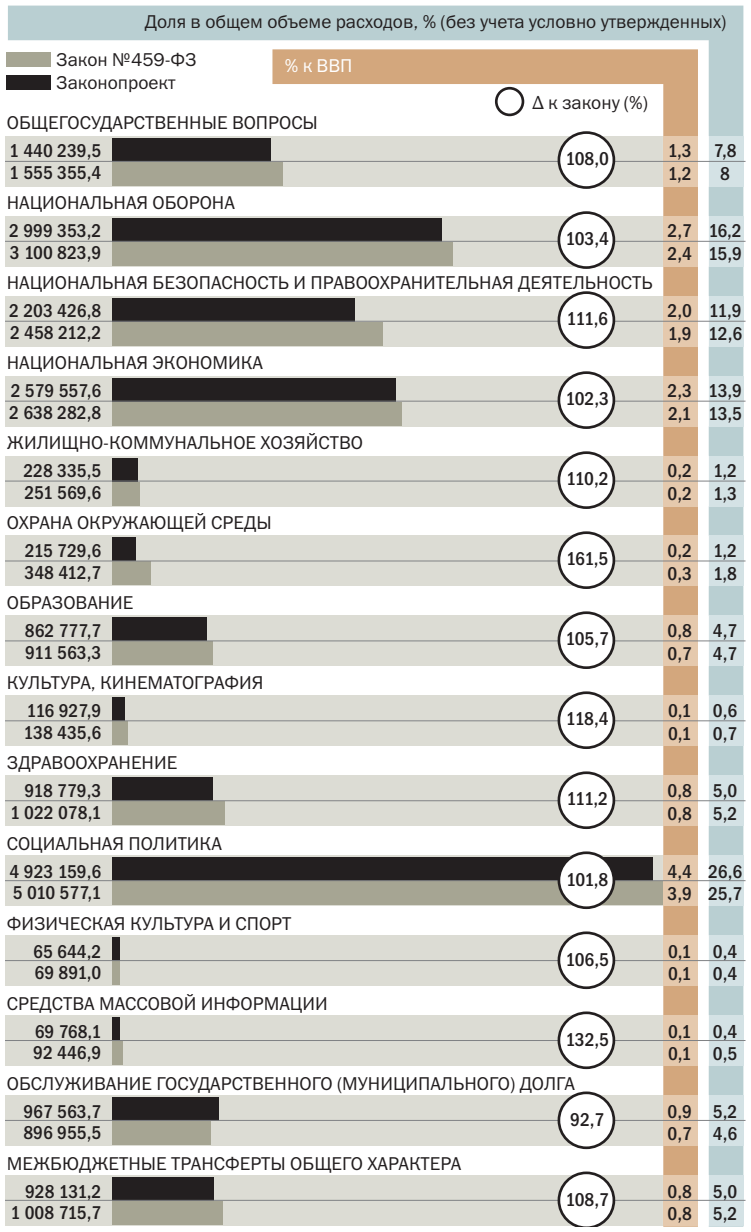
Двумя главными источниками доходов для федерального бюджета остаются налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Как следует из проекта бюджета на 2020–2022 годы, из суммы всех поступлений следующего года в размере 20,363 трлн руб. на эти два налога придется 13,538 трлн руб.— это ровно две трети доходной части госказны. НДС в 2020 году планируется собрать в объеме 7,502 трлн руб. Из этой суммы 4,518 трлн составит так называемый внутренний НДС (с товаров, работ и услуг, реализуемых на территории

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПОЛОЖЕННЫЕ В ОСНОВУ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

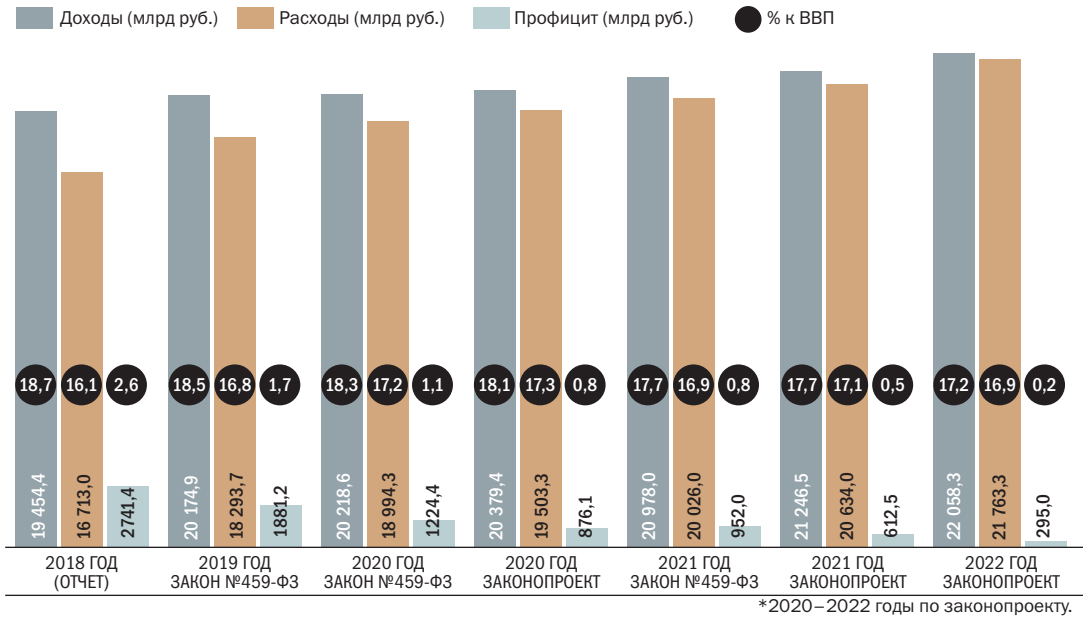
	2018 ГОД (ОТЧЕТ)	2019 ГОД (ОЦЕНКА*)	2020 ГОД			2021 ГОД			2022 ГОД	
			ЗАКОН №459-ФЗ	ЗАКОНО-ПРОЕКТ	Δ К ЗАКОНУ (%)	ЗАКОН №459-ФЗ	ЗАКОНО-ПРОЕКТ	Δ К ЗАКОНУ (%)	ЗАКОНО-ПРОЕКТ	Δ К ЗАКОНО-ПРОЕКТУ НА 2021 ГОД (%)
ЦЕНЫ НА НЕФТЬ URALS ($/БАРР.)	70	62,2	59,7	57	95,5	57,9	56	96,7	55	98,2
ЦЕНЫ НА ГАЗ (СРЕДНЕ-КОНТРАКТНЫЕ, ВКЛЮЧАЯ СТРАНЫ СНГ, $/ТЫС. КУБ. М)	222,8	189,2	210,1	183,7	87,4	211,2	184,4	87,3	179,1	97,1
ВВП (МЛРД РУБ.)	103876	108414	110732	112863	101,9	118409	120364	101,7	128508	106,8
РОСТ ВВП (%)	2,3	1,3	2	1,7		3,1	3,1		3,2	
ИНВЕСТИЦИИ (МЛРД РУБ.)	17595	19283	20966	20985	100,1	23362	23180	99,2	25436	109,7
ОБЪЕМ ИМПОРТА (ПО КРУГУ ТОВАРОВ, УЧИТЫВАЕМЫХ ФТС РОССИИ, $ МЛРД)	238,5	237,5	278,7	249	89,3	298,1	265,8	89,2	285,8	107,5
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА (ПО КРУГУ ТОВАРОВ, УЧИТЫВАЕМЫХ ФТС РОССИИ, $ МЛРД)	449,6	412,7	437,2	411,6	94,1	447,3	432,4	96,7	454,2	105
ПРИБЫЛЬ ПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МЛРД РУБ.)	26388	27599	24997	28343	113,4	26803	30300	113	32115	106
ИНФЛЯЦИЯ (% К ДЕКАБРЮ ПРЕД. ГОДА)	4,3	3,8	3,8	3		4	4		4	
КУРС ДОЛЛАРА (РУБ./$)	62,5	65,4	63,8	65,7	103	64	66,1	103,2	66,5	100,7
ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ (МЛРД РУБ.)	23 165	24 569	25 576	25 909	101,3	27 308	27 591	101	29 545	107,1
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА НЕФТИ (МЛН ТОНН)	260,6	265,6	259,2	270,2	104,2	257,3	270,2	105	266,2	98,5
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ПРИРОДНОГО ГАЗА (МЛРД КУБ. М)	220,6	217,4	217,5	223,6	102,8	220	237	107,7	235,4	99,3
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА НЕФТЕПРОДУКТОВ (МЛН ТОНН)	150,3	150	152	152	100	153	153	100	153	100
ОБЪЕМ ДОБЫЧИ НЕФТИ (МЛН ТОНН)	555,7	561	562	564	100,4	562	564	100,4	562	99,6
ОБЪЕМ ДОБЫЧИ ГАЗА (МЛРД КУБ. М)	727,6	739,1	724	748,6	103,4	730,1	763,6	104,6	777,6	101,8

*На основании прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 1 сентября 2019 года.

РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПО РАЗДЕЛАМ В 2020 ГОДУ (МЛН РУБ.)

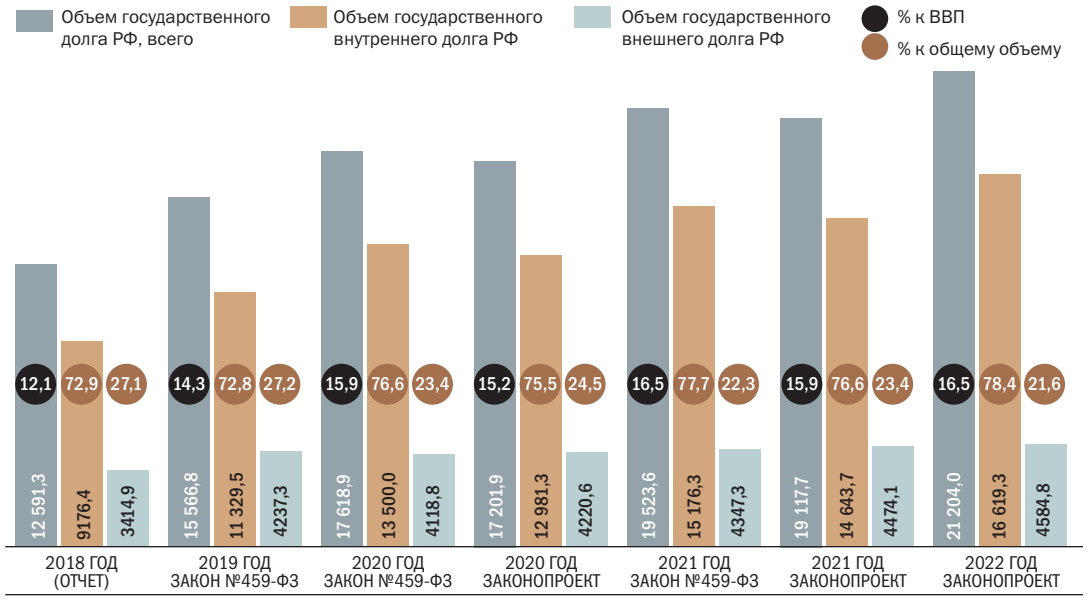


ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В 2018–2022 ГОДАХ (ЗАКОНОПРОЕКТ)*



*2020–2022 годы по законопроекту.

ОБЪЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МЛРД РУБ.)



России) и 2,984 трлн руб.— ввозной НДС (с импорта). По сравнению с 2019 годом вклад НДС в бюджет несколько подрастет — с 6,5% до 6,6% ВВП.

Сборы второго по объему налога — НДПИ в 2020 году составят 6,036 трлн руб. Почти вся эта сумма приходится на налог с добычи углеводородов — 5,979 трлн руб. Из нее непосредственно нефтяной НДПИ — это 5,188 трлн руб. (остальное — газ и газовый конденсат). В отличие от НДС доля сборов от нефтегазового НДПИ (при их небольшом номинальном увеличении) в отношении к ВВП несколько снизится — с 5,5% до 5,3%. Потери от снижения ожидаемой цены на нефть сократят сборы НДПИ сразу на 677 млрд руб. В итоге доля нефтегазовых доходов в общих поступлениях доходов федерального бюджета снизится с 40,8% в 2019 году до 35,0% в 2022 году.

Расходам переписали доли

Из общей суммы в 19,5 трлн руб. на реализацию госпрограмм в 2020 году планируется направить 14,6 трлн руб.— это на 4,2% больше, чем в текущем бюджетном плане. На непрограммные направления расходов в 2020 году заложено 4,86 трлн руб., из которых 3,1 трлн руб.— это развитие пенсионной системы РФ, а остальные средства — расходы на обеспечение деятельности госаппарата и судов. По словам премьер-министра Дмитрия Медведева, новый бюджет будет носить «социальный» характер.

Одной из самых крупных статей станет распределение финансирования по нацпроектам и на комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. Суммарно на три года на эти цели отводится 7 трлн руб. (в том числе в 2020 году — 1,98 трлн руб.). Здесь самым значительным будет рост расходов на здравоохранение — в 2020 году они должны увеличиться до 320 млрд руб. с текущих 160 млрд руб. Рост будет обеспечен дополнительным ростом финансирования онкологической подпрограммы (на 11,5% в 2020 году и на 12,2–12,9% в последующих), увеличением расходов на ремонт клиник (на 11,7–13,6% в 2020–2021 годах) и на подготовку кадров (на 37,8%). При этом госпрограмма «Развитие здравоохранения» предусматривает рост расходов в следующем году по сравнению с текущим планом на 10%, до 842 млрд руб. К 2022 году этот показатель, однако, сократится до 786 млрд руб.

Растут расходы на нацпроект по жилью: на 11,2% в 2020 году (к текущим планам на 2020-й), на 20,1% в 2021 году и на 38,7% в 2022-м. Почти на 20% увеличиваются ассигнования по таким нацпроектам, как демография (616 млрд руб. в 2020 году) и образование (126 млрд руб. в 2020 году). Увеличатся и расходы на науку (514 млрд руб. в 2020 году, 540 млрд руб. в 2022-м). Крупнейшая статья расходов 2020 года в этой сфере — научно-техническое развитие (249 млрд руб.), далее — космос (107 млрд руб.), авиапром (45 млрд руб.), здравоохранение (28 млрд руб.), национальная экономика (12 млрд руб.).

В пояснительной записке к бюджету Минфин сформировал отдельную справку-таблицу по всем расходам федерального бюджета на поддержку семей. Они составят 892 млрд руб. в 2020 году, 925 млрд руб. в 2021-м, 890 млрд руб. в 2022-м. В 2020 году треть расходов на семьи — это маткапитал (316 млрд руб.), примерно шестая часть — на выплаты по рождению первого ребенка в семье (150 млрд руб., через регионы), 14% — на образование (122 млрд руб.), 8% — на здравоохранение, 3% — на жилье, 2% — на транспорт. Кроме этого, «социальность» бюджета поднимет увеличение МРОТ выше инфляции — на 7,5%, до 12,13 тыс. руб., которое затронет 3,2 млн человек и будет стоить расширенному правительству 20,9 млрд руб.

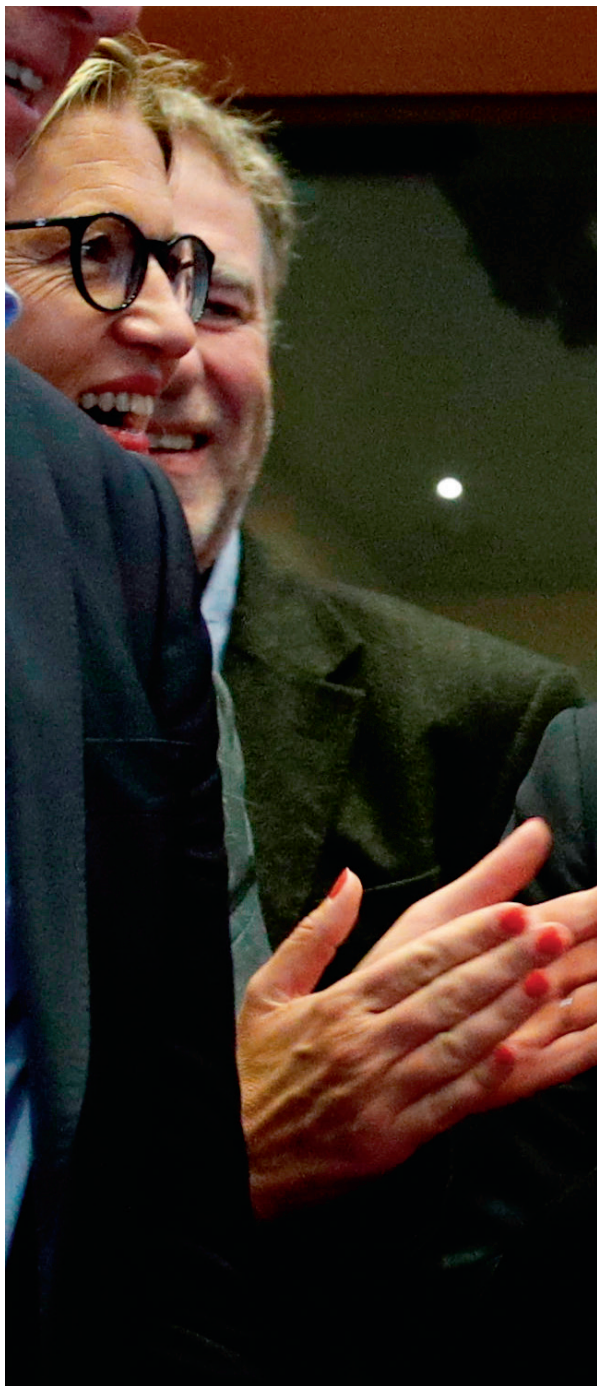
В итоге суммарная доля расходов по направлению «социальная политика» вырастет с 25,4% в 2019 году до 25,7% в 2020-м, но по группе статей «национальная экономика» снизится — с 15,9% до 13,5%. Расходы на оборону также немного потеряют в доле — она снизится с 16,8% до 15,9%. На обеспечение нацбезопасности будет направлено 12,6% всех средств против 11,7% в 2019 году, на здравоохранение — 5,2% против 3,9%, на образование — 4,7% (без изменений).

Как отмечают в Институте комплексных стратегических исследований (ИКСИ), в 2020–2022 годах Минфин планирует сохранить профицит практически во всех компонентах бюджетной системы — не только в федеральном бюджете, но и в бюджетах субъектов РФ, а также в отдельных внебюджетных фондах. «Учитывая, что предварительные оценки Минфина относительно доходов и профицита нередко оказываются заниженными, можно ожидать, что в действительности профицит бюджетной системы окажется выше этого уровня. Иными словами, в планах министерства — продолжить накопление средств»,— заключают эксперты ИКСИ ●

РЕПОКАЛИПСИС СЕГОДНЯ

О ПРОБЛЕМАХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК И ДОЛЛАРОВОЙ ЛИКВИДНОСТИ

1 ноября 2019 года Марио Драги передает пост главы Европейского центрального банка бывшему директору-распорядителю МВФ Кристин Лагард. Марио Драги, как и его предшественник Жан-Клод Трише и американский коллега из ФРС Бен Бернанке, вошел в историю финансового мира как приверженец активного монетарного стимулирования и нулевых ставок. Несмотря на то что денежно-кредитная политика в еврозоне достигает определенного предела своих возможностей, господин Драги призывает правительства продолжать использовать фискальные и монетарные стимулы, чтобы помочь противостоять экономическому спаду.



REUTERS

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES, REUTERS**

Под занавес своего председательства Марио Драги объявил о новом пакете мер для борьбы с замедлением экономики еврозоны, включая решение начать программу Targeted longer-term refinancing operations (TLTRO), проигнорировав рекомендации Европейского центрального банка по количественному смягчению и оставив без внимания предупреждение ряда европейских политиков и банкиров из Германии, Франции и Нидерландов о том, что ультралиберальная денежно-кредитная политика ЕЦБ «основана на неправильном диагнозе», что «процентные ставки утратили свою руководящую функцию» и что все это может нанести ущерб финансовой стабильности.

У Кристин Лагард большой политический опыт, который, безусловно, пригодится для того, чтобы попытаться скоординировать монетарную, бюджетную и фискальную политику стран Евросоюза, но наследие Марио Драги еще долго будет оказывать влияние на финансовую систему ЕС.

Ловушка ликвидности в Европе

С момента легализации в Европе ссудного процента в эпоху Нового времени основной задачей банковской системы стала трансформация сбережений в кредиты и инвестиции. Сбережение — это не просто сохранение личного, семейного или корпоративного капитала в течение многих лет, это еще и накопление и получение дохода, превышающего реальную инфляцию. Но сейчас развитые страны оказались в ситуации низкого экономического роста, низкой инфляции и крайне низких или даже отрицательных процентных ставок, а мир в целом столкнулся с перспективой дальнейшего замедления глобальной экономики и международной торговли. Риски рецессии наиболее заметны в Европе и Японии.

Европейский центральный банк в очередной раз направляет все свои инструменты на поддержку вялой экономики еврозоны, но все получается пока, как у шекспировского сэра Фальстафа из «Генриха IV», который рекрутировал на средства принца Уэльского хилых, больных — никудышных — солдат и бросил их в самое пекло погибать, оставив деньги себе.

ЕЦБ держит базовые ставки на нулевом уровне, а ставки по депозитам для банков на отрицательном (сейчас это –0,50%) для того, чтобы коммерческие банки не хранили триллионы евро на корсчетах в ЕЦБ, а кредитовали экономику еврозоны. Но кредитные риски компаний по-прежнему высоки, уровень задолженности на исторических максимумах, а сбережения не трансформируются в кредитование.

Образовалась классическая «ловушка ликвидности», когда центральные банки не могут уже стимулировать экономику ни через понижение процентных ставок, ни через увеличение денежного предложения. Негативная процентная политика ЕЦБ привела к снижению всех остальных процентных ставок, в том числе по банковским кредитам. Чтобы сохранить свою маржу прибыли, банки должны решиться на радикальный шаг и ввести отрицательную ставку по депозитам клиентов. Еще совсем недавно это казалось невозможным. Европейские банки готовятся к очередному удару по своей прибыльности после пяти лет минусовой денежно-кредитной политики, в результате которой они уже потеряли больше €20 млрд. Слишком сильное сжатие их балансов может помешать способности банков предоставлять кредиты, которые стимулируют рост экономики.

По мнению нового председателя правления Deutsche Bank Кристиана Зевинга, «политика процентных ставок является огромным бременем… в долгосрочной перспективе отрицательные ставки разрушают финансовую систему».

Отрицательные ставки вынуждают людей, чьи сбережения были ключевым источником кредитного финансирования, забирать свои деньги из банков. Сберегательная модель рискует умереть вместе с банковской системой, которая из-за отрицательных ставок и кредитных рисков лишается возможности зарабатывать в рамках своей основной деятельности. Отрицательные ставки становятся огромной проблемой и для пенсионной систе-

мы развитых стран. Из-за длительного периода количественного смягчения, дезинфляции и негативных ставок рискуют исчезнуть и так называемые длинные деньги. Для того чтобы банки не оказались без средств клиентов, ЕЦБ возобновляет программу целевых долгосрочных операций рефинансирования (TLTRO).

Сумма, которую коммерческий банк может занять у ЕЦБ в рамках программы TLTRO, зависит от размера его кредитного портфеля частному сектору, за исключением ипотеки. Первоначальная процентная ставка устанавливается на 0,1% выше основной ставки рефинансирования ЕЦБ, которая в настоящее время равна нулю. Если банк выполняет план по предоставлению кредитов компаниям и домохозяйствам, то ЕЦБ предоставляет ему рефинансирование по еще более низким ставкам вплоть до отрицательного значения –0,4%, что всего на 10 базисных пунктов выше ставки по депозитам (–0,50%).

Такая политика может привести к тому, что банки станут слишком зависимыми от ЕЦБ, и это значительно затруднит возможное возвращение к нормальной работе финансового рынка, если его привычное функционирование будет возможно в принципе.

К тому же такая политика маскирует проблемы неработающих кредитов и мешает оздоровлению финансовой системы. Нечто подобное происходит и в Японии, где отрицательные ставки были установлены с 2016 года и сейчас также наблюдается снижение кредитования, а банковские акции показывают худшую динамику на фондовом рынке. Отрицательные ставки могут не только дестабилизироваться банковскую и пенсионную систему, но и в обозримом будущем стать социально-политической проблемой.

Дефицит долларов в США

Отрицательные ставки и проблемы банковских систем вынуждают капиталы искать процентный доход там, где ставки хотя бы номинально еще положительные, а кредитные риски низкие. И таким финансовым пространством, куда потекли потоки капиталов, стал финансовый рынок Соединенных Штатов. Спрос на казначейские облигации казначейства США оказался настолько ажиотажным, что американский Минфин решил заметно увеличить объем выпуска казначейских обязательств, а это привело к нехватке долларовой ликвидности. Казначейство США, продавая банкам свои облигации, на какое-то время изымает доллары из банковской системы, поскольку бюджетные расходы, пополняющие счета в банках, производятся не сразу. В отличие от операций на денежном рынке, когда средства остаются внутри системы, рост объемов выпуска казначейских облигаций приводит к нетто-оттоку ликвидности из банковской системы. И вот в середине сентября внезапно возник дефицит долларов, краткосрочные ставки на денежном рынке США вдруг вышли из-под контроля, создав и для ФРС, и для всего мира новую проблему.

Ликвидность на денежном рынке помогают регулировать сделки репо (от англ. repurchase agreement, repo) — сделки купли-продажи ценных бумаг с обязательством обратного выкупа через определенный срок по заранее определенной в этом соглашении цене. По сути, репо — это механизм предоставления краткосрочных кредитов под залог ценных бумаг, в случае американского рынка — под залог казначейских обязательств, которые считаются безрисковым активом и отличаются от наличных долларов лишь сроком обращения. По этой причине ставки кредитования по операциям репо на протяжении длительного времени были сопоставимы с доходностями краткосрочных казначейских векселей и в последнее время не превышали 2% годовых.

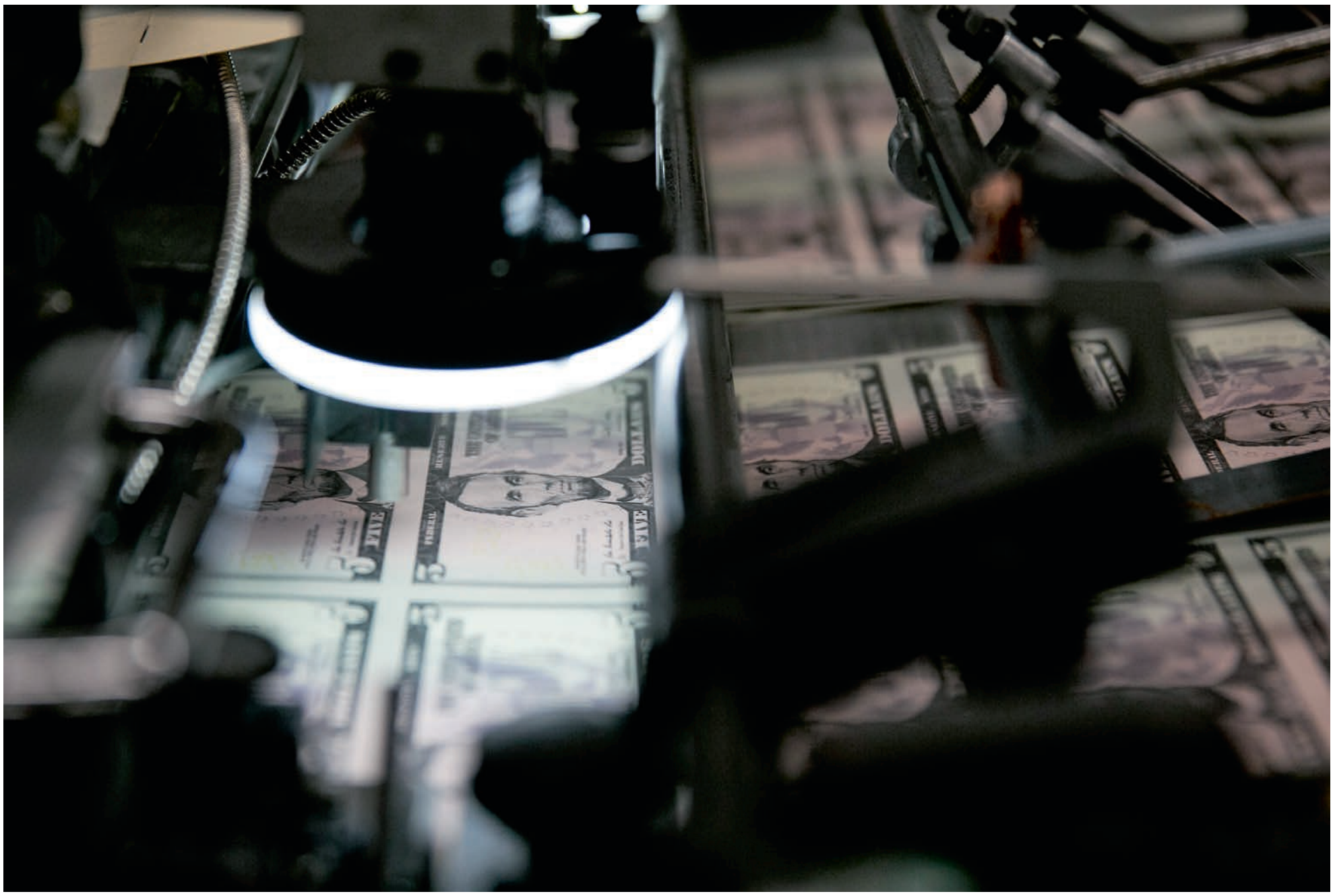
Внезапно в середине сентября 2019 года ставка репо по сделкам с казначейскими облигациями США подскочила до 10% годовых. Механизм стабилизации стоимости финансирования и регулирования процентных ставок сломался, не хватило денег для тех участников рынка государственных облигаций, кто в них нуждался. Эта ситуация оказалась настолько экстраординарной, что ее окрестили «репокалипсисом», объединив слова «апокалипсис» и «репо» в единый термин.

У крупных игроков не оказалось достаточного количества средств, чтобы удовлетворить потребность в фондировании в условиях, когда рынок пытался переварить рекордные объемы размещения казначейских облигаций, которые выпускались правительством, чтобы покрыть не менее рекордный дефицит бюджета США.

Негативные последствия репокалипсиса проявились не только на денежном и облигационном рынках. Самым опасным сигналом для ФРС оказался тот факт, что сжатие ликвидности вывело эффективную ставку по федеральным фондам (остаткам по резервным активам банков в Федрезерве) на уровень 2,30%, что оказалось выше верхней границы целевого диапазона 2,25%, установленного ФРС США, в то время как сама ФРС рассчитывала снизить этот уровень до 2%.

Чтобы стабилизировать ситуацию на денежном рынке, Федрезерв был вынужден впервые с момента кризиса 2007–2008 годов начать операции по предоставлению средств рынку репо. После четырех дней вливаний по $75 млрд кризис финансирования удалось остановить и снизить эффективную ставку.

Но стало очевидно, что волатильность ставок репо — это новый признак более серьезной проблемы. Избыточных денег, которые находились в банковской системе США после нескольких лет проведения операций



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

количественного смягчения ФРС США и выкупа активов на сумму $3,5 трлн, по всей видимости, больше нет. Несмотря на то что банковские резервы на счетах ФРС пока превышают $1 трлн, общего количества долларов в банковской системе явно недостаточно. Теперь ФРС должна будет либо пойти по пути Европейского центрального банка и резко снизить процентную ставку, которую платит по так называемым избыточным резервам, то есть по средствам банков, размещенных в Федрезерве для удовлетворения необходимых нормативных требований, либо начать делать вливания на рынок репо на ежедневной основе.

От ФРС также ожидают покупки казначейских облигаций с рынка и расширения баланса на $200–250 млрд в течение следующих двух кварталов, дальнейшего снижения учетной ставки и целого ряда мер, направленных на стабилизацию ситуации. И рынок будет крайне разочарован, если ФРС не удовлетворит эти ожидания.

Это пока не означает, что катастрофа неизбежна, но это явный сигнал, что денежный рынок может вновь стать неуправляемым в конце года, когда корпорации начнут забирать деньги из банков для налоговых платежей. Долларовая ликвидность распределяется крайне неравномерно в банковской системе США, основной объем средств сконцентрирован у пяти крупнейших банков, а наибольшие проблемы возникают у брокеров, дилеров и хедж-фондов, которые нуждаются в ликвидности для фондирования растущих портфелей ценных бумаг.

Резкое снижение ставок ФРС не только поддержит американскую экономику, но и развяжет руки администрации Трампа для полномасштабной торговой войны с Китаем и Европой

Экономический рост под вопросом

Сильный доллар и дефицит долларовой ликвидности уже оказывают давление на мировой экономический рост, поскольку происходит отток капитала с развивающихся рынков и снижается инвестиционная активность. По оценкам аналитиков JP Morgan Chase & Co, в последние несколько лет спрос на американскую валюту растет на $100 млрд в год.

Возврат ФРС США к программе количественного смягчения ничем не поможет, поскольку это приведет лишь к увеличению избыточных резервов американских банков, но не даст значительной дополнительной ликвидности рынку репо, на котором по-прежнему будут доминировать небанковские участники рынка.

Дефицит долларов для операций на фондовом рынке подтолкнет ставку федеральных фондов выше целевого показателя, установленного федеральным Комитетом по открытым рынкам ФРС США, что окажется триггером для роста инфляционных ожиданий. А это способно дестабилизировать рынок кредитования, где и так объем долга находится на исторических максимумах, а любой намек на повышение ставок способен вызвать обвальную распродажу активов и настоящее цунами корпоративных дефолтов, которое накроет всю мировую экономику.

И если в ЕС и Японии банковское кредитование сокращается из-за отрицательных ставок, то в США кредитование может замедлиться из-за дефицита ликвидности. Это дополнительно усилит рецессионные риски и сделает перспективы мировой экономики еще более пессимистичными и призрачными.

ФРС США может последовать за европейскими и японскими коллегами и снизить учетную ставку до нуля, а также обнулить ставку по федеральным фондам, но очередная проблема может возникнуть совсем в ином измерении. Резкое снижение ставок ФРС (чего так настойчиво добивается президент Трамп) не только на какое-

СУПЕР-МАРИО

Марио Драги родился в Риме 3 сентября 1947 года. Окончил Римский университет Ла Сапиенца, в 1976 году получил степень доктора экономики в Массачусетском технологическом университете (США). С 1984 по 1990 год входил в совет исполнительных директоров Всемирного банка. В 1991 году был назначен главой итальянского казначейства. Этот пост он занимал вплоть до отставки кабинета в 2001 году. С 2002 по 2005 год господин Драги был вице-председателем и исполнительным директором Goldman Sachs International. В 2005 году занял пост председателя Банка Италии.
24 июня 2011 года на саммите стран—участниц еврозоны Марио Драги был избран председателем Европейского центрального банка, сменив на этом посту французского экономиста Жан-Клода Трише. Срок полномочий Марио Драги истечет 31 октября 2019 года. Итальянский экономист стал главой ЕЦБ в разгар долгового кризиса еврозоны. Под его руководством регулятор приступил к снижению ставки рефинансирования. В конце февраля 2012 года был инициирован второй, несколько более крупный цикл кредитов ЕЦБ европейским банкам — операция долгосрочного рефинансирования (LTRO). В 2015–2018 годах регулятор под руководством Марио Драги проводил политику количественного смягчения (QE), которая, по оценкам экспертов, помогла вновь запустить кредитование в Европе и позволила правительствам снизить долговую нагрузку. После 2018 года ЕЦБ продолжил процесс реинвестирования доходов от ранее выкупленных долговых инструментов. В сентябре ЕЦБ возобновил политику QE и снизил процентные ставки до рекордно низкого уровня –0,5%.
26 июня 2019 года президент США Дональд Трамп в интервью Fox Business Network раскритиковал тактику главы Федеральной резервной системы страны и заявил: «Лучше бы у нас был Драги, а не наш глава ФРС». Сторонники главы ЕЦБ подчеркивают его решительность в применении непривычных для европейцев мер, благодаря которым еврозона пережила тяжелый долговой кризис. Критики указывали на то, что Марио Драги нарушал традиционную финансовую дисциплину еврозоны, наводняя экономику дешевыми деньгами, и слишком драматизировал опасность дефляции.
«Марио Драги продавил свою линию вопреки мнению рыночников, считавших, что дни евро уже сочтены; он пересмотрел систему защиты Европейского центрального банка и сделал ее соответствующей посткризисной эре — с низкими процентами во что бы то ни стало»,— охарактеризовало издание Financial Times тактику господина Драги в редакционной статье. Сам глава ЕЦБ в своей речи в 2012 году заявил: «В рамках своих полномочий ЕЦБ готов сделать все для сохранения евро, чего бы это ни стоило».
За фанатичную приверженность делу и за стремление быть в нескольких местах глава ЕЦБ получил прозвище Супер-Марио.

то время поддержит американскую экономику, но и развяжет руки администрации Трампа для полномасштабной торговой войны с Китаем и Европой. Торговая война очень быстро погрузит весь мир в депрессию и кардинально ухудшит состояние мировой экономики и международной торговли, рост которых сокращается с пугающей скоростью. Согласно недавним оценкам МВФ, замедление экономического роста сейчас наблюдается в странах, создающих 90% мирового ВВП.

Снижение ставок до нулевых значений также будет вынуждать банки увеличивать долю рисковых активов на своих балансах, что уже в ближайшем будущем усугубит проблему «плохих» долгов. МВФ отмечает, что при серьезном ухудшении состояния мировой экономики объем дефолтов по корпоративным долгам с большой вероятностью может достичь $19 трлн, что на текущий момент составляет почти 40% корпоративной задолженности ведущих экономик планеты.

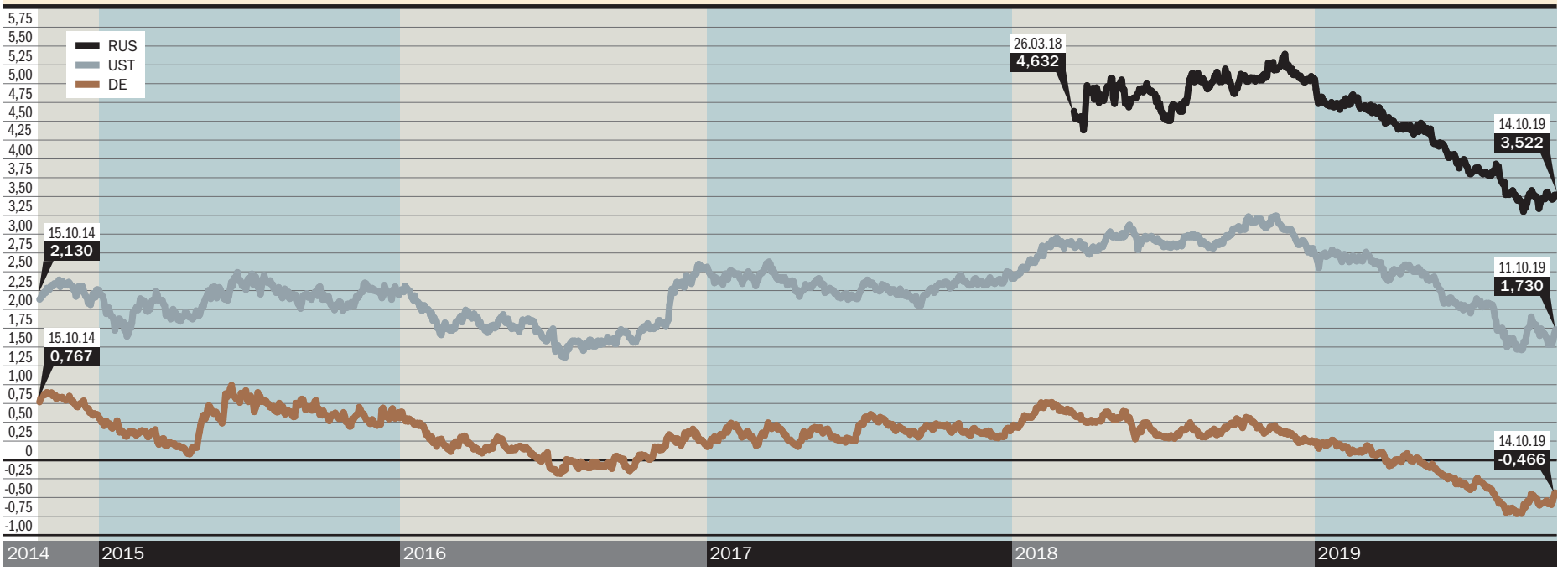
Новые вызовы для центробанков

Ведущим мировым центробанкам в ближайшее время предстоит дать ответы на вопросы о причинах проявившейся в этом году дисфункции денежного рынка. Почему европейские банки готовы терять миллиарды евро из-за отрицательных ставок по остаткам

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.
реклама
Лучший корпоративный банк – 2019
по версии Global Banking & Finance Review
Best Corporate Bank Russia 2019
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 МЕНЯЛАСЬ ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ СУВЕРЕННЫХ ЕВРООБЛИГАЦИЙ ГЕРМАНИИ, США И РОССИИ (%)

Источник: Reuters.



В условиях финансового кризиса центральные банки должны стать агентами правительств по скупке долгов системно значимых компаний

на своих корсчетах в ЕЦБ, но не направлять средства на кредитование? И почему американские банки, у которых после каждого вливания денег со стороны ФРС образуются избыточные резервы, также не спешат кредитовать экономику, поскольку рост ставок репо вдруг создал возможность для быстрого получения прибыли в дополнение к высоким ставкам по федеральным фондам? Необходимо менять регулирование и трансформировать правила.

Нечто подобное происходит не только в США и ЕС, но и в России. Структурный профицит ликвидности на конец 2019 года прогнозируется в диапазоне 3,6–3,9 трлн руб. Остатки денежных средств кредитных организаций на депозитных счетах в Банке России превышают 3 трлн руб., российские банки получают от ЦБ проценты по этим депозитам и в дополнении держат на корсчетах в ЦБ порядка 2,3–2,4 трлн руб. Экономический рост в России по итогам 2019 года при такой избыточной ликвидности и профиците бюджета Минфина РФ, возможно, достигнет всего лишь 1% (оценка МВФ).

Российские компании и корпорации держат на банковских депозитах эквивалент 28 трлн руб. и вынуждены довольствоваться все более и более низкими ставками, но при этом не направляют эти средства на инвестиции или расширение производства. В качестве причин такой ситуации называется не самый благоприятный бизнес-климат, но, учитывая, сколь глубоко российская экономика и финансовая система интегрированы в мировую экономику, нам косвенно передаются сигналы о предстоящем кризисе, и мало кому хочется рисковать. Мировая экономика продолжает замедляться, глобальный бизнес, в производственные цепочки которого встроены российские компании, уже принимает меры по сокращению мощностей.

Если мир начнет погружаться в рецессию, то вовсе не из-за резких изменений процентных ставок или ужесточения денежно-кредитных политик центробанков и сворачивания финансовых и экономических стимулов. Глобальная рецессия может наступить из-за кризиса перепроизводства, когда, кроме бесконечного кредитования, ничего уже не способно поддерживать потребительский спрос как в развитых странах, так и в развивающихся.

Центральные банки уже использовали почти все традиционные инструменты для стимулирования экономик и переходят к нестандартным стимулам — таким, как введение отрицательных ставок, но это вызывает побочные негативные эффекты, которые создают дополнительные проблемы. Центральные банки эффективны в снижении инфляции, но не могут похвастаться эффективностью при решении проблемы нулевой нижней границы процентных ставок.

Основной задачей большинства центральных банков кроме поддержания низкой и стабильной инфляции является проведение политики макроэкономической стабилизации, направленной на сглаживание экономического цикла. Многие центральные банки обладают чрезвычайными полномочиями скупать определенные виды частных долгов в условиях финансового кризиса. Центральные банки также могут поддерживать некоторые виды банковских долгов непосредственно с помощью гарантий, как это сделала ФРС США в момент кризиса 2008 года. В условиях финансового кризиса центральные банки должны стать агентами правительств по скупке долгов системно значимых компаний, чтобы предотвращать остановку их деятельности даже путем национализации.

Основная задача центробанков в настоящее время — это сохранить свою независимость, иметь возможность действовать быстро и решительно, при этом не поддаться на популистские решения правительств финансировать постоянное увеличение государственного долга, иначе не избежать гиперинфляции и кризисов совсем иного рода ●

ВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ МИНУС

В последние месяцы почти все крупные банки отказались от привлечения вкладов в евро: Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, «Открытие», Райффайзенбанк. Вместе с тем клиентам остались доступны накопительные и текущие счета в европейской валюте, условия по которым можно менять в любое время. Не затронули изменения и действующие договоры по вкладам в евро, которые будут действовать до их завершения. К непопулярному шагу кредитные организации подтолкнули действия Банка России, который повысил нормативы обязательных резервов по обязательствам в иностранной валюте до 8%. Снижению привлекательности таких продуктов способствует проводимая Европейским ЦБ денежно-кредитная политика. С 2014 года ставки в Европе находятся в отрицательной зоне, и в сентябре они были понижены еще на 0,1 процентного пункта, до минус 0,5%. При этом российские банки могут устанавливать отрицательные ставки только по вкладам в евро для юридических лиц. Аналитики не исключают, что в скором времени все крупные банки откажутся от вкладов в европейской валюте.

Квартиры в небоскребах у Москва-реки

495 162 98 99

Реклама. * Капитал Тауэрс. Застройщик ООО «Мегаполис груп».
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте
capitaltowers.ru.

CG CAPITAL GROUP

ИНВЕСТОРЫ ПРОДОЛЖАЮТ БЕГ

ОТТОКИ ИНВЕСТИЦИЙ НАБЛЮДАЮТСЯ НА РЫНКАХ КАК РАЗВИВАЮЩИХСЯ, ТАК И РАЗВИТЫХ СТРАН

Опасения рецессии мировой экономики вынуждают инвесторов сокращать вложения на рынках развивающихся стран. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц инвесторы вывели из фондов развивающихся стран $6 млрд. Оттоки наблюдаются и с фондовых рынков развитых стран, в экономиках которых также отмечается замедление. Завидную устойчивость демонстрируют российские фонды, потерявшие за месяц только $8 млн.

Данные EPFR свидетельствуют о продолжающемся бегстве международных инвесторов с рынков развивающихся стран. По оценке «Денег», основанной на отчетах BofA Merrill Lynch Global Research (учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 9 октября, фонды emerging markets потеряли почти $6 млрд. Месяцем ранее оттоки были существеннее — $7,2 млрд. Вместе с тем непрерывный уход инвесторов из активов развивающихся стран продолжается восьмой месяц подряд, и за это время было выведено свыше $48 млрд.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Reuters**

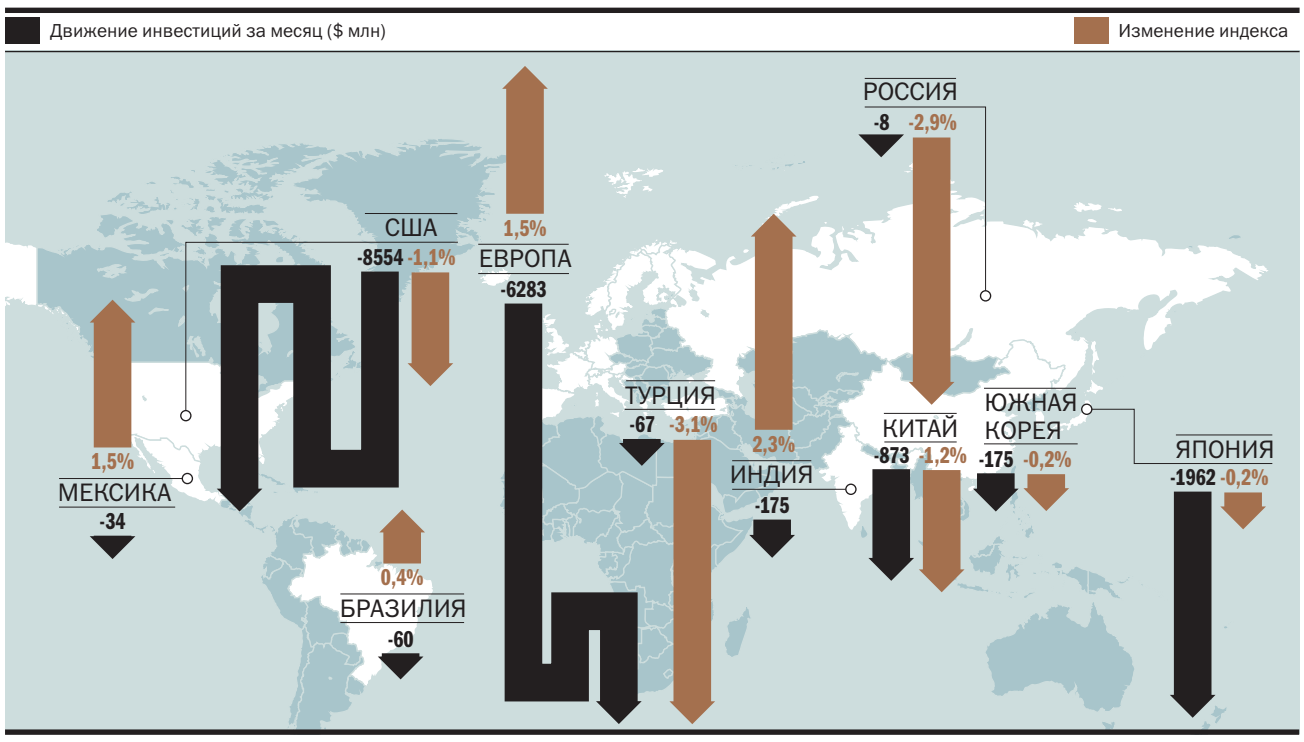
В ожидании рецессии

Причины продолжающегося ухода инвесторов с рынков развивающихся стран остались прежними — опасения рецессии мировой экономики, которые были подкреплены слабыми статистическими данными из США, Китая и Европы. В октябре Институт управления поставками (ISM) США сообщил о том, что индекс деловой активности в сфере услуг в сентябре упал до 52,6 пункта с уровня августа в 56,4 пункта. Аналитики, опрошенные агентством Reuters, ожидали уменьшения индикатора только до 55 пунктов. Сводный индекс деловой активности (PMI) 19 стран еврозоны снизился в сентябре до 50,4 пункта с 51,9 пункта в августе. Так низко индекс не опускался шесть лет. Показатель крупнейшей экономики региона — Германии — снизился на 2,1 пункта, до 41,4 пункта, обновив семилетний минимум. В Китае индекс PMI неожиданно упал в сентябре до семимесячного минимума — 51,3 пункта. «В такой ситуации глобальные инвесторы сокращают позиции в рискованных активах и увеличивают вес в портфелях защитных бумаг — казначейских облигаций США и золота»,— отмечает аналитик «Газпромбанк — Управление активами» Илья Купреев.

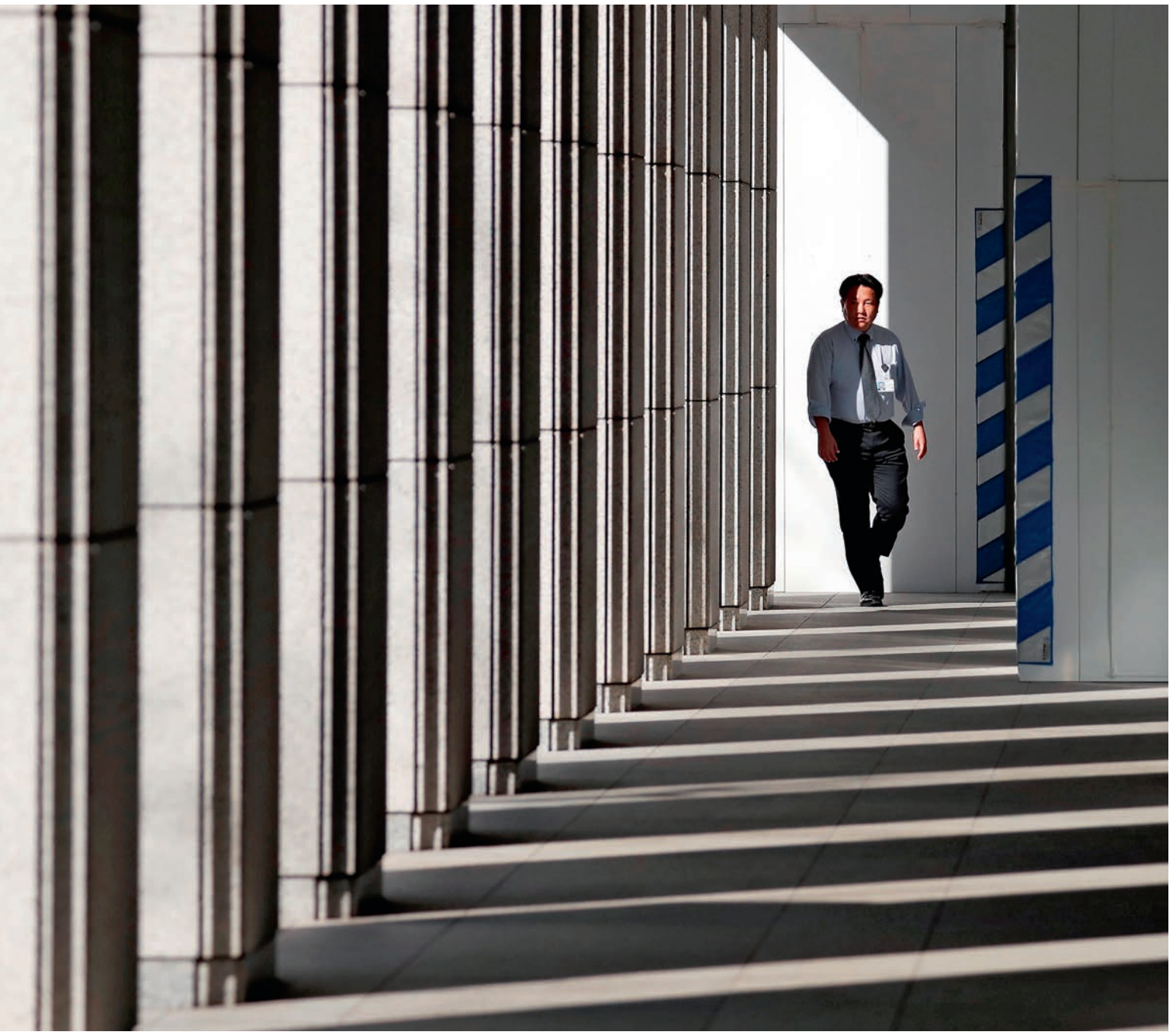
Добавило беспокойства рынкам турецкое вторжение в Сирию, которое было жестко раскритиковано западными политиками. В Париже и Берлине объявили о приостановке поставки вооружения в Турцию и предупредили Анкару о том, что операция на северо-востоке Сирии угрожает европейской безопасности. В свою очередь, Вашингтон пригрозил ввести против Анкары санкции, если она начнет «этнические чистки» или допустит многочисленные жертвы среди мирного населения в Сирии. Президент США Дональд Трамп разрешил Минфину вводить ограничительные меры против Турции, если это потребуется. Лига арабских государств призвала Турцию вывести войска из Сирии. «Влияние нерыночных факторов на настроения инвесторов в последние недели существенно выросло»,— отмечает аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, MidLincoln Research.



REUTERS



Продажи инвесторов могли быть и более значительными, если бы не происшедшее в сентябре смягчение денежно-кредитной политики со стороны Федеральной резервной системы США и Европейского ЦБ. В прошлом месяце европейский регулятор снизил ставку по депозитам с минус 0,4% до минус 0,5%, а также начал с 1 октября выкуп активов в объеме €20 млрд ежемесячно. Американский регулятор снизил ставку на 0,25 процентного пункта, до 1,75–2%. В октябре председатель ФРС Джером Пауэлл сообщил о планах регулятора по наращиванию собственного баланса. С 15 октября ФРС будет выкупать казначейские векселя на $60 млрд ежемесячно. При этом выкуп будет осуществляться как минимум до конца второго квартала 2020 года. По словам старшего аналитика «БКС Премьер» Сергея Суверова, добавление монетарных стимулов не улучшило картину, что говорит о вероятном пределе их эффективности.

Россия в общем тренде

Не удержалась в стороне от общей тенденции и Россия. По данным EPFR, за минувшие четыре недели инвесторы вывели с российского фондового рынка $8 млн. Месяцем ранее был положительный результат — приток в размере $47 млн.

Российские рынки остаются в сильной зависимости от мировых настроений в условиях отсутствия масштабных внутренних драйверов повышения инвестиционного спроса, отмечает Сергей Суверов. Тем более что слабые данные по экономике выходят и в России. В сентябре индекс PMI обрабатывающих отраслей рухнул до 46,3 пункта с 49,1 пункта в августе, указав на максимальное за последние десять лет ухудшение рыночной конъюнктуры. К тому же сентябрь стал пятым месяцем непрерывного снижения деловой активности в промышленных секторах РФ. Одновременно индекс PMI сферы услуг России в сентябре 2019 года, наоборот, поднялся до 53,6 пункта с 52,1 пункта в августе. Совокупный индекс объемов производства, отслеживающий активность и в обрабатывающих отраслях, и в сфере услуг РФ, в сентябре составил 51,4 пункта против 51,5 пункта в августе.

Отток из российских фондов оказался минимальным среди фондов стран, входящих в группу БРИК. По данным EPFR, международные инвесторы вывели из фондов Китая почти $900 млн, Индии — $175 млн, Бразилии — $60 млн. «После событий в Саудовской Аравии, а также подписания „формулы Штайнмайера“ риск санкций для России снижается, что оказывает дополнительную поддержку рублевым активам»,— отмечает старший портфельный управляющий управления фондовых операций УК «Трансфингруп» Станислав Пономарев.

Развитые потянулись за развивающимися

Беспокойство относительно состояния крупнейших мировых экономик ударило не только по фондам развивающихся, но и по фондам развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил более $7,2 млрд, что почти на 10% больше вывода, зафиксированного месяцем ранее. С начала года, то есть за период почти непрерывного бегства инвесторов, фонды развитых стран потеряли свыше $180 млрд.

Основной отток средств в октябре был зафиксирован из США ($8,5 млрд). С начала года такие фонды потеряли почти $60 млрд. Значительный отток инвестиций наблюдается и из европейских фондов. По данным EPFR, из фондов данной категории было выведено за месяц $6,3 млрд, а с начала года — свыше $100 млрд. Выходу из европейских активов способствуют неопределенность относительно «Брексита», проблемы европейских стран из-за торговых войн и крайне низкой доходности бондов. «В минувшем месяце появилась информация о подготовке клиринговых организаций ЕС к отключению европейских торговых систем от доступа к Лондонским биржам, которое может произойти в случае выхода Британии из союза без соглашения. Такие перспективы беспокоят инвесторов»,— отмечает Александр Осин.

Теряют инвесторов и фонды Японии. По оценкам «Денег», за минувший месяц клиенты фондов данной категории вывели около $2 млрд. Вместе с тем с начала года результат все еще положителен — наблюдается приток в размере $5,3 млрд. По мнению аналитиков, Япония выглядит фаворитом рынков, поскольку напрямую не участвует в торговой войне, а политика абэномики направлена на ослабление иены и получение дополнительных доходов экспортерами, акции которых составляют ядро японского рынка.

Туманные перспективы

В ближайшие недели участники рынка не ждут сильных изменений в поведении инвесторов, а значит, оттоки с высокой вероятностью продолжатся. Ключевым фактором, за которым будут следить инвесторы, будет переговорный процесс между США и Китаем. В случае если сторонам удастся достигнуть хотя бы частичного компромисса, фондовые площадки могут вернуться к более активному росту.

Большое значение для рынка будет иметь период отчетностей, стартующий в США. По словам Сергея Суверова, есть вероятность, что ухудшение макроэкономических индикаторов могло повлиять и на корпоративный сектор. «В результате взгляды на американский корпоративный сегмент в определенной мере будут транслированы в общие настроения инвесторов в отношении покупок риска и, следовательно, окажут влияние и на российские активы»,— отмечает господин Суверов. «Дополнительными риск-факторами являются возможный выход Великобритании из ЕС без соглашения и процедура импичмента президента США Дональда Трампа»,— добавляет Илья Купреев.

В случае улучшения внешней конъюнктуры российские фонды имеют все шансы выйти в число лидеров по привлечению инвестиций. «Сейчас мы видим, что инвесторы остаются в поисках доходностей, однако непринятие риска в условиях мирового замедления также усиливается. На этом фоне мы считаем, что российские бумаги с учетом наличия достаточно сильного макроэкономического базиса РФ продолжат привлекать к себе внимание инвесторов»,— отмечает господин Суверов ●

СТРАТЕГИЯ ЗАМЕЩЕНИЯ

КОРПОРАЦИИ И ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПРИХОДЯТ НА СМЕНУ НЕРЕЗИДЕНТАМ

Российские компании все активнее прибегают к обратному выкупу акций для вложения свободных денежных средств. За полтора года эмитенты запустили программы buyback на $12,2 млрд. Активные покупки со стороны компаний в сочетании с растущим спросом на инвестиции со стороны частных инвесторов снизили зависимость рынка от международных инвесторов.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

В начале октября нефтяная компания ЛУКОЙЛ объявила о возобновлении программы обратного выкупа акций. Объем новой программы составит $3 млрд и завершится 30 декабря 2022 года. В рамках предыдущего выкупа, завершившегося в августе, ЛУКОЙЛ приобрел с рынка акции так же на $3 млрд, большая часть которых была погашена в августе. Помимо ЛУКОЙЛа крупные программы обратного выкупа завершили «Яндекс» (141 млрд руб.), МТС (30 млрд руб.), «Магнит» (22,8 млрд руб.). Летом прошлого года «МегаФон» приобрел у миноритарных акционеров акции на 85 млрд руб.

Общий объем выкупа акций со стороны российских компаний в период с лета 2018 до конца 2019 года может составить $6,2 млрд и 203 млрд руб., то есть совокупно почти на $12,2 млрд, оценивает главный стратег BCS Global Markets Вячеслав Смольянинов. «Текущая капитализация индекса MSCI Russia с учетом free-float составляет $215 млрд, то есть за почти полтора года было выкуплено почти 4,3% капитализации этого индекса»,— отмечает господин Смольянинов.

Общемировой тренд

Высокая активность эмитентов по выкупу собственных акций — общемировой тренд. По оценкам старшего аналитика ITS WM Георгия Окромчедлишвили, в 2018 году американские компании выкупили свои акции более чем на $1 трлн. В первом квартале текущего года было выкуплено акций еще на $205,8 млрд, что почти на 9% выше показателя за тот же период прошлого года. Наиболее активно выкупают акции финансовые и высокотехнологичные компании. Apple ежегодно тратит на эти цели несколько десятков миллиардов долларов. «Выкуп акций компаниями считается одним из мощнейших инструментов поддержки американского рынка»,— отмечает Вячеслав Смольянинов. В мировой практике выкуп акций — один из способов распределения свободного денежного потока среди акционеров наряду с выплатами дивидендов. «Как и дивиденды, buyback является своего рода сигналом о том, что менеджмент компании не видит возможности получить сильную отдачу путем инвестиций в ее основной бизнес и считает более разумным вернуть средства акционерам»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили. Чаще всего эмитенты прибегают к обратному выкупу в периоды падения на рынках акций, а точнее, когда акции выглядят, с точки зрения менеджмента компании, недооцененными. Такой способ распределения средств благоприятно сказывается на их стоимости, а также увеличивает показатель прибыли на акцию, поскольку ведет к уменьшению числа бумаг, находящихся в свободном обращении.

С точки зрения инвесторов, обратный выкуп акций также имеет ряд преимуществ в сравнении с дивидендными платежами. По словам Георгия Окромчедлишвили, главное преимущество — в особенностях налогообложения. В случае получения дивидендов инвесторы вынуждены платить налог с полученной суммы. В то же время при обратном выкупе заплатить налоги придется только тем инвесторам, кто продавал свои акции компании. По словам Вячеслава Смольянинова, помимо налогов важное отличие еще и том, что при уплате дивидендов после закрытия реестров капитализация падает почти на размер выплат, чего нет при buyback.

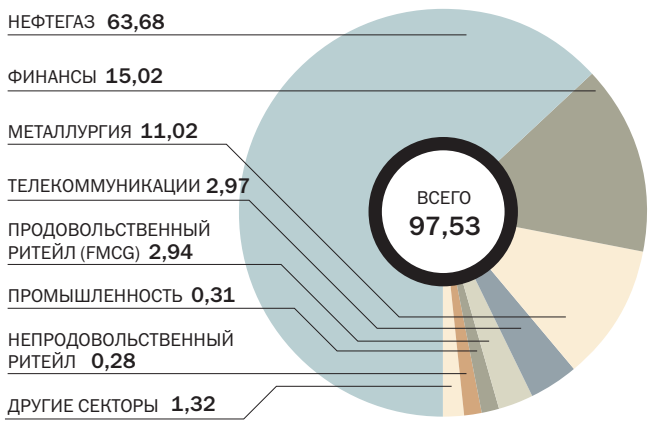
ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Юрий Мартьянов**

КРУПНЕЙШИЕ ФОНДЫ, ИНВЕСТИРУЮЩИЕ В РОССИЮ ($ МЛРД)

Источник: Midlincoln.

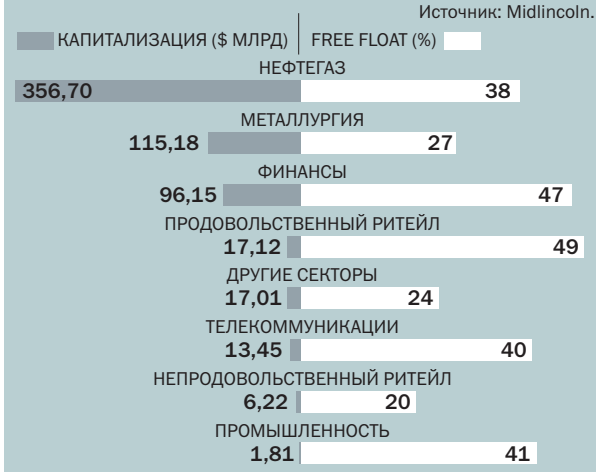
КАК РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ($ МЛРД)

Источник: Midlincoln.



FREE FLOAT РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Источник: Midlincoln.



Опционные программы

Выкупленные акции чаще всего идут на опционные программы менеджменту компании либо гасятся. «Цена исполнения у таких опционов устанавливается достаточно высоко, чтобы менеджмент зарабатывал на них, только если будет иметь место заметный рост курсовой стоимости акций»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили. В случае погашения акций происходит естественный рост стоимости оставшихся за счет уменьшения их числа. По оценкам аналитика Midlincoln Ованеса Оганисяна, free-float российских компаний сократился за последние 12 месяцев на 1 процентный пункт, до 37% ($232,4 млрд). Наиболее сильно сократился показатель у компаний в финансовом и нефтегазовом секторах.

Участились случаи, когда buyback были частью процесса ухода компаний с рынка. За последние два года решение о делистинге своих акций с Московской биржи приняли «Дикси», «Отисифарм», Челябинский цинковый завод, «Уралкалий». В августе прошлого года «МегаФон» объявил об уходе с Лондонской биржи. «В таких случаях акционеры посчитали, что плюсов в публичном статусе меньше, чем минусов на этом этапе, зачастую это решения недавно сменившихся акционеров»,— отмечает Вячеслав Смольянинов. «Публичный статус предполагает большую ответственность перед большим количеством акционеров. Если же у эмитента один акционер, который назначает весь менеджмент, он может свободно менять структуру бизнеса»,— отмечает портфельный управляющий по акциям УК ТФГ Филипп Давыденко.

Уход эмитентов с биржи негативно воспринимается инвесторами, поскольку в результате сокращается число компаний, торгуемых на бирже. Это, в свою очередь, ухудшает возможности для диверсификации портфелей по отдельным секторам. По мнению Филиппа Давыденко, плохо даже не то, что компании уходят, а то, что нет желающих проводить IPO. «Несмотря на рост стоимости акций, многие компании стоят сейчас дешевле, чем десять лет назад. Акционеры не готовы расставаться со своими пакетами задешево, предпочитая забирать деньги дивидендами»,— отмечает господин Давыденко.

Замещение иностранцев

Выкуп акций, проводимый российскими компаниями, играет еще одну важную роль для рынка — частично замещает уходящих международных инвесторов. По оценкам «Денег», основанным на данных Emerging Portfolio Fund Research, за минувшие 12 месяцев международные инвесторы вывели с акций российских компаний свыше $4 млрд. По оценке Ованеса Оганисяна, по итогам первого полугодия доля иностранных инвесторов в free-float российских компаний составила 41,9% ($97,5 млрд). За год показатель снизился на 3,1 процентного пункта. В абсолютном выражении объем вложений нерезидентов в российские акции вырос на $1,8 млрд, что связано с ростом капитализации рынка на 8% в долларовом выражении, до $624 млрд. С конца 2013 года, вложения иностранных инвесторов упали на 28 процентных пунктов, или на $24,5 млрд.

Впрочем, более важное значение для рынка имеет активная популяризация инвестиций среди частных инвесторов. По данным Московской биржи, на конец третьего квартала общее число брокерских счетов, открытых «физиками», впервые в истории превысило отметку 3 млн штук. С начала года показатель вырос в полтора раза. Число индивидуальных инвестиционных счетов достигло 1,18 млн, что вдвое выше показателя конца 2018 года. «Физические лица активно торгуют на биржевых рынках: их доля в общем объеме торгов акциями составляет в 2019 году 33,5%, облигациями — 8,7%, ETF, БПИФ и ПИФ — 31,4%»,— отмечала в сентябре Московская биржа.

Активным привлечением частных инвесторов занимаются и управляющие компании. По данным Investfunds, чистый приток средств в розничные фонды составил 11,38 млрд руб., превысив на 2 млрд руб. результат августа. Минувший месяц стал пятым подряд, когда фонды фиксировали чистый приток средств пайщиков, за это время в них поступило почти 42 млрд руб. С начала года результат менее значительный — 37 млрд руб. По словам участников рынка, частные инвесторы при выборе ПИФов ориентируются на историческую доходность, которая в этом году очень высока. По оценкам «Денег», с начала года большая часть фондов акций обеспечила прирост паев на уровне 12–25%, облигаций — 7–14%.

Высокому интересу инвесторов к фондовому рынку способствует денежно-кредитная политика, проводимая ЦБ. За последние пять месяцев регулятор трижды понижал ставку на 0,25 процентного пункта, до 7%. Аналогичные шаги предприняли и центральные банки развитых стран. В последние месяцы ФРС США дважды снизила ставку в сумме на 0,5 процентного пункта, до 1,75–2%. В сентябре Европейский ЦБ объявил о понижении ставки по депозитам с минус 0,4% до минус 0,5%, а также о начале с 1 октября выкупа активов в объеме €20 млрд ежемесячно. В таких условиях банки начали понижать ставки по всем валютам, а не только в рублях. «В условиях снижения ставок ОПИФы стали более привлекательны, демонстрируя более высокую доходность. Мы наблюдаем спрос как со стороны новых инвесторов, которым после депозитов обычно комфортнее заходить в облигационные фонды, так и со стороны более опытных инвесторов»,— отмечает директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк.

Активное вовлечение частных инвесторов в рынок несет в себе и риски. По словам управляющего директора «Сбербанк Управление активами» Василия Илларионова, многие из тех инвесторов, что приходят сейчас на рынок, вчерашние вкладчики. Они болезненно переживают периоды снижения, зачастую принимают поспешные решения. «Задача развития локального инвестора не только в наращивании объема вложений в рынок, но и в обеспечении его „длинными“ деньгами, которые менее подвержены различным экзогенным факторам, таким как колебания ставок на других рынках, торговые войны, геополитика и т. д. Поэтому роль внутреннего инвестора мы видим не только в том, чтобы уравновешивать оттоки/притоки иностранных денег, но и обеспечивать фондирование вдолгую»,— резюмирует Василий Илларионов ●

BUYBACK С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТОРА

ДМИТРИЙ СКВОРЦОВ,
директор по инвестициям April Capital

Buyback не стоит рассматривать как готовую инвестиционную историю, поскольку в любом случае акции компании в целом будут следовать в фарватере рынка и будут в первую очередь реагировать на отраслевую конъюнктуру, новости компании и ее фундаментальные показатели. Сам же buyback будет оказывать лишь определенную (в зависимости от параметров) поддержку акции компании.

Наиболее благоприятный сценарий для инвестора, когда заблаговременно объявлена долгосрочная программа с указанием всех ключевых параметров. В этом случае наиболее важными являются вопросы относительно общего объема программы, продолжительности действия, а также параметров ежедневного или еженедельного объема выкупа. Достаточно большой объем программы оказывает долгосрочное положительное влияние на котировки компании. Конечно, очень важны и дальнейшие планы компании по управлению выкупленным пакетом акций. Лучший вариант для инвесторов — погашение этих бумаг, что, в свою очередь, приводит к дальнейшей переоценке акций пропорционально объему погашения. Хуже, когда эти бумаги используются в качестве платежного средства для сделок M&A или для опционных программ. В этих случаях возникает угроза возвращения этих бумаг на рынок, что может привести к снижению их стоимости.

HERITAGE IMAGES VIA GETTY IMAGES

ГЛУБОКИЙ ЭКОНОМ

КАК НЕМЕЦ СТАБИЛИЗИРОВАЛ РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Heritage Images via Getty Images, Universal Images Group / DIOMEDIA, Heritage Images / Getty Images, Mary Evans Picture Library / TACC, SuperStock FineArt / DIOMEDIA**

Он принял Россию с бюджетным дефицитом, а оставил с профицитом. Он больше двадцати лет, дольше, чем кто-либо еще, провел на «огненном стуле» министра финансов Российской Империи. Он провел одну из самых успешных денежных реформ в истории нашей страны. Благодаря своим сочинениям по финансам граф Егор Францевич Канкрин считался одним из главных авторитетов своего времени в политэкономии. Рассказом о нем «Деньги» продолжают рубрику «Великие финансисты».

Русские покровители

Георг Людвиг фон Канкрин родился 26 ноября 1774 года в немецком городке Ганау, курфюршество Гессен-Кассель. Его отец Франц Людовик фон Канкрин был управляющим горными и соляными промыслами курфюршества. По призыву императрицы Екатерины II Франц Людовик отправился в Россию, где стал директором соляного завода в Старой Руссе. Сын же остался в Германии, где окончил гимназию, затем учился в Гисенском и Марбургском университетах.

Получив высшее образование, Георг Людвиг увлекся литературой. Его первое сочинение «Дагобер, роман из теперешней войны за освобождение» не имел успеха. Вскоре отец позвал молодого писателя-неудачника в Россию. В 1797 году Георг приехал в Старую Руссу.

Первые несколько лет он не мог найти себе работу, перебиваясь случайными заработками. Через три года после приезда в Россию юноша составил записку-проект «Об улучшении овцеводства в России». Все свои работы он писал на немецком языке. На записку обратил внимание бывший канцлер Российской Империи граф Иван Андреевич Остерман. Благодаря его покровительству Георг Людвиг, которого в России стали называть Егором Францевичем, получил чин коллежского советника (соответствует воинскому званию полковника пехоты) и должность помощника директора Старорусского соляного завода, то есть своего отца.

В «семейном бизнесе» Егор проработал три года, после чего перевелся в Министерство внутренних дел, где занимался соляным и лесным делом. В 1809 году его назначили инспектором немецких колоний Петербургской губернии. На досуге Канкрин написал и опубликовал новое сочинение — «Фрагменты

ПРАВИЛА ЕГОРА КАНКРИНА

- «В государстве, как и в частном быту, необходимо помнить, что разориться можно не столько от капитальных расходов, как от ежедневных мелочных издержек. Первые делаются не вдруг, по зрелому размышлению, а на последние не обращают внимания, между тем как копейки растут в рубли».
- «Бедность приучила меня с неохотой отдавать деньги, и потому я теперь нарочно не записываю своих расходов, чтобы не раздражаться их обширностью».
- «Уменьшение расходов, поколику оно возможно, и облегчение тягостей народа составляют одно из важнейших правил науки управления».
- «В течение моей жизни, в веселые и горестные дни, я стремился лишь к одной цели: делать людям добро, содействовать успехам, заимствовать полезное, распространять знания и цивилизацию».
- «Без очевидной необходимости не делать конкретных перемен, ибо формы управления сами по себе мертвы, а успехи главнейшие зависят от лиц и направления; притом каждая важная перемена влечет за собой неудобства и недостатки непредвиденные».
- «Я скряга на все, что не нужно».

SUPERSTOCK FINEART / DIOMEDIA

В период пребывания Канкрина на посту министра финансов рубль был крепким как никогда

НАГРАДЫ ЕГОРА КАНКРИНА

- Орден Святой Анны (II степень – 1808, I степень – 1813)
- Орден Святого Владимира (II степень – 1814, I степень – 1826)
- Орден Святого Александра Невского (1824, алмазные знаки к ордену – 1829)
- Орден Святого Апостола Андрея Первозванного (1832, алмазные знаки к ордену – 1834)
- Аренда имения Бальдон в Курляндской губернии на срок 50 лет – 1825
- Возведение с потомством в графское достоинство – 1829
- Аренда Чигиринского староства в Киевской губернии на срок 12 лет – 1830
- 30 тыс. десятин в Бессарабии в потомственное владение – 1835
- Вензелевое изображение имени государя на эполеты – 1838
- 950 тыс. рублей ассигнациями сверх министерского оклада – в разные годы

о военном искусстве с точки зрения военной философии». Этот труд прочел и высоко оценил военный министр князь Михаил Богданович Барклай-де-Толли. Он заказал Канкрину новое сочинение — «О системе и средствах обеспечения больших армий». Эта работа очень понравилась главному военному теоретику русской армии генерал-майору Пфулю, разрабатывавшему план войны с наполеоновской Францией.

Через Барклая-де-Толли и Пфуля Егор Францевич Канкрин стал известен императору Александру I. Карьера молодого человека пошла на взлет.

Герой Отечественной войны

В 1811 году Канкрин уже в чине действительного статского советника был назначен помощником генерал-провиантмейстера, отвечавшего за продовольственное обеспечение русских войск. После начала Отечественной войны 1812 года генерал-майор Канкрин стал генерал-интендантом 1-й Западной армии, которой командовал Барклай-де-Толли. В 1813 году император назначил Канкрина генерал-интендантом всей действующей армии. Известный мемуарист, друг Пушкина Филипп Вигель писал: «Четыре года сряду в России, в Германии, во Франции войско наше, благодаря его попечениям, ни в чем не нуждалось».

О расходах на Отечественную войну Канкрин написал в своей работе «Военная экономия». По его подсчетам, бюджету Российской Империи война, включая заграничные походы русской армии, обошлась в 157,5 млн рублей. К ним добавилось около 100 млн рублей частных пожертвований и 135 млн рублей субсидий, полученных Россией от Англии. Таким образом, на военные расходы в 1812–1815 годах было израсходовано около 400 млн рублей, то есть примерно 100 млн рублей в год. Для сравнения: доходы государственного бюджета империи составляли в 1812 году 332 млн рублей. К тому же ассигновано на военные действия было 426 млн рублей, так что около 26 млн рублей не было израсходовано. В столь экономном расходовании средств на ведение войны велика заслуга генерал-интенданта Канкрина.

Но еще лучше финансовые таланты генерала Канкрина проявились во время переговоров с союзными державами по поводу расходов на продовольствие русских войск за границей. Проверив все счета до единого, он сумел доказать необоснованность многих претензий, снизив тем самым выплаты с 360 млн до 60 млн рублей. За эти заслуги он был повышен в звании до генерал-лейтенанта.

Вскоре после возвращения из-за границы в доме Барклая-де-Толли он познакомился с Екатериной Захаровной Муравьевой и в 1816 году вступил с ней в брак. Их союз продлился до самой смерти Канкрина. Екатерина Захаровна родила ему пятерых сыновей и двух дочерей.

В 1818 году император Александр I получил от Канкрина записку «Разыскание о происхождении и отмене крепостного права или зависимости земледельцев, в особенности в России». Канкрин был категорическим противником освобождения крестьян без земли. Его план, рассчитанный на 61 год, был построен на постепенном, медленном выкупе крестьянами земли у помещиков в достаточном размере и установлении семейной наследственной аренды. Проект не получил одобрения императора и его окружения.

Борьба с инфляцией

В начале 1820-х годов император Александр I ввел Канкрина в состав Государственного совета, а в 1823 году назначил его министром финансов вместо графа Дмитрия Гурьева, чьей деятельностью в сфере денежного обращения был сильно недоволен. За время своего пребывания на посту министра Гурьев неоднократно прибегал к дополнительной эмиссии, так что число бумажных купюр в обращении постоянно росло. Во время Отечественной войны наполеоновские войска расплачивались с населением фальшивыми ассигнациями. В 1800 году в обращении находились бумажные купюры на общую сумму 212 млн рублей, в 1812 году — 646 млн рублей, в 1817 году был достигнут пик — 836 млн рублей.

Курс бумажных денег постоянно снижался. В 1810 году 1 рубль ассигнациями был равен 25 копейкам серебром, в 1815 году — 20 копейкам. К тому же существовало несколько курсов — вексельный (для сделок с иностранными торговцами), казенный, он же податной (по нему принимали платежи государственные учреждения), таможенный и биржевой. В частных сделках использовался так называемый простонародный курс, подверженный самым сильным колебаниям. Все это подрывало доверие к ассигнациям, население старалось пользоваться только металлическими деньгами.

Чтобы исправить расстройство денежного обращения, государство скупало и уничтожало бумажные деньги. К моменту назначения Канкрина на министерский пост было уничтожено более 240 млн рублей ассигнациями. На курс ассигнационного рубля это слабо повлияло. В 1815 году курс вернулся на довоенный уровень — 25 копеек серебром, к 1823 году подрос до 27 копеек серебром.

В стране падали промышленное производство и обороты внешней торговли, рос государственный долг. Канкрину пришлось, как говорили современники, расхлебывать «гурьевскую кашу».

MARY EVANS PICTURE LIBRARY / ТАСС

Военный министр Барклай-де-Толли был первым, кто разглядел способности Канкрина

КАНКРИН И ПУШКИН

В 1834 году Александр Сергеевич Пушкин обратился с просьбой о выдаче ему из казны 20 тыс. рублей сроком на два года под установленный процент для издания книги о пугачевском бунте. Министром финансов Канкриным был подготовлен императорский указ о выдаче ссуды без процентов и без вычета в пользу увечных воинов. Таким образом, Канкрин сэкономил Пушкину 2,8 тыс. рублей, которые тот должен был бы заплатить за пользование ссудой. Через год Пушкин попросил новую ссуду – в размере 30 тыс. рублей. Благодаря Канкрину эта ссуда также была беспроцентной, не считая вычета в пользу увечных воинов войны 1812 года (5% от суммы).
По ходатайству Канкрина, поданному в день смерти Пушкина, был прощен остаток его долга, составлявший 43 333 рубля 33 копейки.

Главный принцип своей финансовой политики Канкрин формулировал так: «Первая обязанность министра финансов это — способствовать,— сколько от него только зависит,— поднятию уровня национального богатства». Канкрин считал, что все реформы следует проводить неуклонно, но осторожно, как он выражался, «не ломать, а постепенно улучшать».

Алкогольный вопрос

Уже в 1824 году Канкрин сумел ликвидировать бюджетный дефицит. В первую очередь за счет сокращения расходов на армию, в которых очень хорошо разбирался. С профицитом сводился бюджет и в последующие несколько лет. В государственной росписи по государственным расходам и доходам (так в те годы назывался документ, определявший госбюджет) на 1827 год расходы по военному министерству снизились по сравнению с предыдущим годом на 7,466 млн рублей, по Министерству финансов — на 2 млн рублей, по ведомству греко-римского исповедания — на 881 тыс. рублей.

Но периодически возникали чрезвычайные обстоятельства, требующие от казны непредвиденных расходов: война с Персией (1826–1828 годы), война с Турцией (1828–1829 годы), эпидемия холеры (1830 год), подавление польского восстания (1831 год), неурожай и голод (1833 год). Поэтому не во все годы Канкрину удавалось добиться бездефицитного бюджета.

Пополнение казны Канкрин старался обеспечивать не за счет повышения существующих налогов, он был противником введения новых налогов и сборов. Он небезосновательно опасался, что в монархии в любом таком повышении население винит правителя. За все время пребывания на посту министра финансов Канкрин ввел только один новый сбор — табачный акциз. Он был установлен в 1838 году. Акцизом, составлявшим около 20% от продажной цены, облагалась торговля нюхательным и курительным табаком российского происхождения (в отношении иностранного товара действовали таможенные пошлины).

Важным источником пополнения доходной части бюджета при Канкрине стали винные откупы. Право торговать водкой и вином в определенной местности продавалось с торгов. После уплаты установленной суммы в казну откупщик вел торговлю так, чтобы компенсировать все затраты и получить прибыль. Откупная система была отменена в 1817 году при министре финансов Гурьеве и заменена введением акциза на продаваемый государством алкоголь. После этого поступления в казну по этой статье стали ежегодно снижаться.

Канкрин полагал, что акциз — «налог, как кажется, очень хороший»,

Михаил Богданович Барклай-де-Толли. Он заказал Канкрину новое сочинение — «О системе и средствах обеспечения больших армий»

MARY EVANS PICTURE LIBRARY / ТАСС

Император Николай I проводит смотр лейб-гвардии Уланского полка. Пик карьеры графа Канкрина пришелся на эпоху Николая I

UNIVERSAL IMAGES GROUP / DIOMEDIA

Парад русских войск на Елисейских Полях в Париже в 1814 году. Обмундирование, питание, фураж — все это входило в сферу ответственности Канкрина

но сбор этого налога трудно проконтролировать, «все главнейшим образом должно опираться на честность чиновников», а «вору дай хоть миллион, он воровать не перестанет». Поэтому в 1826 году Канкрин восстановил откупную систему, что привело к росту питейного дохода.

Доходы казны от винных сборов составляли в 1825 году 22,5 млн рублей серебром, в 1830 году — 23,6 млн рублей, в 1835 году — 28,1 млн рублей, в 1840 году — 34,8 млн рублей, в 1845 году — 48,1 млн рублей.

Импортозамещение

Егор Францевич Канкрин был категорическим противником свободной торговли между государствами. Он полагал, что в случае отмены таможенных пошлин произошел бы спад отечественной промышленности и множество людей, особенно в крупных населенных пунктах, остались бы без куска хлеба. Но при этом он писал в одной из своих книг, что «никакие тарифы не должны быть так высоки, чтобы они были равносильны запрету на иностранные товары высшего качества».

Канкрин считал таможенный тариф как важным источником поступлений в казну, так и средством поощрения отечественной промышленности и земледелия. Иностранные товары, в первую очередь предметы роскоши, облагались большими пошлинами, тогда как вывозные пошлины были щадящими. При этом размеры таможенных пошлин часто пересматривались, чтобы сохранялась здоровая конкуренция и отечественный производитель не оказался в тепличных условиях.

Классическим примером пользы такого подхода является пошлина на сахар. Канкрин запретил импорт рафинада вообще (кроме как через порт Одессы), а ввозимый сахар-сырец обложил 15-процентной пошлиной. Первоначально это привело к росту цен на сахар. А затем — к бурному развитию отечественной свеклосахарной промышленности. За время правления Николая I (1825–1855 годы) объем производства сахара в России вырос в 115 раз. Таможенный доход при Канкрине вырос почти в 2,5 раза — с 11 млн рублей в 1824 году до 26 млн рублей в 1842 году.

Денежная реформа

Пиком деятельности Канкрина на посту министра финансов стала подготовленная им денежная реформа, осуществленная 1 июля 1839 года. Согласно манифесту «Об устройстве денежной системы» в качестве основной расчетной единицы был установлен серебряный рубль весом в 18 граммов (4 золотника 21 доля). Ассигнации, объявленные вспомогательными денежными знаками, выводились из обращения. Их можно было свободно обменять на серебро по курсу 3,5 рубля ассигнациями за рубль. При этом все финансовые учреждения принимали оба типа денег. Платежи принимались как серебром, так и ассигнациями. Зафиксирован был курс золотой и медной монеты. Золотой империал (10 рублей) приравнивался к 10 рублям 30 копейкам серебром, а 1 копейка серебром к 3,5 копейки медью.

В тот же день был обнародован указ «Об учреждении Депозитной кассы серебряной монеты при Государственном Коммерческом Банке». Были введены новые платежные средства — депозитные билеты достоинством 3, 5, 10, 25, 50 и 100 рублей, выдаваемые населению взамен серебра и золота. Депозитные билеты (депозитки) свободно обменивались на металлические деньги и наоборот по курсу 1:1. Публика охотно сдавала золото и серебро в кассу, так что в 1841 году в ней хранилось уже 38 млн рублей серебром. Впоследствии эта сумма продолжала расти.

Сильный неурожай 1840 года привел к изъятию вкладов из банков. Чтобы предотвратить банкротство кредитных учреждений, были выпущены кредитные билеты. В 1843 году было объявлено о замене ассигнаций и депозиток на кредитные билеты. Гарантировался свободный обмен кредитных билетов на звонкую монету. Для осуществления таких операций была создана Экспедиция кредитных билетов. Находившиеся в обращении кредитные билеты на общую сумму 300 млн рублей были обеспечены золотом и серебром лишь частично, на 16%. Но этого хватало для устойчивости курса рубля. Кредитные билеты свободно обменивались на серебро. Реформа Канкрина укрепила и стабилизировала денежную систему страны более чем на десять лет — до Крымской войны 1853–1856 годов.

Итого

В 1823 году, когда Е. Ф. Канкрин был назначен министром финансов Российской Империи, доходы казны составляли 463,4 млн рублей, а расходы — 479,1 млн рублей (дефицит 15,7 млн рублей). Через десять лет после прихода Канкрина на пост министра финансов, в 1833 году, доходы казны достигли 501,7 млн рублей, а расходы снизились до 495 млн рублей (профицит 6,7 млн рублей). Еще десять лет спустя, в 1843 году, доходы составляли 777,7 млн рублей, а расходы — 740,3 млн рублей (профицит 37,4 млн рублей).

В 1839 году у Канкрина случился апоплексический удар. Он попросил императора об отставке, на что Николай I ответил: «Ты знаешь, что нас двое, которые не можем оставить своих постов, пока живы: ты и я». В 1844 году он снова подал в отставку, которая на этот раз была принята. После года лечения за границей он вернулся в Россию и скончался в Павловске 10 сентября 1845 года ●

СОВРЕМЕННИКИ И ПОТОМКИ О КАНКРИНЕ

«Нет у нас, во всем государстве, человека способнее Канкрина быть министром финансов». *(М. М. Сперанский, 1813)*

«Вельможа добрый, благородный,
Ты исполинский труд несешь,
Для пользы царской и народной;
В храм славы бодрственно идешь!»
(М. М. Поднебесный. «Прогулка на выставке российских изделий в Санкт-Петербурге 1833 года», 1833)

«То Канкрин!!! — пришел с алтыном
Из далеких чуждых стран;
Стал России верным сыном,
Понабив себе карман».
(С. А. Соболевский. «Канкриниада», 1839 — ответом на эту эпиграмму стала поданная Канкриным Николаю I записка с перечислением всех полученных от императора денег, земель и имений)

«Достаточно просмотреть последние отчеты русского департамента торговли, чтобы убедиться, что Россия, благодаря принятой ею системе Канкрина, достигла благоденствия и что она гигантскими шагами подвигается как по пути богатства, так и могущества». *(Фридрих Лист, 1841)*

«Я помню: был старик — высокий, худощавый,
Лик бледный; свод чела разумно-величавый,
Весь лысый; на висках седых волос клочки;
Глаза под зонтиком и темные очки.
Правительственный сан! Огромные заботы.
Согбен под колесом полезной всем работы
Угодничества чужд, он был во весь свой век
Советный муж везде и всюду — человек…»
(В. Г. Бенедиктов. «Он», между 1845 и 1857)

«Имя графа Канкрина пользуется доселе большим уважением; время его управления считается золотым веком русским финансов». *(Н. Х. Бунге, 1864)*

«Так, однажды передали государю, что Канкрин нажил, разумеется, непозволительным образом, около восьми миллионов денег, хранящихся у него в иностранных банках. Государь при докладе спросил его: — Правда ли, Егор Францевич, что у тебя есть восемь миллионов наличных денег? — Нет, ваше величество, неправда: у меня их четырнадцать в билетах разных банков,— отвечал хладнокровно Канкрин,— если угодно, то я покажу вам, как и составилась эта сумма. В самом деле, на другой день он принес Государю отчет, в котором подробно были означены все денежные награды, данные ему царями, и ежегодные экономические сбережения от получаемого им огромного от казны содержания — итог показывал верно 14 миллионов». *(«Исторические рассказы и анекдоты», «Русская старина», 1879 — так через 40 лет изменилась история с эпиграммой Соболевского и реакцией на нее Канкрина)*

«Граф Канкрин был деловит и умен, но любил поволочиться… В министерстве финансов тогда собралась компания очень больших волокит, и сам министр считался в этой компании не последним. Любовных грешков у графа Канкрина, как у очень умного человека, с очень живою фантазией, было много». *(Н. С. Лесков. «Совместители», 1884)*

«ПРЕИМУЩЕСТВО НЕ У ТОГО, КТО РАНЬШЕ ПОБЕЖАЛ, А У ТОГО, КТО ДОБРАЛСЯ ДО ФИНИША»

Два года Газпромбанк реализует масштабный проект по трансформации бизнес-модели. О том, почему он быстро превращается из корпоративно-инвестиционного в универсальный банк с акцентом на активное развитие розницы, как нарастить клиентскую базу до десятков миллионов человек и как может выглядеть его будущая финансовая экосистема, в интервью «Деньгам» рассказал зампред Газпромбанка **Дмитрий Зауэрс.**

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

Дмитрий, Газпромбанк всегда был окутан некоторой таинственностью, поэтому для начала хочется задать простой, а может, и сложный вопрос — чем банк дышит сегодня?

— В следующем году Газпромбанку исполняется 30 лет, так что, думаю, будет вполне уместно сравнить его с человеком в этом возрасте. У него есть большие амбиции, хотя, возможно, он еще не окончательно определился с целями. Но он может меняться, у него большой потенциал, и, главное, он способен быстро бежать по намеченному маршруту. Потому что та скорость, с которой в течение последних двух лет меняется Газпромбанк, является абсолютно беспрецедентной как в отношении самого банка, так и в сравнении с другими игроками рынка. Нам удается быстро сделать многие вещи, на которые конкуренты потратили много лет. И в этом, я уверен, залог нашего успеха.

— Раз вы сами заговорили о переменах, то с начала 2018 года Газпромбанк активно трансформирует бизнес-модель. Почему вы решили, что надо что-то менять?

— Прежде всего нужно сказать, что работа с корпоративным сектором была и останется большой и очень важной частью нашего бизнеса. Здесь у нас отличные компетенции — мы умеем делать крутые сделки, а портфель в значительной части сформирован из первоклассных рыночных компаний. Так что мы планируем сохранять и развивать позиции в этом сегменте, ведь было бы странно забывать про свои сильные стороны. Вместе с тем объективная реальность для всех крупных банков заключается в том, что корпоративный бизнес сегодня приносит меньше доходов, чем раньше, так что поворот в сторону розницы был абсолютно логичен.

— То есть главная причина — снижение маржинальности существующего бизнеса?

— Конечно. Доходность и возвратность капитала зависит от доходности сделок банка и рисков, которые он на себя принимает. При этом 70% корпоративного сектора — это условно сто имен, за которые постоянно борются пять крупнейших банков. Кредитное качество этих заемщиков в большинстве своем хорошее, за исключением единичных случаев, но за счет высочайшей конкуренции ставки по кредитам очень низкие, что в итоге приводит к снижению рентабельности этого бизнеса. Наряду с этим в последние годы происходит ужесточение регулирования банковской деятельности, что приводит к повышению нагрузки на капитал. Таким образом, модель, при которой банки наращивали активную сторону баланса за счет корпоративных клиентов, себя исчерпала, поскольку даже при увеличении активов прибыль перестала существенно расти и обеспечивать необходимый прирост капитала. Поэтому не открою секрет, что розничный бизнес позволяет не только существенно диверсифицировать клиентскую базу, но и до сих пор является одним из самых прибыльных для всех крупных банков.

— Хорошо, но как расти в рознице, если другие банки уже давно и в целом успешно осваивают этот сегмент?

— Сегодня не только банки, но и любые крупные организации, работающие в B2C, идут в первую очередь в сторону цифровой трансформации. Цифровые технологии предоставляют абсолютно иные возможности для обслуживания миллионов клиентов с лучшим качеством сервиса, лучшими продуктами, лучшей скоростью обслуживания в формате 24/7. Но несмотря на то что мы встали на этот путь позже наших ключевых конкурентов, у нас есть преимущество: мы можем не повторять ошибки, сделанные другими.

Одним из ключевых факторов успеха является команда, которая уже имеет опыт похожей трансформации в других банках. Они уже «набили руку», с одной стороны, а с другой — хорошо понимают текущий бизнес-контекст и сильные стороны Газпромбанка. Могу в качестве примера привести розничный кредитный конвейер, который крупнейшие игроки создавали в течение трех-пяти лет. Газпромбанк разработал и запустил его за полтора года, потратив существенно меньший бюджет. В результате конвейер окупился всего за пару-тройку месяцев.

Я убежден, что преимущество не у того, кто раньше начал бежать, а у того, кто может одним из первых добежать до финиша. А то, что мы пока среди догоняющих, наоборот, отлично мотивирует. Иными словами, Газпромбанк бежит все быстрее, пока другие думают, что они уже хозяева этого рынка. А как показывает история, это не всегда так.

— Какие цели в рамках трансформации вы перед собой поставили?

— Стратегия развития Газпромбанка до 2022 года предполагает трансформацию во многих направлениях. Это и технологии, и фокус на развитие розничного бизнеса, и работа с брендом, и перестройка внутренних процессов и даже корпоративной культуры.

Всем известно, что зачастую утвержденная стратегия очень сложно реализуется, потому что представля-

ПРЕСС-СЛУЖБА ГАЗПРОМБАНКА

ет собой некое целевое видение, однако не имеет окончательного понимания шагов и инструментов, необходимых для достижения поставленных целей.

В нашем случае на момент утверждения стратегии мы четко знали, каким образом будем воплощать ее в жизнь — все процессы, проекты, программы, которые влияют на реализацию этой стратегии, описаны и утверждены советом директоров. Поэтому уже сейчас по ряду проектов трансформации мы существенно опережаем целевые показатели. Например, в нашем новом мобильном банке мы рассчитывали на горизонте года увидеть рост активной базы в два раза — от 250 тыс. пользователей до 500 тыс., максимум 700 тыс. в новом. Но уже сейчас у нас более 1,2 млн пользователей! Мало кто верил, что мы будем способны обрабатывать тысячи кредитных заявок в день. В сентябре 2019 года мы преодолели цифру 12 тыс. заявок в день! Кажется, что это фантастика, но на самом деле лишь свидетельство того, что мы действительно нащупали свою нишу и сформировали команду, которая способна это сделать. Думаю, в этом году мы серьезно изменили свое отношение к тому, кто мы такие.

«Скорость, с которой в течение последних двух лет меняется Газпромбанк, является абсолютно беспрецедентной»

— И сделали рекламу с Павлом Волей! Это тоже несет в себе какой-то скрытый смысл?

— Да, меня многие спрашивали, почему Воля и Газпромбанк? Но это вопрос восприятия. Мы долгое время воспринимались как очень закрытый банк и сейчас много внимания уделяем тому, чтобы это изменить. Мы стремимся показать, что Газпромбанк стал современным, открытым и нацеленным на интересы клиента, но по-прежнему является надежным и масштабным. Без изменения коммуникации с клиентами, обновления посылов и имиджа реализовать это достаточно сложно. Воля — один из таких экспериментов, когда мы сказали, что хотим и готовы немного похулиганить, что у нас есть воля к переменам!

— Хорошо, возвращаясь к трансформации, каким банк должен стать по ее итогам? Какую нишу вы хотите занять?

— Для начала хотел бы развеять некоторые мифы о Газпромбанке. Люди действительно ассоциировали нас с банком, который делает только какие-то суперсекретные сделки. Но это иллюзия.

На сегодняшний момент мы третий банк в стране по работе в корпоративном сегменте. Мы участвуем в большинстве проектов национального уровня и масштаба. Многие годы мы были и остаемся одним из безусловных лидеров в области ГЧП, в работе на рынках капитала, особенно в части размещения облигаций. Мы работаем с крупными корпоративными клиентами из самых разных областей, например, в каких-то сегментах сельского хозяйства Газпромбанк — банк номер один, даже при наличии таких конкурентов, как Сбербанк и РСХБ. Однажды мы посчитали, и оказалось, что Газпромбанк профинансировал практически весь свинокомплекс России. На сегодняшний день наш корпоративный портфель состоит из первоклассных рыночных компаний, и это далеко не только компании группы «Газпрома». Да, этот сектор диктует определенные подходы в части раскрытия информации, но в остальном мы не менее открыты, чем любой из наших конкурентов.

Еще один миф: говорят, что мы не розничный банк. Но вот что интересно: даже при отсутствии фокуса на розницу, только за счет обслуживания крупных корпоративных клиентов и их сотрудников мы всегда были четвертым-пятым банком в стране по размеру активов и пассивов физлиц.

Недавно при обсуждении стратегии я задал коллегам такой провокационный вопрос: если вам предоставят выбор между двумя опциями — сохранность ваших денег или хороший цифровой сервис, что вы выберете? Вот вы что бы выбрали?

— Думаю, сохранность.

— Именно. Зачем клиенту цифровой сервис, если он рискует потерять свои деньги? Это ответ на вопрос, почему люди выбирали, выбирают и бу-

ПРЕСС-СЛУЖБА ГАЗПРОМБАНКА

дут выбирать Газпромбанк, например, в части депозитов. Потому что они устали терять деньги. При этом мы, безусловно, принимаем тот факт, что цифровой сервис — это важнейшая составляющая обслуживания, и здесь нужно искать современные и удобные решения, повышать удовлетворенность клиентов. Поверьте, через два-три года мы будем ассоциироваться с суперрозничным и очень современным банком.

— Каким будет соотношение розничного и корпоративного бизнеса в новом Газпромбанке?

— Мы запланировали существенный рост розницы в активах и пассивах. Наиболее стратегический момент здесь — это пассивы, потому что это диверсифицированная долгосрочная база, которая полезна не только для фондирования самой розницы, но и корпоративного сегмента.

По доле рынка мы хотим вырасти почти вдвое. Доля розницы в активах должна вырасти с 8% по итогам 2018 года до 14% по итогам 2022 года. В пассивах — с 15% до 28% соответственно. Это достаточно амбициозные цели, однако текущие темпы подтверждают, что мы можем их достичь. Уже сейчас доля розницы в активах банка составляет 11%. В комиссионных доходах банка розница занимала в 2018 году 28%, а сейчас мы уже вышли на 54%. Цель — 69%, и я вижу ее вполне достижимой. В целом прибыль от розничного бизнеса должна вырасти с 3,5 млрд руб. в 2018 году до 23 млрд руб. к 2022 году.

— Возможно, такие высокие темпы роста — это эффект низкой базы?

— Резонный вопрос, но это не так. Розничный портфель Газпромбанка составляет более 540 млрд руб. В пассивах — на 10% больше. При этом целевые показатели роста на этот год — 40% и 50% соответственно. Это сумасшедшие темпы как в отношении самого банка, так и относительно рынка. Уже сейчас мы существенно перевыполняем планы по росту доходов, делая невероятные усилия, чтобы опережать рынок.

— Тогда сразу возникает вопрос, за счет чего можно так быстро расти?

— В этом году мы запустили несколько крупных технологических проектов, и каждый существенно повлиял на рост продаж. Так, средняя дневная выдача потребительских кредитов выросла с 200 млн руб. в январе до 800 млн руб. в августе, а в отдельные дни достигала 1 млрд руб. выдач. В частности, расширение дистанционных каналов привело к тому, что сейчас четверть всех потребительских кредитов выдается полностью онлайн в нашем мобильном банке. Во вкладах то же самое. Комиссионные доходы от продаж уже выросли в десять раз с начала года.

В августе благодаря этим инициативам Газпромбанк вошел в топ-4 по приросту портфеля розничных активов. А по приросту вкладов мы стали номер один в России, обогнав абсолютно всех конкурентов. Ключевые факторы, конечно,— это активизация продаж, существенное изменение системы управления розницей, работы сети, мотивация команд и огромный фактор технологий. К примеру, эффект от обновления мобильного банка превзошел все наши ожидания — число клиентов, повторюсь, выросло в пять раз.

К слову, в сентябре наш мобильный банк победил в номинации «Быстрый старт» за лучшее приложение, выпущенное в 2018 году. Цифры по пользователям я уже приводил выше, но в целом надо сказать, что эффект от его обновления превзошел все наши ожидания. А в следующем году мы представим нашим клиентам абсолютно новую и самую современную версию мобильного банка.

— Как сумасшедший темп роста розницы, о котором вы говорите, согласуется с политикой ЦБ, который уже не первый год бьет тревогу о перегреве рынка потребкредитования?

— Действительно в какой-то момент ЦБ начал закручивать гайки в сегменте потребительского кредитования. Но есть несколько важных уточнений для понимания нашей специфики. Во-первых, клиентская база розничных клиентов Газпромбанка — это, наверное, лучшая клиентская база в стране. У нас 3 млн активных клиентов и средний чек, например, по потребительскому кредитованию около 500 тыс. руб. против 170 тыс. по рынку. По вкладам средний размер — 1 млн руб. против 500 тыс. по стране. Сейчас мы, по сути, предлагаем одни из самых выгодных условий по кредитным продуктам самому качественному заемщику. Банк России, например, существенно ужесточает требования по резервированию в случае отсутствия справки 2НДФЛ, а для наших клиентов эта справка и так обязательно требуется. Это многое говорит о качестве нашей клиентской базы. Если говорить в целом о ситуации, то думаю, что основные

проблемы с закредитованностью населения связаны прежде всего не с деятельностью крупных банков, ответственно относящихся к оценке рисков, а с бурным развитием рынка микрофинансовых организаций.

— Вы сказали о том, что для трансформации бизнеса нужны люди, которые мыслят по-другому. Как вы формировали команду для трансформации? Откуда привлекали этих людей?

— Мне очень нравятся слова Эйнштейна о том, что ни одну проблему нельзя решить на том уровне сознания, на котором она была создана. Любая трансформация — это изменение в первую очередь сознания людей, а потом уже технологий, процессов, структуры и т. д. Здесь очень важно научиться быть открытыми прежде всего к новым идеям, новым людям.

«Газпромбанк бежит все быстрее, пока другие думают, что они уже хозяева этого рынка»

Любой банк — это супертехнологичная организация. Соответственно, в ответе на ваш вопрос есть несколько составляющих. Если мы говорим про розницу, то это розничные банкиры, которых мы набрали штучно из разных банков. В 2019 году они достаточно существенно поменяли систему работы в розничном бизнесе, начиная с сети и заканчивая продуктовыми фабриками. Вторая часть — это технологические люди, многие из которых пришли в конце 2017-го — начале 2018 года. Без них было бы крайне непросто построить новый мобильный банк и розничный кредитный конвейер для современного надежного розничного банка.

Мало просто собрать новых сотрудников. Дальше перед нами встала задача: инкорпорировать новых людей в культуру организации, сохранив ее сильные стороны, и, поработав над слабыми, суметь реализовать их потенциал. Ведь если этого не делать, зачем их вообще приглашать? Ровно так же, если бы они пришли и выжгли везде все, в том числе и то, что было хорошего, то вряд ли это стоило бы считать успехом. Это было нелегко, но нам удалось сформировать единую команду, сфокусированную и замотивированную на развитие и лидерство на рынке, и лучшее подтверждение этого — наши бизнес-результаты.

— Как тогда в этом контексте стоит воспринимать уход Вадима Кулика? Как это повлияло на темпы трансформации и первые результаты?

— Важный вопрос. Я благодарен Вадиму за то, что он в каком-то смысле создал условия, в которых мы начали изменения. Это и команда, и те преобразования, которые Вадим начал, и ряд новых идей и взглядов, которые я разделяю. С другой стороны, первой реакцией на его уход был некий пессимизм: «ну все, Вадим ушел, теперь мы на ключ закроем трансформацию». Ответ на это состоит из двух частей. Первая — развитие банка зависит не от тех, кто уходит, а от тех, кто остается. А вторая заключается в том, что такая большая организация, как Газпромбанк, не может зависеть от одного человека. Более того, я считаю, что если любой человек пришел и ничего не поменял, то от его ухода и так ничего не изменится, а если поменял, то его уход эти изменения уже не отменит.

— Если мы говорим о технологиях, об IT, то какие принципиальные изменения в этом направлении уже произошли?

— По большому счету, IT — это или инфраструктура, или софт. Например, виртуализация, когда вы приходите на рабочее место, а у вас не компьютер, а терминал, и на какое бы рабочее место вы ни пришли, будете работать за своим компьютером. Звучит, может быть, скучновато, но виртуализация позволяет перейти от 3 тыс. физических серверов к 300. При этом выделяются мощности под другие разные задачи, а управление становится более эффективным. Вторая тема — бесперебойность процессов, защита от кибер атак. Сложность задачи для нас не в том, чтобы увеличить количество клиентов, а в том, чтобы обеспечивать мощности всех наших технологий, адекватные росту бизнеса. В структуре трансформации огромное количество проектов, объединенных в 18 больших программ: инфраструктура, изменение банковских платформ, построение новых процессов разработки, DevOps и многое другое. Потому что когда у банка так много проектов в разработке, нужно это делать промышленным способом — как IT-компания, а не как банк. Безусловно, есть такие вещи, как лаборатория продвинутой аналитики, ведь без работы с данными ты не можешь строить риск-модели. Ну и нельзя не сказать про наш традиционный фокус на сохранность средств клиентов и безопасность — одной из важнейших является программа по кибербезопасности, поскольку цифровые технологии создают не только возможности, но и угрозы.

— Близка ли вам идея, которую озвучивают, в частности, Сбербанк и «Тинькофф» о том, что они не хотят больше быть банками, о том, что будущее за экосистемами? Двигаетесь ли вы в эту сторону или хотите все же оставаться банком?

— Здесь сложно ответить однозначно. В силу развития цифровых технологий, влияния крупных цифровых игроков очевидно, что в первую очередь идет борьба за клиента. Сегодня доступ к нему проще всего получить цифровым способом. Есть также понимание того, что человеку не нужна ипотека — ему нужен дом, не нужен депозит — ему нужно отложить деньги на свадьбу, рождение ребенка, образование. Как говорил Билл Гейтс, «нам нужен банкинг, но не нужны банки».

Парадокс в том, что, хотя банки сами по себе никому не нужны, они все равно никуда не денутся в силу того, что пока регулирование заставляет их быть самым надежным в мире спо-

РОСТ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ГАЗПРОМБАНКА В 2019 ГОДУ

собом сохранения средств. Банк сам для себя должен решить, двигаться за клиентом и пытаться удержать доступ к нему, то есть идти по пути цифровизации, либо не делать этого, ведь это сложный путь, связанный с инвестициями в технологии и, главное, трансформацией сознания.

Исторически банки создавались как система записи на счетах с единственной целью — сохранить средства клиентов. Не было фокуса на клиентское качество и не было такого опыта. Банки столетиями так развивались, и сейчас многим очень сложно поменять отношение к этому процессу. Но выбор здесь очевиден: либо ты становишься цифровой организацией и «немножко банком», либо остаешься традиционным банком, но тогда ты просто расчетная инфраструктура с постепенно снижающейся прибылью. Дальше начинается борьба за клиентов, которая идет очень по-разному, потому что пока еще никто не нашел действительно эффективный способ строительства экосистем, кроме международных цифровых гигантов.

Мы почти 30 лет наращивали клиентскую базу исключительно органическим способом. Если мы будем использовать такие же методы и то же самое сознание в дальнейшем, то будем расти так же или вообще не будем. В этом смысле надо изменить понимание того, что такое клиент: это тот, кто имеет у тебя счет, или тот, кому ты делаешь интересное предложение онлайн. Для нас это второй вариант, и мы считаем единственно верным способом интенсифицировать прирост клиентской базы за счет развития партнерств и получения доступа к клиентам партнеров.

— Как вы планируете получить такой доступ?

— Расскажу пример. Благодаря работе с одним из наших партнеров мы получили доступ к базе 6 млн клиентов и работали с ней в течение двух-трех месяцев. Конверсии по этим продажам выше, чем по нашей зарплатной базе. Мы посчитали клиентскую базу наших потенциальных партнеров — это десятки миллионов человек. Вопрос — как работать с этими клиентами? Если мы научимся предлагать им лучшие финансовые услуги и лучшее качество сервиса, то разве это не наши клиенты? Наши. Так что важно, чтобы предложение помочь клиенту было сделано вовремя и с учетом его реальной потребности. В этот момент он может поменять свой банк и стать твоим клиентом. Это и есть пример экосистемы в нашем понимании.

— Клиент, например, Сбербанка может получить нефинансовые сервисы, которые решают его насущные вопросы. Не нужно бежать в другие компании — все сервисы в одном месте.

— Абсолютно. Но как это сделать? Правильно ли скупать все подряд, чтобы построить экосистему? И может ли большая организация эффективно управлять сотней видов бизнеса и предоставлять нормальный сервис? Я думаю, что нет.

> ***«Когда у тебя хороший бренд, хороший продукт и современные цифровые технологии, привлечь клиента несложно»***

На мой взгляд, правильно идти по пути партнерства с крупными игроками, которые знают, что банк не пытается стать ядром экосистемы и не стремится узурпировать всю экономику, клиентский доступ. Суть взаимовыгодного партнерства — во всеобщей экономической выгоде от работы с клиентом. В этой модели каждый из провайдеров услуг является профессионалом в своей области, поэтому он будет предлагать эти услуги лучше, чем банк. Зачем банку, например, предоставлять медицинские услуги? Проще и эффективнее сделать партнерские проекты с медицинскими компаниями, где банк будет платить не за клиентскую базу как таковую, а за факт выдачи продукта. Недавно мы сделали экосистемное решение с сетью АЗС «Газпром нефть». Мы выпустили в их приложении виртуальную карту Газпромбанка, которая заменяет систему лояльности. В августе проект запущен на Android, а в октябре планируем выпустить на iOS. Сейчас в день выпускается 3 тыс. таких карт. Как только мы увидим, что этот проект эффективен, мы начнем активный маркетинг, и часть этих людей станут нашими клиентами. После старта на iOS мы ожидаем, что будем выпускать до 100 тыс. карт в месяц! Если эту экосистему развивать дальше, то можно выпускать такую карту в приложении любого из наших партнеров, их пользователи получат более высокий кэшбэк или больше скидок, а мы и наши партнеры — доступ к миллионам клиентов.

Но это скорее концептуальная иллюстрация, мы пока просто экспериментируем с партнерствами, но мы точно не собираемся всех скупить для расширения продуктового ряда или клиентской базы, это не наша стратегия.

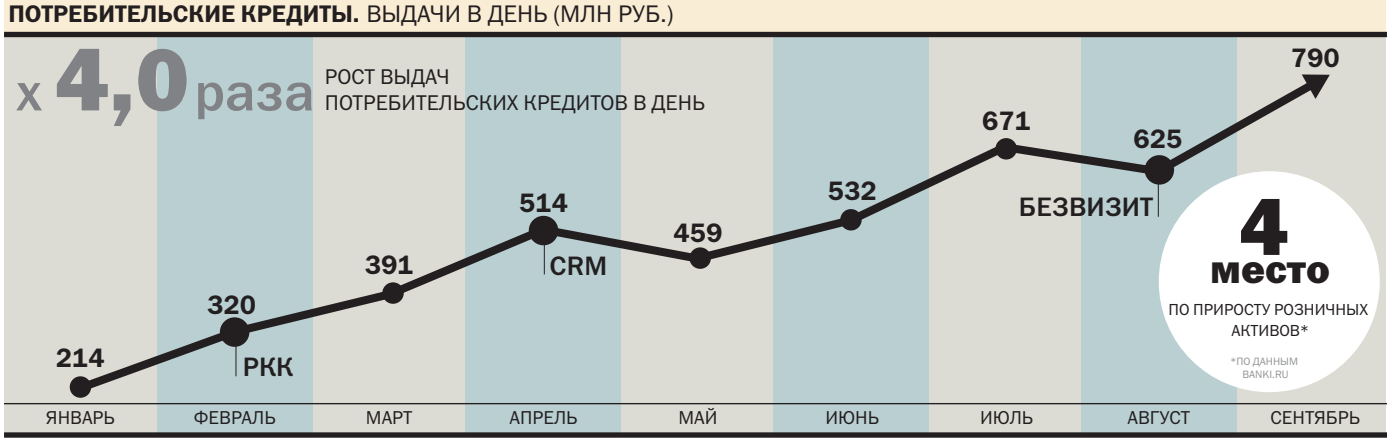
— Как в целом вы видите конкурентное поле в 2022 году? С кем будете конкурировать — с банками или финтехами?

— Россия считается одним из лидеров в цифровом банкинге, финтехе. Стоит отметить хотя бы то, что больше всего в мире платежей по токенизированным картам проходит в России. Это электронные кошельки либо платежи в мобильном банке. Наши банки достаточно быстро модернизируются и цифровизуются, поэтому в любом случае у нас конкуренты все те же самые: Сбербанк, ВТБ, «Альфа»…

Я считаю, что основная конкуренция будет идти за цифровой доступ к клиентам. И в этом смысле мы понимаем, как сделать так, чтобы их число стабильно росло. Мы можем предлагать по-настоящему интересные продукты. Например, наша «Умная карта», когда клиенту не нужно выбирать категории с повышенным начислением кэшбэка — банк сам начисляет максимальный бонус по той категории, где у человека были наибольшие траты в месяце. Такого продукта нет ни у кого на рынке, а когда у тебя хороший бренд, хороший продукт и современные цифровые технологии, привлечь клиента несложно.

Что будет происходить дальше? Наверное, маржа будет сжиматься, потому что основные игроки будут повторять продукты друг друга, и в какой-то момент на первый план выйдет вопрос о том, у кого больше новых идей и кто делает лучший клиентский опыт. Но в целом я убежден, что главное сегодня — скорость, с которой банк способен меняться. Ключевой вопрос в том, кто быстрее добежит до клиента, с каким продуктом и качеством сервиса. В этом смысле мы самый динамично развивающийся банк в России, который способен принимать решения очень быстро. Вы даже не представляете, насколько быстро ●

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ. ВЫДАЧИ В ДЕНЬ (МЛН РУБ.)



ПЕТР КАССИН

ОТ НАРОДНЫХ ОБЛИГАЦИЙ К СЕМЕЙНЫМ

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

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

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 ●

ПОТЕРЯННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ОКТЯБРЬ ОКАЗАЛСЯ ПРОВАЛЬНЫМ МЕСЯЦЕМ ДЛЯ ОСНОВНЫХ КЛАССОВ АКТИВОВ

По оценкам «Денег», убыточной по итогам минувшего месяца стала большая часть финансовых инструментов. Символический доход принесли только рублевые депозиты и паевые инвестиционные фонды, ориентированные на облигации. Аутсайдерами оказались почти все вложения в акции и ПИФы, а также золото и валютные вклады.

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

Депозиты

В первые с начала года самой доходной инвестицией по итогам месяца стали рублевые депозиты, и это несмотря на то, что ЦБ продолжает смягчать денежно-кредитную политику. В сентябре регулятор понизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта и довел ее в декабре до уровня 7%. В начале октября глава Банка России Эльвира Набиуллина в кулуарах форума Finopolis в Сочи заявила, что текущая ситуация с инфляцией позволит Центробанку быстрее смягчать денежно-кредитную политику, чем предполагалось раньше. Это было расценено аналитиками как сигнал, что уже в первом квартале 2020 года ставка может опуститься до отметки 6,5%. В таких условиях не удивительно, что банки все активнее снижают ставки. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,71% годовых — минимум с сентября прошлого года. За месяц депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 560 руб.

Валютные вклады второй месяц подряд становятся убыточными. Так, депозит в долларах обесценил бы вложения вкладчика на 2,2 тыс. руб., в евро — более чем на 3 тыс. руб. Столь негативный результат связан с ростом курса рубля по отношению как к доллару, так и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился почти на 1,3 руб., до отметки 64,16 руб./$, курс евро упал еще значительнее — более чем на 1,4 руб., до отметки 70,85 руб./£. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару и к евро на 1,9% и занял первое место среди 24 валют развивающихся стран. Этому росту способствуют возобновившиеся торговые переговоры между США и Китаем, а также намерения Федеральной резервной системы США возобновить выкуп активов.

Вместе с тем аналитики не советуют избавляться от вложений в валютных депозитах, поскольку перемирие между США и Китаем шаткое. «Рост рубля не выглядит устойчивым, поскольку настроения на глобальных площадках изменяются довольно быстро. В частности, любые негативные новости по линии отношений США—КНР могут вызвать бегство горячего капитала с развивающихся площадок. Интерес инвесторов в ЕМ сейчас вряд ли носит даже среднесрочный характер, идет игра „накоротке“, поэтому любые негативные новости запустят волну фиксации прибылей»,— отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

REUTERS

Акции

Худшую динамику в октябре продемонстрировали сентябрьские лидеры рейтинга «Денег» — акции. За минувший месяц инвестиции в индекс Московской биржи обесценили бы вложения 100 тыс. руб. почти на 3 тыс. руб. При этом начало рассмотренного периода не предвещало столь слабого результата. 17 сентября индекс Мосбиржи приблизился к историческому максимуму на уровне 2848 пунктов, прибавив за неделю 2,2%. Однако в дальнейшем ситуация ухудшилась. За последующие три недели индекс снизился почти на 5%, до уровня 2708 пунктов.

Произошедшая коррекция на рынке акций назрела, отмечают аналитики. С начала года индекс Мосбиржи вырос на 21% и продемонстрировал одну из самых лучших динамик среди фондовых индексов развивающихся и развитых стран. По оценкам Bloomberg, российские индексы выросли в долларовом выражении на 24%. Сильнее поднялись только афинский и ямайский индексы, которые значительно меньше российского рынка по капитализации.

Сильнее всего обесценились акции «Аэрофлота», АЛРОСА, «РусГидро» «Маг-

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

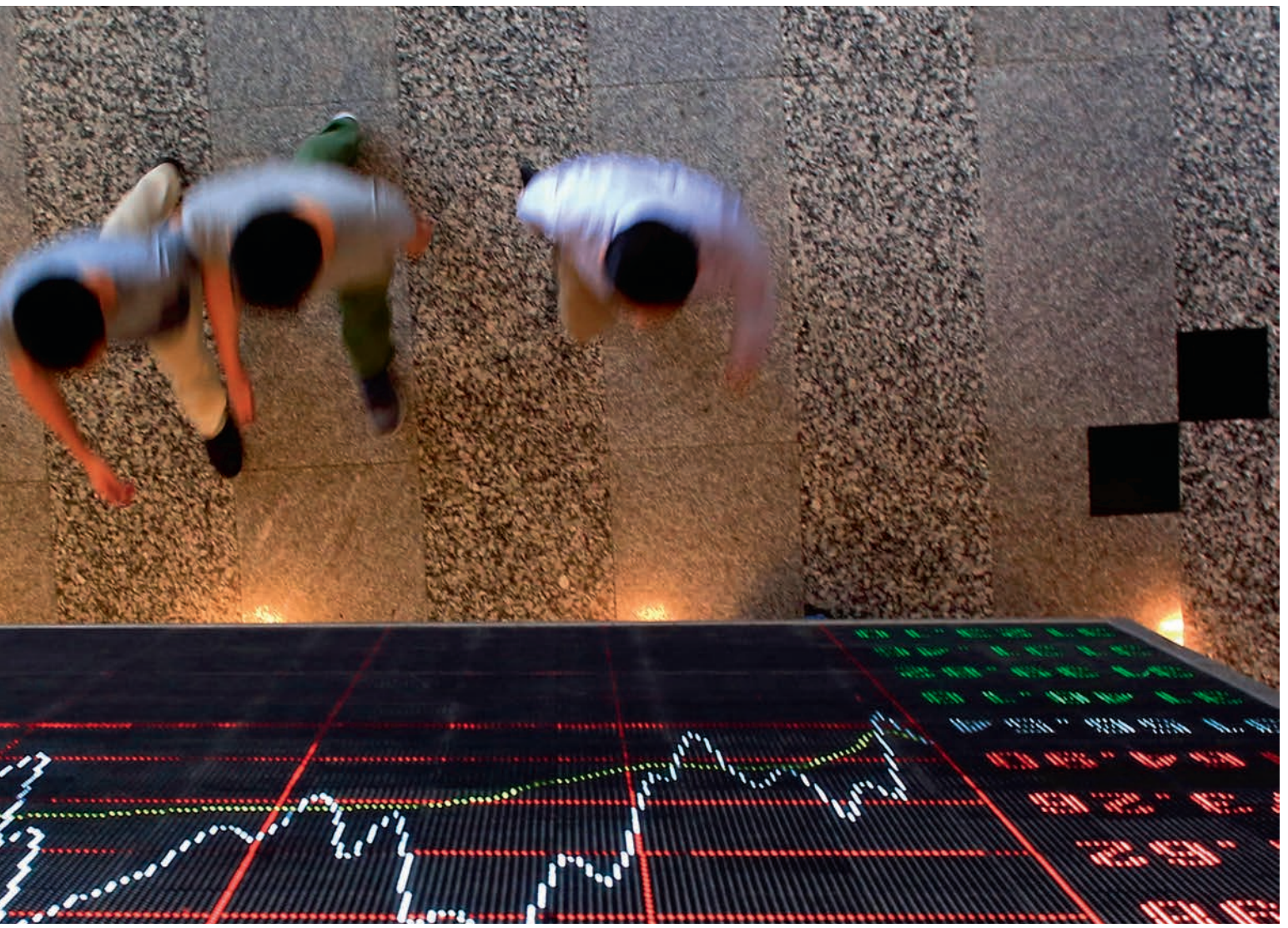
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,56	1,88	6,82	26,85
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-2,24	0,78	-2,64	16,24
ВКЛАД В ЕВРО	-3,04	-1,30	-8,13	5,49
КУРС ДОЛЛАРА	-1,93	1,55	-3,18	10,66
КУРС ЕВРО	-1,96	-0,31	-8,05	2,65

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	-2,85	-4,06	12,69	35,33
СБЕРБАНК	-1,28	-5,52	20,05	52,25
«РОСНЕФТЬ»	-2,85	-4,06	12,69	35,33
«ГАЗПРОМ»	-2,42	-9,13	36,15	63,46
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	0,84	12,67	43,94	70,93
«РУСГИДРО»	-7,98	-13,40	-14,43	-33,95
«МАГНИТ»	-10,17	-17,89	-7,98	-69,39
«РОСТЕЛЕКОМ»	-0,30	-0,48	12,23	-1,42
АЛРОСА	-6,12	-16,58	-27,22	-22,88
«АЭРОФЛОТ»	-5,22	-7,77	-1,78	-13,49

Источник: Reuters.



нита»: от таких инвестиций инвестор мог потерять 5,2–10 тыс. руб. на каждую сотню тысяч инвестиций. В сентябре акции «Магнита» были исключены из расчета индекса Мосбиржи 10. «Продуктовый ритейл вообще резко снизил привлекательность для иностранных фондов на фоне низкого уровня рентабельности, нестабильной динамики операционных и финансовых показателей в сегменте гипермаркетов»,— отмечает начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

Исключением из общей картины стали акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых выросла за месяц на 0,8%. Аномальному поведению акций способствует положительная динамика на рынке цветных и драгоценных металлов, в первую очередь палладия, крупнейшим мировым производителем которого ГМК является. В октябре стоимость драгоценного металла выросла на 9% и впервые в истории превысила уровень $1700 за тройскую унцию. «Высокие цены на сырье и стабильный курс рубля рождают у инвесторов уверенность в том, что ГМК сумеет сохранить дивиденд на нынешнем уровне, выдержав нормативные показатели долговой нагрузки»,— отмечает Георгий Ващенко.

Золото

Второй месяц подряд в числе аутсайдеров оказывается золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла принесла бы инвестору почти 3 тыс. руб. убытка на каждые 100 тыс. руб. инвестиций. За два месяца потери от таких вложений превышают 7 тыс. руб., однако с учетом стремительного роста цен в летние месяцы инвестиция остается в этом году положительной.

Если в сентябре основной причиной обесценения подобных вложений стало падение стоимости металла на мировом рынке, то в октябре основную роль сыграло укрепление рубля. 11 октября стоимость золота составляла $1484 за тройскую унцию, что всего на 0,9% ниже значений четырехнедельной давности. Сползанию цен способствовали ожидания инвесторов начала торговых переговоров между США и Китаем. «Инвесторы, которые следуют за трендом, и технические трейдеры были главными драйверами роста цен на золото и серебро с прошлого лета. Однако ситуация на рынке указывает на то, что некоторые из этих игроков потеряли терпение»,— отмечает руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстен Менке. Эффект снижающихся цен на золото был существенно усилен падением курса доллара в России (–2%).

Вместе с тем аналитики указывают на высокие шансы восстановления цен на металл. По словам Карстена Менке, в ближайшие месяцы скорее стоит ждать очередного обострения противостояния между Вашингтоном и Пекином, чем деэскалации конфликта. Кроме того, динамика глобального ВВП все еще остается нестабильной, несмотря на снижение рисков рецессии благодаря позитивной статистике по экономике США в последнее время. «Мы не видим никаких признаков распродажи безопасных активов, что поддерживает нашу оценку благоприятных фундаментальных условий в секторе. В итоге мы сохраняем позитивный взгляд на золото и серебро»,— говорит господин Менке.

ПИФы

Убыточной в октябре была и большая часть открытых паевых инвестиционных фондов. По данным Investfunds за месяц, закончившийся 10 октября, 176 из 238 фондов зафиксировали снижение стоимости паев. Худшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды акций, ориентированные на компании потребительского, нефтегазового и высокотехнологичного секторов. По оценке «Денег», по итогам четырех недель вложения в такие фонды принесли бы частным инвесторам потери от 4 тыс. до 6,7 тыс. руб. на 100 тыс. руб.

Негативный результат принесли и другие категории фондов — индексные, а также смешанных инвестиций. От таких инвестиций частник мог потерять от 2 тыс. до 4 тыс. руб. на 100 тыс. руб. вложений. Вложения в фонды драгоценных металлов обесценились бы за месяц на 1,5–3 тыс. руб. Тем не менее инвесторы продолжают наращивать вложения в фонды. По данным Investfunds, в сентябре частники вложили в ПИФы акций и смешанных инвестиций свыше 8 млрд руб., а с начала года в них поступило почти 38 млрд руб. По словам управляющих, при выборе категорий фондов инвесторы ориентируются на историческую доходность, в первую очередь за прошлый год и первое полугодие, а она была очень высокой у многих категорий фондов.

Впрочем, не все открытые паевые инвестиционные фонды были убыточными. Стоимость паев фондов рублевых облигаций выросла в октябре на 0,5–1,8%, а значит, инвестор мог заработать за месяц от 500 руб. до 1,8 тыс. руб. Положительное влияние на облигационный рынок оказала денежно-кредитная политика ЦБ, которая повысила привлекательность подобных вложений со стороны международных инвесторов. В таких условиях доходность десятилетних облигаций федерального займа снизилась на 0,35 процентного пункта и впервые с лета прошлого года опустилась ниже уровня 7%. Растет спрос на такие фонды со стороны частных инвесторов. В сентябре в них поступило 2,9 млрд руб., но с начала года результат все еще отрицательный — отток 0,6 млрд руб ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-2,91	6,82	16,31	22,59
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2,99	6,77	15,97	16,48
КУРС ДОЛЛАРА	-2,03	1,89	15,61	3,49

Источники: Bloomberg, Reuters, Россельхозбанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,5–1,8	0,8–4	3,5–8,2	26–47
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,9–1,5	2,8–4	9,4–16	5–21
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2,9–+1	-4–4,2	3–30	10–75
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-1,2–2	-0,7–1,4	15–22,3	53–56
МЕТАЛЛУРГИЯ	-1,7–2,7	-2–+0,1	7–15	65–72
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	-5,4–6	-4,7–9	3,5–6	-13–+11
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	-2–4,4	-1,3–7	-4,7–+7	24–52
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	-0,5–1,7	-3–+1,6	6,8–16	70–88
ЭНЕРГЕТИКИ	-1,9–2,9	8–10,4	7,7–17	24,5–71
ФОНДЫ ФОНДОВ	-0,5–7	-2,4–4	-3,5–+20	-20–+38

Источники: Investfunds.

КИРИЛЛ МАТВЕЕВ: «БАНК НЕ ДОЛЖЕН ЗАПОЛНЯТЬ СОБОЙ ЛИЧНОЕ ВРЕМЯ КЛИЕНТА»

Конкуренция за премиальных клиентов становится все острее, ведь обеспечивает банкам высокую долю дохода. Как увеличивать лояльность клиента и срок его жизни в банке, почему премиальным клиентам не нужен широкий перечень нефинансовых сервисов и как цифровизация влияет на формат взаимодействия с этим сегментом, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель управления по работе с премиальными клиентами Райффайзенбанка **Кирилл Матвеев**.

Давайте начнем с критериев премиального сегмента в Райффайзенбанке. Какие они?

— Премиальный сервис доступен нескольким категориям клиентов: с капиталом от 2,5 млн руб. или с капиталом от 1,5 млн руб. при ежемесячном обороте по картам от 100 тыс. руб., а также клиентам с операциями по картам от 250 тыс. руб. в месяц. При этом в среднем капитал клиента — это 4–5 млн руб.

— Премиуму Райффайзенбанка в этом году исполнилось десять лет. Какую клиентскую базу удалось нарастить за это время?

— У нас сейчас 100 тыс. клиентов, и это немало. Развиваться здесь можно в двух направлениях. Первый — это масштабирование базы. Например, за два-три года удвоить количество клиентов. А второй — органический рост в районе 15–20% в год. Он означает повышение качества обслуживания и увеличение срока жизни клиента в банке.

Мы склоняемся ко второму варианту. И для этого есть ряд причин. Во-первых, я убежден, что невозможно при быстром росте сохранить текущий уровень качества. Во-вторых, мы видим, что наши клиенты — это не только физлица, но и собственники бизнеса, топ-менеджеры. Нам важнее, чтобы они «жили» с нами дольше, то есть дольше пользовались услугами банка. Таким образом, на горизонте трех лет наша цель — это порядка 140 тыс. премиальных клиентов. При этом ключевая задача не количественный рост, а качественная работа над клиентским сервисом и продуктами.

— Как сделать так, чтобы клиент жил с банком дольше?

— Срок жизни складывается из двух ключевых факторов. Первый — набор продуктов. Чем понятнее продукты и чем лучше они решают задачи клиента, тем дольше он остается с банком. Второе — это сервис. Чем лучше банк решает сложные ситуации, тем клиенту комфортнее. Сейчас средний срок жизни клиента в банке составляет четыре-пять лет, и мы хотим увеличить его до шести-семи лет.

— Если говорить о продуктах, которые отвечают потребностям клиента, то какие сейчас наиболее востребованы в премиум-сегменте и какие будут драйверами роста клиентской базы в будущем?

— В первую очередь инвестиционные продукты. Процентные ставки на рынке снижаются, доходность стандартных продуктов, например депозитов, уже не выглядит интересно, поэтому спрос на инвестиционные продукты сейчас большой. Вторая история — это общебанковские продукты. То есть кредиты, депозиты, денежные переводы. Многие премиум-клиенты сначала приходят на стандартные продукты, а со временем они понимают, что им с банком комфортно, и они готовы пробовать инвестиционные инструменты. Поэтому нужна и общебанковская, и инвестиционная продуктовая линейка.

Наверное, три года назад я бы сказал, что этого достаточно, но появилась и третья важная составляющая. Это удобство дистанционного обслуживания. Сейчас можно в чате заказать еду, одежду или бытовую технику. Даже в таких консервативных областях, как госуслуги, все стремительно цифровизируется. Если для того, чтобы получить банковские продукты, нужно идти в отделение, вы получите как минимум недоумение со стороны клиента.

Недавно мы добавили в перечень услуг для премиального сегмента дистанционного менеджера, который всегда на связи с клиентом через любые каналы, однако не привязан к конкретному отделению банка. Для меня самая важная идея премиума состоит в том, что банк не должен заполнять собой личное время клиента. Наоборот, мы должны максимально быстро решать его финансовые вопросы, чтобы у него оставалось больше времени на семью, работу, увлечения. Дистанционное обслуживание — отличный ответ, как сделать жизнь клиента проще. Оно не может являться отдельной ценностью, но без него все остальные драйверы не сработают.

— Вы на рынке уже десять лет, другие банки выходили позже. Какие преимущества вы получили за счет более раннего выхода на этот рынок?

— Невозможно за год-два построить качественную систему коммуникации во всех точках и адаптировать продуктовую линейку. Мы же можем улучшать систему, а не строить временную конструкцию. Кроме того, мы «дочка» европейского банка и можем использовать опыт Группы RBI как в части продуктов, так и в части сервиса. Модель дистанционного персонального менеджера мы позаимствовали у наших европейских коллег. Мы не только используем опыт, но видим итоги пилотных проектов, учитываем ошибки, адаптируем к нашим реалиям. Это нам очень сильно помогает.

— В чем еще вам помогает статус «дочки» европейского банка?

— Например, наша страховая компания делает всю линейку продуктов на основании опыта европейской группы. В страховании важен накопленный опыт страховых случаев, событий. Это другой уровень защиты клиентов. Например, мы можем обеспечить клиенту лечение в европейской клинике, зная, по каким случаям в какую клинику лучше отправить. Это очень важно.

Например, сейчас мы работаем над продуктом по открытию и ведению счетов клиентов в Европе. Продукт пока в планах, но он позволит максимально использовать возможности Группы Райффайзен для наших клиентов. В части инвестиций мы можем давать клиенту рекомендации на осно-

ТЕКСТ **Юлия Иванова**
ФОТО **Кристина Кормилицына**

КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

вании мнения не только аналитиков российского подразделения, но и аналитиков группы с более широким взглядом на международный рынок.

— В чем принципиальное отличие ваших продуктов для премиума от линейки для сегмента масс-маркет?

— Во-первых, это широта линейки. У нас есть продукты для премиального сегмента, которые не имеют смысла для массового клиента. Во-вторых, условия. Например, у нас большая линейка страховых продуктов. В частности, страхование недвижимости. Страховые лимиты в премиальном сегменте будут отличаться, так как стоимость жилья выше. Если такой клиент оформил бы стандартный продукт, он бы не решил его проблему при наступлении страхового случая. Поэтому у нас есть базовая линейка продуктов, которые модифицированы под профиль премиум-клиента.

Еще один пример — страхование для путешественников. В премиальном сегменте оно распространяется на всю семью. У нас 70% премиум-сегмента — семейные люди. И такие важные нюансы есть в каждом направлении, мы их учитываем.

— Банки идут по пути цифровизации всех процессов. Как это отражается на формате взаимодействия с премиальными клиентами? Они по-прежнему предпочитают личное общение или тоже активно используют дистанционные каналы?

— Мы начинали с того, что премиум — это отдельная зона в отделении банка.

«Дистанционное обслуживание — отличный ответ, как сделать жизнь клиента проще»

А сейчас это множество каналов общения клиента с банком: чат в мобильном приложении, телефон, СМС. Клиенты не стали реже общаться с личным менеджером, но стали реже ходить в отделение. Сегодня у нас можно дистанционно оформить продукт, через СМС подтвердить его оформление и в отделение вообще не приходить. Клиент не хочет тратить драгоценное время на поездки в банк. Но при этом, если ему потребуется, клиент всегда может прийти и поговорить с менеджером. В среднем они пользуются этой возможностью не чаще раза в год.

При этом в премиуме есть два субсегмента. Первый — классический премиальный клиент, который стал частью среднего класса пять—десять лет назад. Они многие вещи решают с помощью телефона, однако при размещении крупной суммы денег обязательно идут в отделение и общаются с менеджером. Это гибридная модель работы с банком: у них есть вопросы, которые они никогда не будут решать по телефону. Но параллельно с ними формируется новая аудитория. Это те, кто вошел в средний класс относительно недавно. Для них даже инвестиции на крупные суммы не являются поводом прийти в отделение, если они доверяют банку. При этом вторая категория более дотошно изучает продукты и условия.

— Как в целом меняется поведенческая модель управления капиталом у премиального сегмента?

— Мы видим, что у клиентов есть огромная потребность в персонализации предложения. Они хотят не только узнавать о новых продуктах, а понимать, почему им это предлагают и почему это выгодно. Клиент рассуждает так: если вы владеете информацией, используйте это, чтобы предложить мне интересный продукт.

Также мы видим огромный спрос на продукты доверительного управления, когда стратегия пишется под клиента или он участвует в закрытом пуле, когда собираются заявки на конкретную инвестиционную идею. То есть выборочное потребление переносится сегодня и на финансовые продукты. Раньше статус премиальности означал обслуживание в одном банке, а сегодня клиент может иметь разные продукты в разных банках и даже иметь премиальное обслуживание сразу в нескольких банках.

Именно поэтому увеличение срока жизни клиента в банке — это вдвойне амбициозная задача. То есть даже если сегодня это твой клиент, это не гарантирует, что он оформит в твоем банке ипотеку или кредитную карту. Продукты каждого банка конкурируют друг с другом напрямую. Это серьезный вызов, ведь линейка продуктов для премиума гораздо шире, а интерес к этому сегменту у банков гораздо выше.

— Набор небанковских привилегий помогает конкурировать с другими игроками?

— Скорее это набор обязательных факторов. Напрямую клиент не делает выбор на основании перечня этих привилегий. Банковские продукты и репутация банка гораздо важнее. Одно время был бум небанковских привилегий, когда клиент получал широкий набор бесплатных опций. Но это привело к тому, что этих сервисов стало много, но они не были востребованы. Если этим пользуются мало, то сложно поддерживать высокое качество сервиса. Сейчас я вижу другой тренд — небанковские привилегии переходят в формат дополнительных услуг. Банк рекомендует партнера на более выгодных условиях для клиента, при этом банк не выступает провайдером этого сервиса.

— Недавно был опубликован рейтинг премиальных банков Frank Research Group, и вы там заняли второе место. Чего не хватило, чтобы стать первыми?

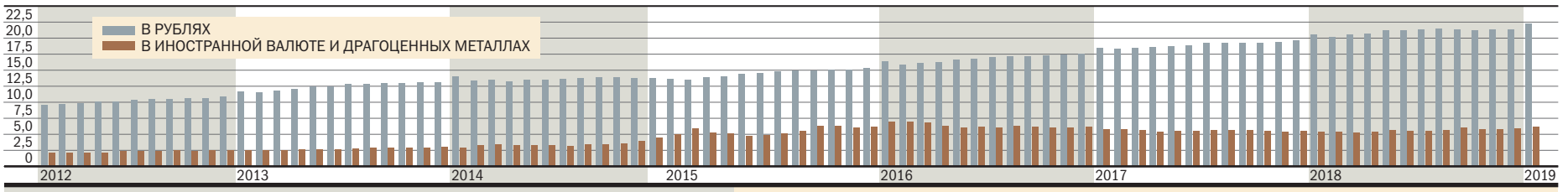
— Конечно, быть первым всегда приятно, особенно если это оценка профессионального сообщества. Но мы не хотим быть первыми любой ценой. Если бы мы поставили ставку по депозитам 8% годовых, то мы были бы первыми. Но это вопрос нашей политики. Улучшить качество премиального сервиса далеко не так просто, как изменить ставку по депозитам. Для нас важнее — первый фактор.

Наша текущая позиция вполне достойна, а конфигурация гораздо более перспективна, чем выгодные продукты с менее высоким уровнем сервиса.

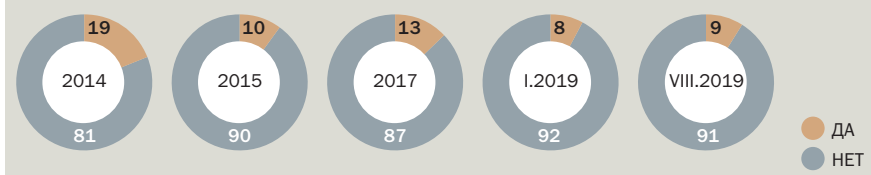
— Какой доход получает Райффайзенбанк от премиального сегмента?

— 60% пассивов розницы — это премиальные клиенты. Они обеспечивают около 40% прибыли розничного бизнеса. Я думаю, что у нас сегодня хороший баланс между доходом банка и уровнем сервиса для клиента. Конечно, всегда есть желание наращивать доходы и удовлетворенность клиентов. Но здесь важно сохранять паритет между доходами и уровнем сервиса. Наша цель — органически увеличивать клиентскую базу, не теряя уровень сервиса и дохода этого бизнеса. Я уверен, что сегодня банк находится в отличной форме для реализации этой стратегии ●

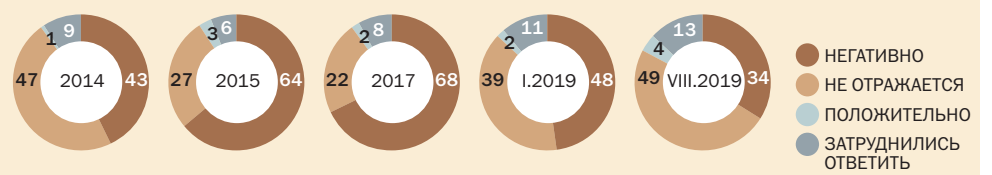
СРЕДСТВА ФИЗЛИЦ НА БАНКОВСКИХ ВКЛАДАХ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ (ТРЛН РУБ.) Источник: ЦБ.



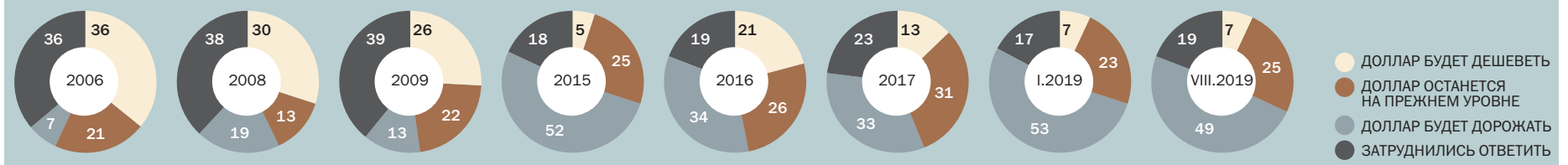
ЕСТЬ ЛИ У ВАС СБЕРЕЖЕНИЯ В ВАЛЮТЕ (%) Источник: НАФИ.



КАК ОТРАЖАЕТСЯ НА БЛАГОСОСТОЯНИИ ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ (%) Источник: НАФИ.



КАКИМ ОБРАЗОМ В ДАЛЬНЕЙШЕМ БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ КУРС ДОЛЛАРА ПО ОТНОШЕНИЮ К РУБЛЮ (%) Источник: НАФИ.



ДЕДОЛЛАРИЗАЦИЯ ДЕПОЗИТОВ

СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛЮТНЫХ ВКЛАДОВ БАНКАМ НЕ ГРОЗИТ

Большая часть россиян ожидает ослабления российской валюты, но не видит в этом больших рисков для своих сбережений, утверждают социологи. За последние годы небогатые клиенты банков сократили сбережения в валюте, чему способствовало снижение ставок по этой категории вкладов. Однако за счет состоятельных россиян объем валютных вкладов в целом по банковской системе изменился незначительно.

Судя по результатам опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), все меньше россиян опасается ослабления рубля. Опрос проводился в августе среди 1,6 тыс. человек старше 18 лет в 150 населенных пунктах 42 регионов России. По мнению половины россиян, изменение курса рубля никак не отражается на их благосостоянии — сходные показатели были в 2014 году до осеннего обвала. На этот раз изменение курса рубля мало кого пугает, несмотря на то что 49% респондентов ожидают укрепления американской валюты. «После шокового 2014 года текущие колебания национальной валюты и стоимости импортных товаров уже не вызывают столько пессимизма. В целом граждане стали более избирательны и экономны в потреблении»,— полагает инвестиционный консультант «БКС Премьер» Ян Мельничук.

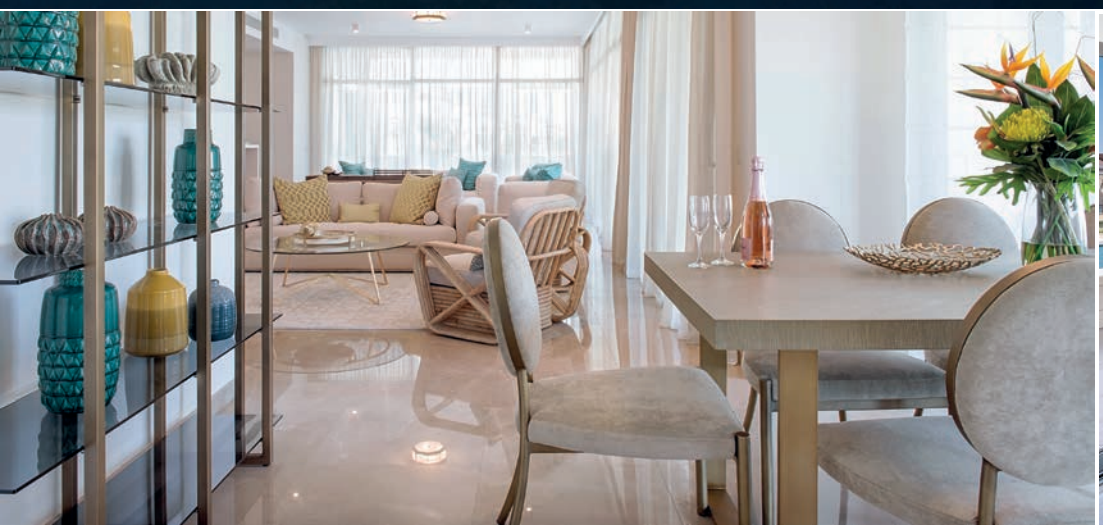
Результаты опроса НАФИ свидетельствуют еще и о том, что меньше россиян стало хранить сбережения в валюте. Если пять лет назад почти пятую часть всех сбережений клиенты банков хранили в валюте, то в этом году — лишь 9%. Более высокая доля сбережений в валюте традиционно — у обеспеченных слоев населения. В частности, у руководителей разного уровня (26%) и людей с доходом выше среднего (18%). У жителей Москвы и Санкт-Петербурга сбережения в валюте тоже выше (13%), чем в регионах. По словам Яна Мельничука, частников перестали привлекать ставки по валютным вкладам. В августе, по данным ЦБ, средняя ставка по вкладам в долларах сроком от года до трех составила 1,66%, что на 0,38 процентного пункта (п. п.) ниже значений июля и на 1,73 п. п. ниже четырехлетнего максимума в марте. Ставки по вкладам в евро снизились менее значительно, но вернулись к историческому минимуму 0,4% годовых. В осенние месяцы многие крупные банки стали отказываться от вкладов в европейской валюте.

Негативное влияние на ставки валютных вкладов оказывает денежно-кредитная политика ЕЦБ и ФРС США. В сентябре европейский регулятор снизил отрицательную ставку по депозитам с –0,4% до –0,5%. Американский регулятор снизил ставку на 0,25 п. п., до 1,75–2%. В таких условиях происходит снижение ставок по валютным вкладам российских банков. «Ставки по вкладам в валюте будут снижаться и впредь, если цикл снижения ключевой ставки со стороны ФРС США продолжится»,— уверен Ян Мельничук.

Данные ЦБ свидетельствуют лишь о сезонном снижении средств, размещенных на валютных вкладах. По словам аналитика ПСБ Дмитрия Монастыршина, в августе сбережения населения в валюте суммарно сократились на $1,1 млрд, или на 1,1%. Эта динамика соответствует прошлому году. «В период отпусков люди используют часть сбережений для оплаты расходов за границей. За исключением августа, сбережения населения в валюте с начала года выросли на $8,7 млрд (за январь—июль 2019 года)»,— отмечает господин Монастыршин. Сокращение числа россиян, имеющих валютные вклады, по данным опроса, при сохранении объема вкладов в абсолютном выражении говорит о том, что закрывают счета те, у кого остатки небольшие. Состоятельные же россияне, судя по опросу, замещают этот отток.

В ближайшие годы аналитики не ждут полного отказа россиян от валютных вкладов, поскольку валюта обеспечивает защиту сбережений от инфляции и девальвации на долгосрочном горизонте. «Те граждане, кто ранее выбирал для себя активы в валюте, вряд ли продолжат снижать валютную подушку. В большинстве своем многие ждут более выгодного курса для покупки валюты, так как опыт последних лет научил инвесторов учитывать колебания курса и давать справедливую оценку текущей стоимости для покупки»,— считает Ян Мельничук. По мнению Дмитрия Монастыршина, доля валютных вкладов сохранится на уровне последних двух лет — 22%, а их объем будет держаться на стабильном уровне около $90–95 млрд.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**



ЕДИНСТВЕННЫЕ
апартаменты на море

Демонстрационная квартира готова к показу
Станьте владельцем апартаментов в Castle Residences – уникальном средиземноморском кластере элитной недвижимости, который находится в центре признанной и престижной марины для суперъяхт.

- На частном острове, окруженном водой
- Панорамные беспрепятственные виды на море, марину и город
- Частный бассейн, парковка и кладовые помещения
- Управление недвижимостью, аренда, служба охраны и консьерж-сервис
- Пляжный спа-центр, тренажерный зал, рестораны и магазины

Сдача в эксплуатацию – сентябрь 2020 г.

Для получения подробной информации и организации просмотра недвижимости свяжитесь с нами по телефону **+7 495 643 1901**

limassolmarina.ru

реклама

ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА И ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

Индустрия трастов, популярная на Западе и предназначенная для управления имуществом, в России так и не появилась. Весь схожий функционал выполняют ЗПИФы. О том, как менялось отношение ЦБ к индустрии закрытых фондов, последних изменениях законодательства, особенностях продукта рассказала директор по бизнесу УК «Сбербанк Управление Активами» **Екатерина Черных**.

Как сильно за последние годы поменялось отношение регулятора к ЗПИФам?

— Первоначально отношение Центрального банка к ЗПИФам было скорее негативным в связи с тем, что регулятор знал об этом бизнесе только с одной стороны — банковской. Например, десять лет назад многие кредитные организации активно упаковывали в закрытые фонды плохие активы либо плохие кредиты. Впоследствии, когда такой банк банкротился, конкурсному управляющему доставалась упаковка с разными неприятными сюрпризами. Самым болезненным было существенное завышение стоимости пая фонда, числящегося на балансе банка. Это создавало значительную головную боль не только для конкурсного управляющего, но и для ЦБ.

С тех пор регулятор достаточно сильно усовершенствовал отрасль, перевел ее на международные стандарты финансовой отчетности, которые предполагают применение методик оценки активов по справедливой стоимости, уточнил подходы к формированию резервов по вложениям в паи фондов и предпринял другие действия, препятствующие недобросовестным банкам использовать ЗПИФ не как инструмент реальных инвестиций, а как способ скрыть проблемные и непрофильные активы. К тому же у регулятора появилось видение, что в отсутствие института трастов как инструмента передачи имущества в управление эту функцию выполняют ЗПИФы. По данным ЦБ, недвижимость в закрытых фондах составляет меньше трети от всех активов — примерно 800 млрд руб. Для недвижимости это небольшая цифра. Основная масса закрытых фондов используется для организации владения такими видами активов, как ценные бумаги и доли в компаниях. Это наглядно показывает, что собственники структурируют свое владение, а не стремятся оптимизировать налоги.

— Зачем клиентам такой сложный способ структурирования активов?

— В первую очередь закрытые фонды — это инструмент коллективных инвестиций, который дает такие преимущества, как профессиональное управление, диверсификация рисков, снижение затрат по обслуживанию активов, переданных в управление. Это удобный и эффективный формат владения активами, интересный в первую очередь крупным инвесторам. ЗПИФ позволяет защитить активы от недружественных захватов, дает возможность четко структурировать бизнес, снизить операционные издержки и в конечном счете увеличить прибыль. Это также хороший способ снижения рисков при реализации большого количества проектов за счет возможности организационно и финансово обособить проект от остального бизнеса.

— Какие важные изменения законодательства были приняты ЦБ в последнее время?

— Этим летом были внесены изменения в 156-ФЗ, которые были долгожданными для рынка. Теперь можно не только вносить имущество при покупке паев, но и выделять это имущество при их погашении для квалифицированных инвесторов. Это колоссальный прогресс, который не только добавит гибкости продукту, но и уберет последний риск, который оставался у пайщиков. Дело в том, что УК несет на себе все налоговые и административные риски, связанные с деятельностью фонда. Соответственно, у управляющего остается право принять решение о закрытии фонда и продаже активов. Процедура реализации активов при закрытии фонда не была четко прописана — оставалась неясность, кому и по какой цене продавать. Это создавало для пайщика риски утраты контроля над собственностью. Теперь он сможет возвращать его при выходе из фонда, не опасаясь недобросовестных шагов со стороны управляющего.

— Все ли проблемы регулирования рынка решены?

— Конечно, не все. У профсообщества подготовлен целый пакет предложений для ЦБ, требующих внесения изменений в 156-ФЗ и нормативные акты. Важным изменением, я надеюсь, будет появление автопролонгации фондов. По своей природе договор доверительного управления — срочный. Введение автопролонгации по аналогии с депозитами позволит фондам продлевать их деятельность без общего собрания пайщиков, которых может быть, как в нашем случае, тысячи. Это добавит устойчивости бизнесу.

— Еще одним важным изменением последних лет стало сокращение количества категорий фондов и появление комбинированных фондов. Стоит ждать заката фондов недвижимости и развития комбинированных фондов?

— Комбинированные закрытые паевые фонды — это фонды исключительно для квалифицированных инвесторов. Их число непрерывно растет и будет расти дальше. Комбинированные фонды позволяют реализовывать самые разнообразные инвестиционные проекты и привлекать для этих целей кредитные ресурсы. Фонды недвижимости, паи которых не ограничены в обращении, дают возможность только покупать, владеть и продавать готовую недвижимость и получать либо рентный доход, либо доход от перепродажи активов. Фонды недвижимости для квалифицированных инвесторов позволяют реализовывать инвестиционные проекты в сегменте недвижимости, в том числе с привлечением заемных средств, но имеют ряд ограничений, поэтому комфортнее использовать для такой работы комбинированные фонды. Так что если рассуждать о закате, то можно говорить о фондах недвижимости для квалифицированных инвесторов. Фонды недвижимости, паи которых не ограничены в обращении, конечно же, останутся, но их доля на рынке будет существенно меньше, чем у комбинированных фондов

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **предоставлено «Сбербанк Управление Активами»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО «СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

— Раньше УК предпочитали создавать фонды, ориентированные на строительство. Сейчас более активно развиваются рентные фонды. С чем связано изменение инвестиционных предпочтений?

— Еще десять лет назад в России были совершенно другие ставки по депозитам, другую доходность давал рынок ценных бумаг. Частные инвесторы оперировали доходностями свыше 20%. Такой доход даже в хорошем рентном объекте получить было сложно. Одними из немногих фондов, которые могли конкурировать на рынке, были ЗПИФы, ориентированные на строительство жилья.
В то время велось бурное строительство, цены росли как на дрожжах, настроения были очень позитивными. Далее были 2008 и 2014 годы, произошел обвал цен, ожидания ухудшились и фонды перестали приносить заоблачные доходности. Еще одним важным трендом последних лет стало снижение ставок по вкладам, они перестали обеспечивать двузначную доходность, что привело к росту интереса розничных инвесторов к рентным фондам недвижимости как инструменту сохранения капитала и получения дохода. Ставки дохода по ним сейчас выше, чем по депозитам.

— Какую доходность приносят ваши рентные фонды?

— Мы покупаем объекты с доходностью на уровне 10% годовых, которая зависит от объекта, его расположения и категории.

— Какой минимальный порог входа для новых клиентов?

— В фондах для неквалифицированных инвесторов — от 300 тыс. руб., для квалифицированных — 1 млн руб.

— Какие объекты коммерческой недвижимости есть в ваших фондах?

— Основу фондов составляют склады и торговые центры. В ближайшее время готовимся к включению бизнес-центров.

— В каких регионах приобретаете недвижимость?

— На сегодняшний день мы инвестируем в Москве и Санкт-Петербурге.

— Планируете в другие города выходить?

— Пока, к сожалению, нет. В регионах пока нет объектов, которые бы отвечали нашим требованиям. Есть хорошо построенные современные торговые центры, но нет такого же устойчивого денежного потока от выручки, как в торговых центрах, расположенных в мегаполисах. Связано это с меньшим количеством жителей, более низкими доходами. В таких условиях оценить потенциальную доходность проекта и риски долгосрочного инвестирования сложнее, а наши клиенты ожидают положительный и стабильный результат.

— Как выбираете объекты для своих портфелей?

— Ключевые параметры — это правильное расположение, хорошая и качественная заполняемость площадей. Управляющий должен обеспечивать пайщику стабильную выплату рентного дохода. Это довольно консервативная стратегия, но тем не менее устойчивая и пока еще не изжила себя.
В этой связи собираемся и дальше расширять линейку рентных фондов. Конечно, есть объекты, которые сегодня могут приносить доходность на уровне 15% годовых, но тут возникает вопрос: что будет с ценой на эти объекты через пять лет? Наша задача не только обеспечить текущий доход, но и вернуть инвестиционный капитал наших клиентов. Но в большинстве своем то, что сейчас предлагают купить, это неудачные объекты.

— Если брать Москву и Санкт-Петербург, насколько рынок насыщен качественными объектами?

— Он не просто насыщен, а даже перенасыщен. И это хорошо видно по тому, как некоторые объекты не работают, то есть не генерируют доход. Вместе с тем в отдельно взятой локации таких проектов может не хватать, и их появление может стать экономически успешным. Отсюда и точечные застройки, и заоблачные цены на них.

— Какие фонды ориентированы на неквалифицированных инвесторов, а какие — на квалифицированных?

— Фонды для неквалифицированных инвесторов предполагают, что инвестор может иметь частичное или не иметь вообще представления о рисках. Поэтому в таких фондах достаточно жесткие ограничения инвестиционной декларации по составу, структуре активов и операциям. В случае фондов недвижимости управляющая компания имеет право инвестировать в квартиры, построенные по 214-ФЗ, нежилые помещения, которые сданы в эксплуатацию и были заполнены за последний календарный год арендаторами не менее чем на 40%. Повышенные требования предъявляются к независимому оценщику таких фондов. В фондах для квалифицированных инвесторов требования менее жесткие, но качество активов остается высоким. В таких фондах можно брать на имущество кредиты и зарабатывать дополнительный доход на разнице между ставкой кредитования и доходностью проекта. К тому же управляющая компания может строить, реконструировать здания, проводить капитальные ремонты. Это может существенно повысить доходность инвестиций. В фондах для неквалифицированных инвесторов можно проводить только текущие ремонты.

— Какой горизонт инвестирования у фондов?

— Сейчас наши фонды имеют срочность пять лет. Следующим шагом станет запуск семилетних фондов, к которым, как нам кажется, клиенты уже готовы. В дальнейшей перспективе стоит ждать появления на рынке и более долгосрочных фондов, например 15-летних, затем — внедрения автопролонгации. При таких сроках очень важной задачей мы видим развитие вторичного рынка, что существенно повысит привлекательность продукта и приведет к резкому росту притоков со стороны клиентов. Для многих инвесторов отсутствие возможности быстро и легко в любой момент выйти из фонда — очень болезненная история и часто останавливает от покупки паев. Многим клиентам нужен продукт сроком на три года, на два года. Мы же, в свою очередь, не можем гарантировать, что он продаст свои паи, когда захочет. А если будет развитый вторичный рынок, то проблема досрочного выхода будет решена.

— Есть ли на сегодняшний день возможность досрочного выхода из фонда?

— Если фонд работает в штатном режиме, а клиенту понадобились в силу жизненной ситуации деньги, возможен только один механизм выхода — перепродажа паев фонда другим инвесторам. Кто-то ищет покупателя самостоятельно, кто-то обращается в клиентский менеджмент с просьбой найти претендента. Но такие сделки происходят очень редко, где-то десять сделок в год, и связаны они, как правило, с житейскими ситуациями.

— Многие в качестве пенсионного обеспечения покупают квартиру. Если рассматривать фонды недвижимости и покупку квартиры, какой вариант наиболее удобный и подходит лучше для клиентов?

— Конечно, лучше подходит закрытый паевой инвестиционный фонд с качественной коммерческой недвижимостью. Квартира — это забота, налоги, коммунальные платежи, поиск и регистрация арендаторов и многое другое. Если время человеку позволяет, то этим можно заниматься, конечно. Но в целом доходность на уровне 3–5% годовых в рублях не та, ради которой этим целесообразно заниматься в долгосрочной перспективе. К тому же непонятно, что будет с ценой квартир в будущем. Доля в торговом центре гораздо лучше. Там есть арендаторы, а это крупный бизнес, который более устойчив к колебаниям экономики, там есть регулярный денежный поток и профессиональные управляющие. Это существенно лучше, чем квартира ●

МОСПРОМ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

SHUTTERSTOCK PREMIER / FOTODOM

ЗА ГРАНИЦЫ ЭКСПОРТА

КАК РЕШАЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ КОМПАНИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ

Продажа товаров и услуг за рубеж остается важным фактором развития отечественной экономики. Какие барьеры встают перед предпринимателями в этой сфере и как их решают — в материале «Денег».

ТЕКСТ **Татьяна Еремина**
ФОТО **из личного архива, Shutterstock Premier/ Fotodom**

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» предполагает удвоить российское присутствие на иностранных рынках уже к 2024 году. В паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт» входят такие проекты федерального уровня, как «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», направленные на увеличение объема несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году до 250 млрд долларов в год.

По сути, за амбициозными цифрами ключевых показателей стоит основная цель: улучшение экономического благосостояния всей страны. Представители власти считают, что сейчас важно не просто предлагать отдельные инструменты поддержки экспортеров, а формировать для них комплексные предложения с использованием всех возможностей. Такие меры поддержки для столичных экспортно ориентированных компаний Москвы обсуждались 1 октября на мероприятии «Экспорт без границ: как обновить столичную инфраструктуру ВЭД?», где руководители крупнейших экспортных предприятий столицы, эксперты и представители власти определили проблемы в этой сфере и предложили потенциальные варианты их решения, способствующие скорейшему выходу отечественной продукции на зарубежные рынки.

В частности, в ходе мероприятия были обозначены следующие препятствия, стоящие на пути компаний-экспортеров: соответствие продукции требованиям на профильных рынках, затраты на ее логистику и транспортировку, отсутствие представителя в стране, ввозные пошлины и т. д. Участники встречи признали, что бизнес может преодолеть почти все эти преграды своими силами, однако это будет долгий и продолжительный путь. Поэтому для большинства российских экспортеров так важна поддержка со стороны государства.

Сложностей, связанных с выходом на международные рынки, достаточно много, говорит гендиректор ООО «Продэксперт», лицензиат бренда «Армия России» и «Военторг» Дмитрий Беляков-Романов: «Я бы обратил особое внимание на некоторые из них. Например, проблемы с тем, что в России и за рубежом разные требования к маркировке и сертификации продуктов, к допустимым ингредиентам. Экспортер вынужден проходить множество экспертиз по каждому из символов, указанных на упаковке». Второй преградой Дмитрий Беляков-Романов назвал непонимание экспортерами специфики спроса из-за того, что недостаточно статистики и другой информации: «В итоге зачастую толком непонятно, куда едешь и что продаешь. Риски выше, и это сказывается на финансовой нагрузке».

Менеджер по экспорту Международной группы компаний «Световые Технологии», предприятия по производству энергоэффективных светильников, Антон Захаров, в свою очередь, отмечает, что торговые барьеры имеют место быть, как тарифные, которые влияют на ценообразование, так и нетарифные. И если первые барьеры, такие как ввозные пошлины, можно разделить между партнерами на профильных рынках, то, к примеру, подготовку продукции для вывода ее на экспорт и соответствие определенным техническим требованиям компании реализуют самостоятельно. «Важно отметить, что в специфике нашей продукции существуют требования по предоставлению сертификатов, которые подтверждают заявленные параметры светильников. При этом для работы на целевых рынках мы проводим испытания в независимых международных лабораториях зачастую за рубежом. Кроме того, стоимость логистики и транспортировки, особенно по дальнему экспорту — это существенная часть затрат. И мы активно пользуемся инструментами по компенсации части этих затрат, которые предоставляет правительство»,— говорит Антон Захаров.

Впрочем, бизнесмены отмечают, что власти помогают им решать многие важные задачи. Так, директор по экспорту компании-производителя систем бесперебойного питания «Парус электро» Максим Тарасевич, говорит, что благодаря помощи московского правительства компания участвует в бизнес-миссиях и встречах с зарубежными коллегами, выставках и форумах за границей под эгидой города с финансированием за-

трат на участие. Также столичные власти помогают компании в сертификации продукции. «На данный момент мы экспортируем продукцию в Белоруссию, Казахстан, Армению и Киргизию,— перечислил он.— Планируем расширять географию: Алжир, Аргентина, Арабские Эмираты, Болгария, Куба, Египет, Индия, Иран, Ирак, Марокко, Саудовская Аравия, Сирия, Тунис, Венесуэла».

В свою очередь, Дмитрий Беляков-Романов отмечает, что центр «Моспром» уже помог его компании с выходом на рынок Сирии, Китая и Вьетнама. Еще Москва софинансирует участие в важных профильных выставочных мероприятиях и способствует встречам с заинтересованными в сотрудничестве людьми. «Это оптимальный вариант, когда кто-то предварительно берет твои предложения, закидывает их в министерство, в Торгово-промышленную палату, нашу или страны, в которую мы едем,— пояснил он.— Дают список компаний, которые потенциально заинтересованы в российских товарах, а им — информацию о товарах, в которых они заинтересованы. Ты уже понимаешь, кто тебя ждет, можешь назначить встречи».

Московская компания ProfilDoors, занимающаяся выпуском межкомнатных дверей, поставляет свою продукцию в Польшу, США и даже в Италию. Генеральный директор компании Борис Кузнецов отмечает, что правительство Москвы не обходит вниманием компании, работающие на экспорт. «В этом году нашу фабрику посетил мэр Москвы Сергей Собянин. По итогам визита фабрика прорабатывает возможность присвоения статуса промышленного комплекса. Также решается вопрос о выделении земельного участка под дальнейшее расширение производственных площадей»,— рассказывает господин Кузнецов. По его словам, для бизнесменов, которые хотят представить свою продукцию и вывести ее на международные рынки, очень важной является поддержка властей в организации участия в международных выставках.

«Например, „Моспром“ финансирует наше участие в выставке в Германии FENSTERBAU FRONTALE 2020 и рассматривает возможности для дальнейшей поддержки развития производства и успешного выхода на международные рынки»,— заключил Борис Кузнецов ●

ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

«КООПЕРАЦИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА — ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА»

О том, как власти поддерживают и помогают московскому бизнесу развивать экспорт, какие функции выполняет недавно появившийся центр «Моспром» и в каких странах наиболее востребована продукция столичных производителей, «Деньгам» рассказал руководитель департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы Александр Прохоров.

—Экспорт — это очень многогранная деятельность, которая имеет много подводных камней, и не каждая компания, которая уже хорошо себя чувствует на внутреннем рынке, готова уделять время этой деятельности. Какие самые актуальные барьеры развития экспорта вы видите сегодня?

— Действительно, экспорт — трудоемкая задача для любого бизнеса. Надо решать задачи не только тривиальных уровней, таких как логистика, таможня, валютный контроль и многое другое, но и уделять большое внимание стратегии продвижения и в особенности маркетингу. Поэтому выделять барьеры по актуальности неправильно. Экспорт компаний зависит не только от опыта и степени сложности выхода и работы на экспортном рынке, но и от типа продукции. Например, при экспорте продуктов питания в Китай могут возникнуть проблемы с ингредиентами продукта, особенно если они натуральные. Тем временем как в России, странах СНГ или других зарубежных странах тот же самый продукт может успешно продаваться и не иметь проблем со сбытом.

— То есть в связи с этим государство активно вовлечено в развитие экспорта?

— Сейчас мы все объединены единой целью — в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» придать импульс этому направлению. На федеральном и на региональном уровнях уже достаточного много инфраструктурных возможностей, но как показывает практика, индивидуальный подход зачастую эффективнее решает экспортные задачи.

Именно в таком ключе работает подведомственная организация департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы «Моспром». С помощью центра мы надеемся оправдать доверие столичных экспортеров и быть им полезными, создать экосистему, которая бы отвечала любым их запросам. 1 октября мы провели стратегическую сессию, на которой собрали более 120 представителей столичного бизнеса с целью выявить экспортную проблематику. Мы в очередной раз убедились, что индивидуальный подход к компаниям и выстраивание доверительных отношений — залог успеха.

— Расскажите подробнее, в чем заключается индивидуальный подход к каждой компании, которая обращается в «Моспром»?

— Во многих крупных российских компаниях действует международная бизнес-модель по созданию общих центров обслуживания (ОЦО), которая предполагает перенос вспомогательных функций в единый центр. Используя такие практики, мы адаптировали подход к поддержке столичных экспортеров. Сейчас мы не только выступаем единым консалтинговым центром поддержки, предлагая квалифицированных специалистов, которые могут обеспечить участие в международных выставках, проведут бизнес-миссии, найдут байеров или организуют для них технологические туры на столичные производства, но и разрабатываем персональные решения. Для кого-то это может быть преодоление административных барьеров, а для других — разработка маркетинговых стратегий.

Традиционно сервис назначения встреч (Matchmaking) подразумевает подбор потенциально заинтересованных вендоров. В нашем случае перед каждым мероприятием специалисты выезжают на производства, общаются с руководством компаний, анализируют условия выхода на целевые рынки, а также проверяют заинтересованность вендоров в переговорах с нашими компаниями. Такой нацеленный сбор информации помогает компаниям сэкономить время и заранее решить множество рабочих моментов. Тут важно понимать, что мы не ведем бизнес за компании, именно поэтому мы оцениваем экспортный потенциал предприятий, требуем ответственного подхода, полной вовлеченности и желания развиваться на международной арене. Ведь кооперация государства и бизнеса — залог развития экспорта.

— Действительно, можно сосредоточиться на индивидуальном подходе. Он оправдывает свои ожидания? Есть ли чем уже гордиться?

— Конечно, это начало давать свои плоды! Недавно завершилась международная выставка Anuga 2019, на которой за дни проведения выставки было подписано три экспортных контракта. А на выставке WorldFood Moscow 2019 московские компании заключили еще четыре контракта. Например, договор подписал столичный лидер по производству хлебобулочных и кондитерских изделий комбинат «Коломенский», и в ближайшем будущем мы увидим столичные торты на рынках арабских стран.

Также мы организовали первую бизнес-миссию во Вьетнам с участием пяти московских компаний, по итогам которой был заключен один экспортный контракт на поставку снековой продукции и напитков. Еще три компании находятся на стадии обсуждения условий контрактов, а один участник смог расширить свое присутствие на рынке Вьетнама с помощью своего дистрибутора. Два прошедших технологических тура с кубинскими бизнесменами позволили начать обсуждение о создании совместного предприятия и переговоры о поставках продукции.

В ближайших планах до конца года провести как минимум две комплексные бизнес-миссии в приоритетные для компаний страны и организовать их участие в трех международных выставках, естественно, с последующим заключением контрактов.

— «Москва — локомотив экспорта», расскажите, куда продаются столичные товары?

— Вы удивитесь, но московские компании являются предметом внимания на многих зарубежных рынках. Москва уже сейчас активно торгует практически со всем миром. В нашей продукции заинтересованы Великобритания, США, Германия, Белоруссия, Казахстан и многие другие страны. За первые восемь месяцев 2019 года столица отправила за рубеж продукцию на 11,9 млрд долларов в 172 страны. Отмечу, что рост объема экспорта составил порядка 27% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

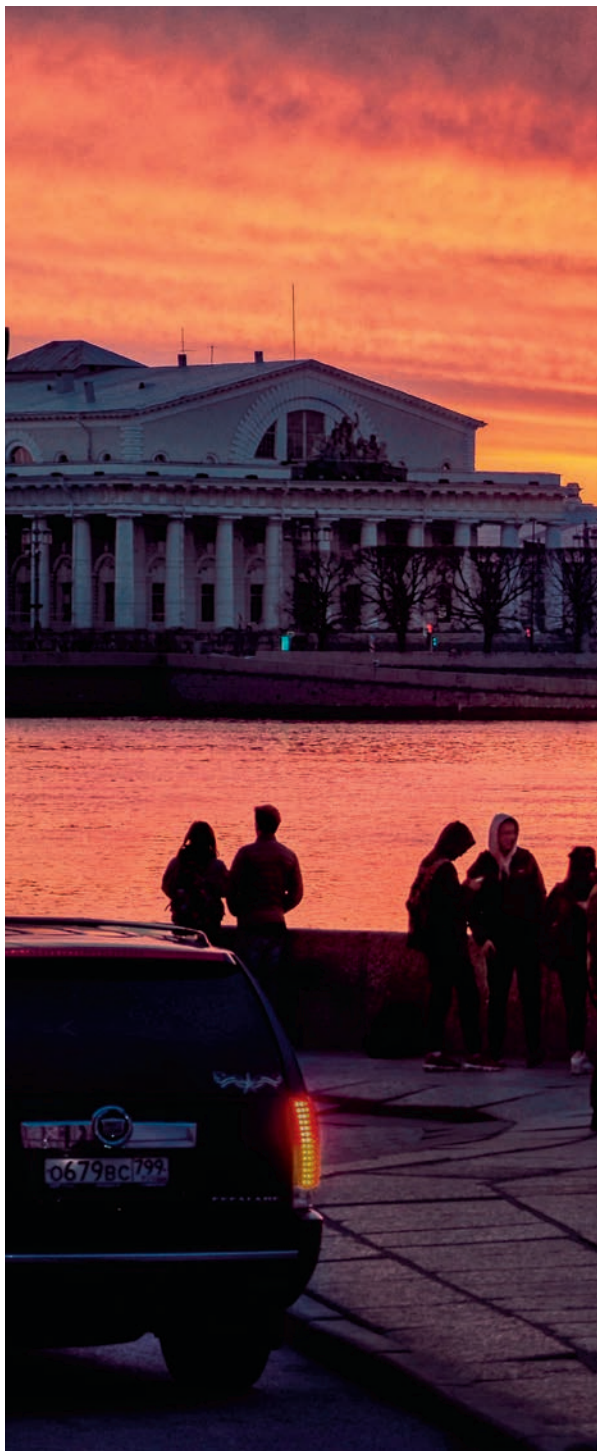
Московские технологии уверенно покоряют мир. Так, московский разработчик высокотехнологичных систем «Штрих-М» помогает в автоматизации бизнеса Польши, Чехии, Италии и Финляндии. Казахстан, Армения, Белоруссия и другие страны взяли курс на энергоэффективность и уже используют источники бесперебойного питания московской компании «Парус Электро». Также московская продукция покоряет детские сердца по всему миру. Бренд «Агуша» не только занимает первое место в отечественном рейтинге детского питания, он активно набирает популярность в ближнем и дальнем зарубежье. А мюнхенские клиники оборудованы инновационными светильниками московского производителя «Вартон».

Это хорошая динамика, и мы стремимся увеличивать присутствие наших компаний на всех зарубежных рынках: от стран СНГ до Латинской Америки, от Африки до Юго-восточной Азии.

ПОТОКИ ДОБРА

КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ

В сентябре 2019 года Центр цифровой экспертизы Роскачества опубликовал рекомендации, которые помогут отличить настоящий благотворительный фонд от «фальшивки». Эксперты отмечают рост благотворительной активности среди жителей России, ежегодно суммарно россияне перечисляют миллиарды рублей на благие цели, точную сумму назвать невозможно. Как работают благотворительные НКО, откуда поступают деньги, как и на что фонды их тратят.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Противоречивые чувства

В ежегодном всемирном рейтинге благотворительной активности в 2018 году Россия заняла 110-е место, поднявшись на 14 позиций по сравнению с 2017 годом. Шестерка лидеров в сфере благотворительности в 2018 году представлена Индонезией, Австралией, Новой Зеландией, США, Ирландией и Великобританией. Рейтинг составляется фондом развития и поддержки благотворительности CAF (на основе исследований Центра Gallup, которые проводятся в 153 странах мира, в опросах участвует около 140 тыс. респондентов).

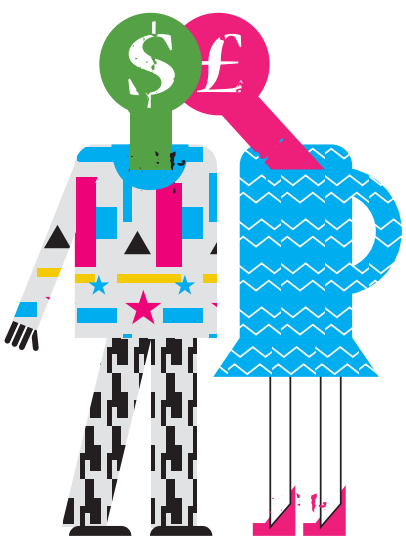
Согласно исследованиям, проведенным Сбербанком, клиенты этого банка в 2018 году перечислили на благотворительные цели 3,8 млрд руб. Большая часть пожертвований была направлена тяжелобольным детям и религиозным организациям.

Возрастающую вовлеченность россиян в благотворительные процессы исполнительный директор фонда поддержки и развития социальных программ «Социальный навигатор» Татьяна Задирако связывает не только с успешной работой самих фондов, но и с тем, «насколько стали разнообразны способы помощи, как расширилась линейка сервисов, через которые можно совершить пожертвование. Сегодня это мобильный телефон, банковская карта, интернет, мобильные платежные системы, клиентские программы по социально ориентированному маркетингу, когда, совершая практически любую финансовую операцию, даже делая покупку в магазине, человек может оказать помощь нуждающимся. Это легко и просто».

Наряду с очевидным ростом участия россиян в благотворительной деятельности эксперты CAF отмечают, что 44% опрошенных жителей страны не доверяют благотворительным организациям. «Причин недоверия к фондам несколько. Это и шлейф „лихих“ 90-х, когда конторы создавались для отмывания денег,— рассуждает директор благотворительного фонда „Нужна помощь“ Анна Семенова.— Прошло время, законы сильно изменились. Теперь фонд, пожалуй, самый неудобный способ для отмывания денег. Но шлейф остался. А вникать в нюансы мало кто хочет. В этом еще одна причина. Если болеет ребенок, надо дать денег, помочь его родителям — такой расклад понятен. Когда же речь идет о помощи бездомным или поддержке самих фондов, то тут должно быть огромное желание разобраться, вникнуть, а времени на это нет. Кроме того, мне кажется, дело еще и в общем уровне недоверия в стране. Мы не доверяем нашим государственным органам — „все они хотят взяток“, не доверяем коммерческим компаниям — „они на нас наживаются“».

«Согласно „Барометру Эдельмана“ и по данным последних исследований, у нас в стране люди мало доверяют институтам — государственным, социальным, общественным. И на этом фоне благотворительные фонды выглядят совсем неплохо»,— считает директор фонда поддержки и развития филантропии КАФ Мария Черток.

«Барометр Эдельмана» (Edelman Trust Barometer) — ежегодное исследование уровня доверия к различным социальным институтам, проводимое американской компанией Edelman в разных странах мира.



ТЕКСТ **Ксения Атамас**
ФОТО **Александр Петросян**

Как помогают

Для сбора пожертвований фонды используют собственные сайты и социальные сети; привлекают СМИ — телевидение, радио, интернет-издания, газеты; заключают договоры пожертвования с корпоративными донорами, юридическими лицами; проводят различные благотворительные мероприятия. «Хотя благотворительность у нас пока еще преимущественно спонтанная, растет число людей, которые осознанно выбирают один-два фонда и переводят им пожертвования регулярно, следят за их работой,— отмечает Мария Черток.— Это касается не только фондов, специализирующихся на лечении детей, но и правозащитных, помогающих животным, заботящихся о стариках, поддерживающих хосписы. Люди активно помогают НКО, а еще лет десять назад мало кто понимал, что такое хоспис и зачем он нужен».

Сегодня сделать пожертвование можно, отправив СМС с мобильного телефона, сделав перевод с банковской карты или из системы электронных платежей. Согласно исследованию фонда «Нужна помощь», 100 руб.— наиболее распространенная сумма частного пожертвования в нашей стране. «Из стоимости СМС вычитается только стоимость НДС, которую в любом случае должны уплатить государству,— сообщается на сайте благотворительного фонда помощи тяжелобольным детям „Русфонд“.— Законопроекта, упраздняющего в данном случае уплату НДС,— нет». Из 75 руб., отправленных абонентами, в Русфонд будет перечислено:

«Билайн» — 71,25 руб., «МегаФон» — 69,07 руб., МТС — 69,00 руб., «Мотив» — 57,17 руб., Tele2 — 69,75 руб., Yota — 69,07 руб.

По данным экспертов платежного сервиса CloudPayments, за последние пять лет доля регулярных онлайн-пожертвований в России выросла в 75 раз. Показатель рассчитывался относительно всего объема интернет-взносов в благотворительные организации. В январе 2019 года перечисления составили 25 млн руб., в январе 2018 года они были 14,5 млн руб., а в январе 2017 года — 3 млн руб.

«Мы стараемся держать уровень административных расходов на очень низком уровне,— подчеркивает директор благотворительного фонда „Подари жизнь“ Екатерина Шергова.— По закону НКО имеет право до 20% от расходуемых за год средств направлять на административные расходы. Внутренняя политика „Подари жизнь“ не позволяет нам выходить за 10%, а в реальности мы тратим и того меньше. Поэтому размер комиссии с пожертвования для нас вопрос принципиально важный. С самого начала сборов через СМС мы приняли решение, что будем сотрудничать только с операторами, совокупная комиссия у которых не превышает 5%. То же самое с компаниями, через которые мы подключаем возможности делать онлайн-платежи в наш фонд,— комиссия находится в пределах 3%. Комиссия за обработку пожертвований в нашу пользу через платежные терминалы составляет максимум 5%. Минимальная комиссия — это неизбежность, потому что провайдеры не могут работать в минус». «В среднем в год мы платим больше 5 млн руб. комиссии различным платежным системам»,— признается директор благотворительного фонда помощи хосписам «Вера» Анна Скоробогатова.

Фонды предлагают жертвователям разные варианты перевода благотворительных средств. В частности, они указывают, что Сбербанк работает с ними без комиссии. По мнению госпожи Скоробогатовой, «пониженные тарифы для перечислений пожертвований в пользу НКО установить могли бы все платежные системы».

Сумма пожертвований, которую перечислили в фонд, обычно отображается на сайте организации с указанием: от кого и на какие цели. Фонд не обязан публично предоставлять такую информацию, но многие публикуют. Если невозможно найти на сайте информацию, стоит обратиться в фонд, где ее предоставят.

На общих условиях

Для физических лиц, сделавших пожертвование, сегодня существуют налоговые послабления. Физическое лицо, имеющее постоянное место работы, может получить налоговый вычет 13% от суммы пожертвования. Соответствующую справку можно получить в благотворительном фонде, куда были перечислены средства.

Благотворительная деятельность в России регулируется несколькими документами: федеральными законами «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «О меценатской деятельности», «О некоммерческих организациях» и нормами Гражданского и Налогового кодексов.

«А вот налоговые льготы для коммерческих организаций, юридических лиц пока наша мечта,— констатирует исполнительный директор фонда „Социальный навигатор“ Татьяна Задирако.— Действующее законодательство предписывает коммерческим организациям, которые занимаются благотворительностью, оказывать помощь только из средств чистой прибыли. Организации не освобождены от уплаты налога на прибыль из тех сумм, которые были направлены на благотвори-

СКОЛЬКО СРЕДСТВ СОБРАЛИ КРУПНЕЙШИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ФОНДЫ В 2017 ГОДУ

ФОНД	ОБЪЕМ СОБРАННЫХ СРЕДСТВ (МЛН РУБ.)
«ПОДАРИ ЖИЗНЬ»	2186,3
«РУСФОНД»	1863,8
ФОНД ПОМОЩИ ДЕТЯМ (WORLDVITA)	1029,9
«РУСЬ»	922,3
«ВЕРА»	514,1
«ЛИНИЯ ЖИЗНИ»	395,5
ФОНД ПОДДЕРЖКИ СЛЕПОГЛУХИХ «СО-ЕДИНЕНИЕ»	365,1
«АДВИТА»	349,9
РОО «МИЛОСЕРДИЕ»	284,0
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД КОНСТАНТИНА ХАБЕНСКОГО	262,4

По данным «Русфонд.Навигатор».

КАК ИЗБЕЖАТЬ МОШЕННИЧЕСТВА

И жертвователь, оставаясь человечным, отзывчивым, готовым помочь, должен принимать решение о переводе средств осознанно и разумно. На счета только тех благотворительных организаций, в которых уверен. В противном случае деньги могут оказаться у мошенников. Как можно провести экспертизу фонда не выходя из дома? Прежде всего проверить, есть ли у фонда сайт и актуальные контакты (телефон, e-mail). На сайте должны быть размещены уставные документы, сведения о руководстве фонда, а также отчетная информация: на какие цели прежде собирались средства, какие суммы и на что были потрачены. Если на сайте фонда предлагается ввести персональные платежные данные, то необходимо проверить наличие сертификата PCI DSS (стандарт безопасности данных индустрии платежных карт), а также возможность передачи данных в зашифрованном виде: это подтверждают символы https и «замочек» в адресной строке. Такая информация должна быть указана под полем для ввода данных или внизу страницы. Если что-либо из перечисленного отсутствует, не стоить вводить свои данные. Также не следует переводить деньги на банковские карты, счета физических лиц. Фонды, которым можно доверять, есть на сайте Министерства юстиции РФ: в разделе «О деятельности некоммерческих организаций» информация о фонде и его отчеты, а также на сайтах фондов «Нужна помощь», «Добро Mail.ru», «Благо.ру» и «Русфонд» (раздел «Навигатор») и среди подписавших Декларацию об основных принципах прозрачности НКО.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

«Налоговые льготы на благотворительность для юридических лиц хорошо стимулировали бы развитие благотворительной деятельности»

тельность. Согласно ст. 252 НК РФ, не учитываются расходы „в виде стоимости безвозмездно переданного имущества (работ, услуг, имущественных прав) и расходов, связанных с такой передачей“, а также „целевые отчисления, сделанные налогоплательщиком на содержание некоммерческих организаций“. «Министерство финансов РФ и местные региональные власти считают, что в данном случае налоговые послабления уменьшат поступления в бюджет. Что мне представляется излишним опасением, так как деньги будут поступать в регионы через иные каналы и с возможностью большей диверсификации в вопросах финансирования социальных программ», — отмечает Татьяна Задирако.

«Последние годы доля пожертвований от юридических лиц постепенно снижается (за пять лет упала с 50% до 20%). Но я не могу сказать, что мы стали меньше работать с бизнесом — меняются форматы. Сейчас многие компании развивают корпоративные мотивационные программы для сотрудников и вовлекают их в волонтерство, в том числе интеллектуальное, а пожертвования на уставную деятельность фондов заменяют грантами на конкретные проекты,— рассказывает Анна Скоробогатова.— Хочется закрепить законодательно понятие „безвозмездный краудфандинг“ и внести изменения в Налоговый кодекс. Как и упрощенное проведение благотворительных аукционов и лотерей — по текущей версии закона „О лотереях“ такие денежные поступления тоже считаются нашим доходом и облагаются налогами». «Налоговые льготы на благотворительность для юридических лиц хорошо стимулировали бы развитие благотворительной деятельности»,— отмечает и Анна Семенова.

Сдержанные эмоции

«В благотворительности много строится на чувствах сопереживания и сострадания. Но мы в том числе стремимся сделать так, чтобы решения помочь принимались не на эмоциях, а на четком понимании того, как пожертвование не только поможет конкретному ребенку, но и поменяет всю систему помощи в сфере детской онкологии,— рассуждает Екатерина Шергова.— Чтобы в больницах было все отлажено и никому из детей не пришлось ждать, когда на него соберут деньги. Поэтому мы стараемся информировать людей о том, почему лучше жертвовать на проекты, а не на конкретных детей. Такая благотворительность помогает фонду планировать расходы, составлять бюджет, то есть помогать эффективно».

Административные расходы — это зарплата сотрудникам фонда, аренда и содержание офиса. Сведения о таких расходах должны указываться в отчетных документах организации. На сайтах фондов в отчетах они чаще указаны весьма лаконично: «административно-хозяйственные», реже фонды расписывают их подробно. Благотворительный фонд, конечно, не занимается производством, но его вполне можно сравнить с заводом или конвейером, особенно крупный фонд. Здесь работают разные специалисты: организаторы сбора денег, эксперты, менеджеры, бухгалтеры, волонтеры и другие.

«Эмоции в благотворительности — важная составляющая. Без них никуда. Как и в целом в жизни,— отмечает соучредитель фонда „Нужна помощь“ Митя Алешковский.— Но, как и в любой другой, в нашей сфере деятельности необходимо в первую очередь выстраивать процессы, анализировать метрики, следить за выполнением заранее определенных договоренностей, все делать профессионально. Ни в коем случае нельзя зависеть от эмоциональных порывов людей, какими бы сильными они ни были. Поэтому благотворительность должна быть профессиональной и эффективной, но при этом каждому из нас очень важно оставаться человечным. Такой человеческий подход отличает наш благотворительный сектор» ●

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Благотворительные организации, работающие в России, можно разделить на три группы. Первая — это частные, корпоративные фонды, учредителями которых являются представители крупного бизнеса. Направления деятельности такого фонда определяет учредитель, и они могут быть весьма разнообразными. Одним из первых частных фондов России является Благотворительный фонд Владимира Потанина, созданный в 1999 году (поддерживает музеи, другие культурные проекты, талантливых студентов). Крупнейшими частными благотворительными организациями являются: Фонд Елены и Геннадия Тимченко, основанный в 2010 году (специализируется на помощи детям, пожилым, развитии спорта и культуры); фонд «Искусство, наука и спорт», основанный в 2006 году Алишером Усмановым (развитие малых городов, помощь людям с нарушением зрения, поддержка театров, музеев); Фонд культурных инициатив Михаила Прохорова, учрежденный в 2004 году (поддерживает культурные проекты); фонд «Наше будущее», созданный Вагитом Алекперовым в 2007 году (единственный частный фонд, занимающийся поддержкой исключительно социальных программ).

Вторую группу составляют фонды целевого капитала — эндаументы. У нас в стране это направление только развивается, а в западных странах такие фонды давно и активно работают, прежде всего в сфере образования и культуры. Эндаументы университетов Гарварда, Йеля, Оксфорда и Кембриджа весьма известны, это крупные фонды, финансирующие обучение студентов, а также иные расходы университетов. Наверное, самым известным во всем мире эндаументом является Нобелевский комитет. Фонды отличает целевой характер деятельности. Собранные ими средства передаются в доверительное управление, а полученный доход используется для финансирования деятельности организации. В России одним из первых зарегистрированных фондов целевого капитала и первым в сфере здравоохранения стал фонд помощи хосписам «Вера». Также эндаументами являются детский хоспис «Дом с маяком» (совместный проект фондов «Вера» и «Подари жизнь») и фонд «Гражданский союз».

Третью группу составляют фандрайзинговые фонды, цель которых — привлечение пожертвований от наибольшего числа компаний и граждан в интересах благополучателя.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН

ПОЧЕМУ ЗВОНКИ ОТ МОШЕННИКОВ УЧАСТИЛИСЬ

В социальных сетях появляется все больше жалоб на вал рекламных и мошеннических звонков. Эти звонки не только вызывают раздражение, но и приводят к потере значительных сумм с телефонного и банковского счетов. На практике далеко не от всех подобных атак возможно защититься. «Деньги» разбирались, как обеспечить безопасность в таких случаях.

ТЕКСТ **Варвара Никишина**
ФОТО **Евгений Павленко, Александр Коряков**

Звонки как спам

Чаще всего обладателей мобильных телефонов досаждают спам-атаки. По данным «Лаборатории Касперского», в 2019 году спам-звонки ежемесячно получали примерно три из четырех (72%) владельцев смартфонов в России. Чаще всего спамеры звонят в четверг и пятницу, в интервале между 16 и 18 часами. Наиболее часто — с предложениями займов и кредитов. Второй причиной для жалоб были звонки от коллекторов и иных взыскателей. Телефонные социологические опросы в целом менее распространены, но в отдельных регионах их доля достигает порядка 10% в общем объеме спама.

По словам руководителя отдела контентного анализа «Лаборатории Касперского» Константина Игнатьева, количество спам-звонков сильно зависит от самого абонента, точнее, от того, насколько активно он оставляет свои телефоны в различных организациях — при опросах, оформлении карт лояльности, подключении разных сервисов и т. д. «При стандартной активности человек обычно получает 7–12 рекламных звонков в месяц, у активных граждан их количество составляет до 100 в месяц. В ряде случаев количество звонков доходит до 600–700»,— указывает он.

Подобные звонки порой ведут не только к потере времени взявшего трубку, но и денег. «Звонящие часто используют специальные приложения, когда вызов идет за счет абонента,— предостерегает эксперт.— Если, снимая трубку, вы слышите в телефоне сначала гудки или же мелодию и лишь потом подключается звонящий, с большой долей вероятности вызов будет за ваш счет». В большинстве случаев среди звонков с незнакомых номеров спам составляет порядка 70%, указывают эксперты.

Есть программы, которые помогают защититься от спамовых звонков. Однако по факту далеко не от всех защищаться имеет смысл.

Зачем звонит банк

В августе—сентябре резко выросло количество жалоб граждан на рекламные предложения банков. Связано это было с тем, что с 1 октября 2019 года вступили в силу новые требования регулирования в потребительском кредитовании, а именно обязанность банков определять клиентам предельную долговую нагрузку. По словам директора департамента кредитного бизнеса банка «Открытие» Михаила Чамрова, новые регуляторные требования побудили многих игроков «интенсифицировать продажи», в том числе привлекая различных посредников.

При желании можно сразу блокировать звонки, поступающие на телефон с пометкой «Спам. Финансовые услуги», но есть важный момент. Чаще всего для маркетинговых акций в самом банке используется один номер, для взыскания — другой, сотрудники отделения банка звонят клиентам с третьего. Однако программы по блокировке

Если, снимая трубку, вы слышите в телефоне сначала гудки или же мелодию и лишь потом подключается звонящий, с большой долей вероятности вызов будет за ваш счет

часто блокируют не только один номер, но и все похожие помечают как спам. И потому бездумная блокировка входящих от вашего банка может нести определенные риски, указывают эксперты. Разумнее ограничить общение со своим банком, но при необходимости блокировать чужие звонки. Как пояснили «Деньгам» в банке «Русский стандарт», клиент уже на моменте заключения договора с банком может указать, что он не готов получать любые предложения от банка. Если же клиент забыл это сделать, то в любой момент можно позвонить в кредитную организацию на горячую линию, идентифицироваться по кодовому слову. Если же банк и после настойчивых просьб продолжает звонить, то жалоба в ФАС может остудить его пыл: санкции за такое нарушение могут доходить до 1 млн руб. Тем более что часто при использовании программы она покажет, спам-звонок от какого банка вы получили.

Подмена номера

Мошеннические звонки, то есть направленные напрямую на хищение денежных средств, в 2019 году стали особенно популярны. По данным опроса «Лаборатории Касперского», примерно треть россиян признались, что они или их близкие теряли деньги в результате телефонного мошенничества, причем почти каждый десятый (9%) говорил, что речь идет о значительной сумме.

В большинстве подобных случаев звонки идут якобы от имени «службы безопасности банка». Нередко — с подменой номера кредитной организации. Для подмены входящего номера используется IP-телефония, при помощи технических манипуляций в рамках настройки АТС мошенник звонит с любого номера, который у клиента на телефоне будет определяться как номер банка N.

По данным ЦБ, только за июнь—август 2019 года банки сообщили в ЦБ о звонках с 2,5 тыс. номеров, предположительно используемых мошенниками. При этом за три летних месяца злоумышленники подменяли 198 номеров кредитных организаций. «Учитывая, что обычно у банка есть всего 1–4 публичных номера, которые используются для взаимодействия с клиентами и которые подменяют, фактически идет подмена номеров кредитных организаций по всей банковской системе»,— указывает собеседник «Денег» в крупном банке.

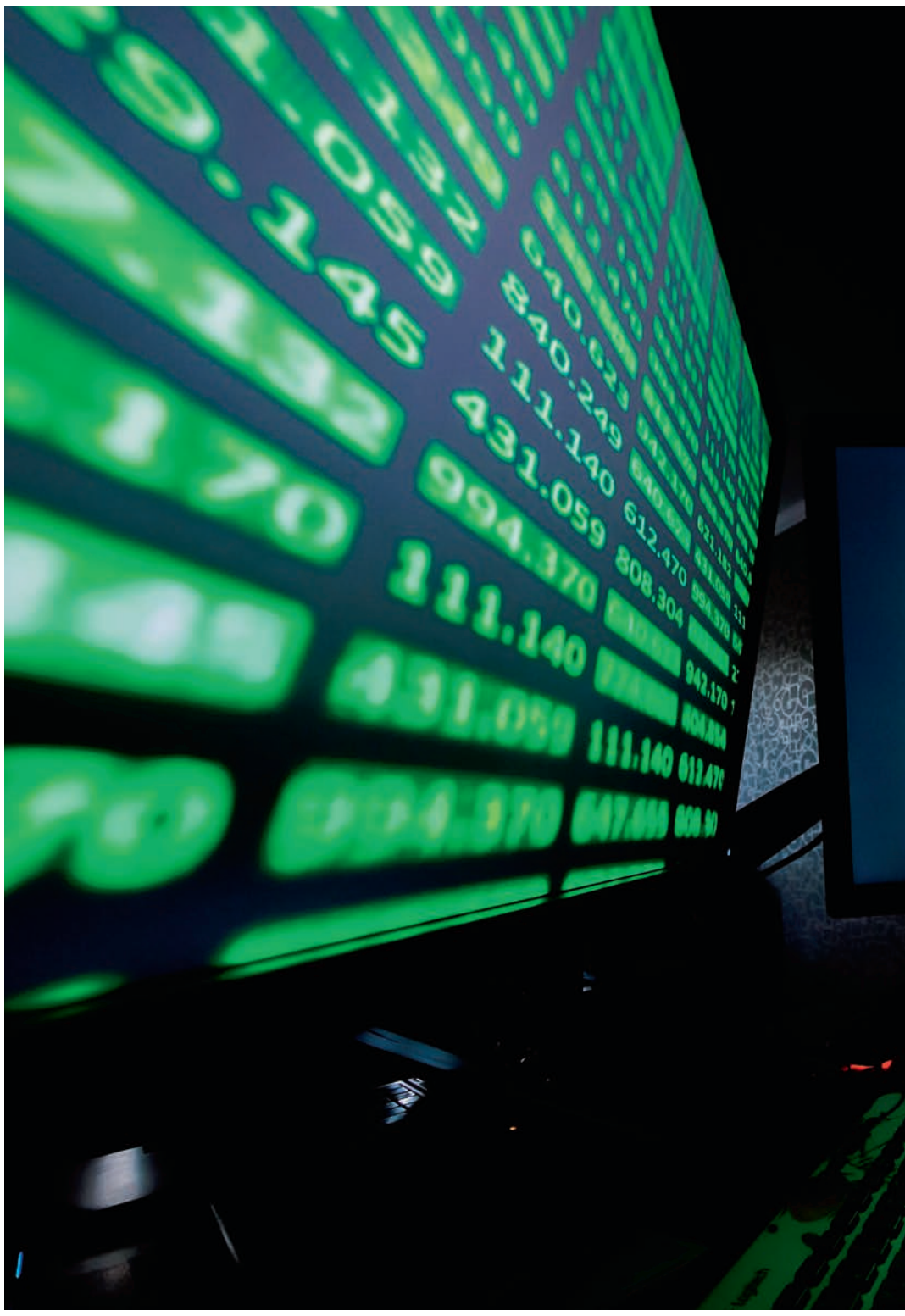
По словам Константина Игнатьева, на сегодняшний день не существует программных решений, которые позволят выявить факт подмены номера. То есть если злоумышленники при звонке подменяют номер на номер банка 8-800…, то у клиента высветится 8-800. Если же данный номер забит в телефонную книгу, то вызов определится как номер банка.

Защититься от таких звонков можно лишь одним способом — положить трубку и самостоятельно перезвонить в свой банк по номеру, указанному на карте. Никакие решения по блокировке вас не спасут, указывают эксперты.

Звонок без подмены

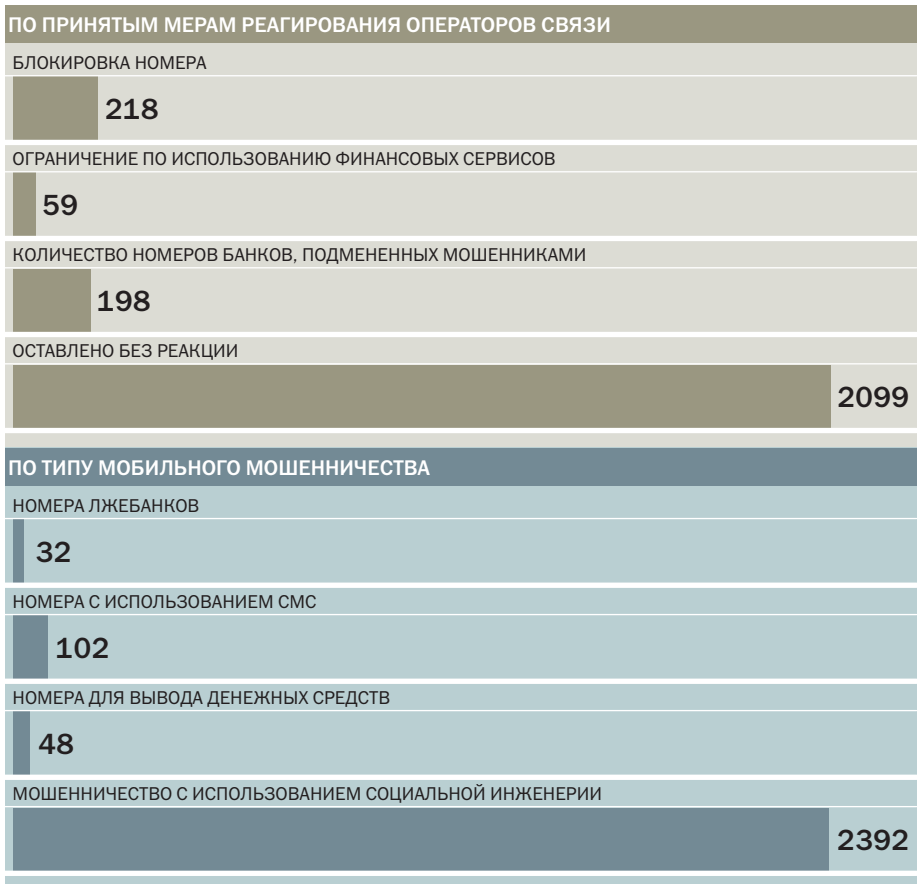
Впрочем, банки борются с подменой их номера, и мошенникам приходится искать иные пути. Так, в Сбербанке «Деньгам» сообщили, что летом 2019 года жалоб клиентов о мошеннических звонках с подмененных номеров не фиксировали. В ВТБ также сообщили, что «начиная с июля наблюдали резкий спад подобных звонков клиентам, а в сентябре их практически не было совсем». Обе кредитные организации указывают, что провели большую работу с основными сотовыми операторами о блокировании звонков абонентам с подмененных телефонных номеров банка.

В итоге часто мошенники звонят, подменяя телефон не банка, а другой организации. Например, недавний



ОФИЦИАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА ЗВОНКОВ ТЕЛЕФОННЫХ МОШЕННИКОВ (ИЮНЬ—АВГУСТ 2019 ГОДА)

Источник: ЦБ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

громкий случай с хищением средств у клиента и сотрудника Рокетбанка, когда звонок поступил с номера, принадлежащего техподдержке «Билайн». Представившись службой безопасности Рокетбанка, мошенникам удалось убедить жертву перевести им 120 тыс. руб. В отличие от ситуаций, когда подменяется номер кредитной организации, специальная программа покажет, что звонок идет не из кредитной организации. И в итоге вы будете защищены.

Мошеннические звонки нередко идут из других стран, часто весьма экзотических. Тут может быть два типа мошенничества. В первом случае злоумышленники сбрасывают вызов, рассчитывая, что вы перезвоните в ответ и в итоге с вас будет списана крупная сумма. Это достаточно старая схема мошенничества, тем не менее сейчас она все еще используется. Второй вариант — когда злоумышленники пытаются подобрать иностранный номер, похожий на номер банка. Например, телефонные номера в Бангладеш имеют код +880, и потому звонки из этой страны порой могут маскировать под звонки из банка.

Флуд с целью выкупа

Новым, актуальным в настоящее время методом телефонного мошенничества эксперты назвали флудовые звонки. По словам эксперта лаборатории практического анализа защищенности компании «Инфосистемы Джет» Георгия Старостина, атака идет следующим образом: пользователю на телефон поступает вызов с неизвестного номера, звонок скидывается до того, как человек ответит, через несколько секунд идет следующий звонок. По словам Константина Игнатьева, в итоге подобных звонков может быть 10–15 в минуту. Такая атака длится часами, а иногда и целыми днями. В итоге на атакуемый номер невозможно дозвониться, поскольку звонок теряется в море других, ложных звонков или телефонная линия перегружена. Рано или поздно жертва атаки получает СМС с требованием откупиться, перечислив 3–4 тыс. руб., например, на электронный кошелек.

По словам Георгия Старостина, телефонный флуд высокоэффективен, в то же время дешев. С помощью VoIP-телефонии и программ с автоматическим набором номера можно совершать любое количество звонков, если жертва не успевает взять трубку — они бесплатны. Особо продвинутые злоумышленники используют также подмену номеров. На рынке присутствует огромное количество VoIP-операторов, поэтому купить пакет минут не составляет проблемы, и даже если злоумышленника заблокировали у одного оператора, то он просто переходит к следующему. Реализовывать самостоятельно подобную атаку мошенникам необязательно, так как телефонный флуд продается злоумышленниками как услуга, стоимость которой начинается от 100 руб. в час за одну линию. Настолько низкая цена позволяет проводить эффективные и длительные атаки.

Как защититься

В настоящее время существует несколько программных продуктов, позволяющих защититься от мошеннических звонков, в том числе платные и бесплатные.

Основные отличия — в функционале. Важное отличие — доступ программы к телефонной книге того, кто защищается от спама. Программы, которым такой доступ нужен, часто могут давать более широкую информацию по звонкам. Например, показывать, как звонящий записан в чужой телефонной книге. И при звонке с незнакомого номера может высветиться «Мария Иванова гендир ООО Лагуна». При звонках от компаний может быть указано не только направление деятельности (типа «медицина», «банк», «спам»), но и название юридического лица. Многие, но не все решения позволяют блокировать любые звонки из других (или определенных) стран городов.

По данным «Лаборатории Касперского», 17% опрошенных ими обладателей смартфонов уже используют специализированное ПО для защиты от спама и мошенничества, а 37% — встроенные средства телефона (черные списки), порядка 21% не защищаются никак, 51% просто не берут трубку при звонке с незнакомых номеров.

Программных решений на рынке много. По словам Георгия Старостина, нужно всегда внимательно смотреть, к каким данным хочет получить доступ приложение, ведь никто не может гарантировать, что ваша записная книжка или СМС не утекут на серверы разработчиков приложений ●

Если банк после настойчивых просьб продолжает звонить, то жалоба в ФАС может остудить его пыл: санкции за такое нарушение могут доходить до 1 млн руб.

БОРЬБА С МОШЕННИКАМИ ГЛАЗАМИ ОПЕРАТОРА

Как рассказал «Деньгам» коммерческий директор «МегаФона» Влад Вольфсон, «МегаФон» проводит тщательную проверку по каждому обращению с подозрением на мошенничество. Если мошенничество подтверждается — осуществляется блокировка, если нет — номер не блокируется.

«В июне—августе 2019 года к нам поступили жалобы от банков и ЦБ на 2269 номеров, которые предположительно использовались мошенниками, из них в итоге 900 были заблокированы за мошенничество,— указывает он.— При этом от ЦБ к нам пришло 97 номеров, из которых 46 были заблокированы». Для сравнения: за весь 2018 год компания получила 4793 номера с подозрением на мошенничество в отношении клиентов банков, из них от ЦБ — 14.

«МегаФон» уже не первый год работает напрямую с банками и оказывает помощь в защите клиентов от различных видов мошенничества, указывает эксперт. Так, за июнь—август «МегаФон» заблокировал около 350 тыс. входящих вызовов от мошенников с подменой номера на номера банков или номера, визуально схожие с номерами call-центров банков.

Кроме звонков в июне—августе «МегаФон» заблокировал более 25 тыс. СМС мошеннического характера, направленных владельцам банковских карт.

ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ ВЫРАСТУТ СИСТЕМНО

РСПП ПРЕДЛАГАЕТ ОБЪЕДИНИТЬ КРЕАТИВНЫЕ ОТРАСЛИ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ

Творческие индустрии — в том числе кино, телевидение, реклама, дизайн — стали одним из драйверов роста ведущих мировых экономик. В России оборот креативных отраслей увеличивается на схожем уровне, на 15% в год, однако их дальнейшему развитию мешают разрозненность участников рынка и отсутствие системной государственной поддержки, говорят сами компании.

ТЕКСТ **Елизавета Макарова**
ФОТО **предоставлено Ассоциацией IPChain**

Креативная экономика

Российские креативные индустрии развиваются ускоренными темпами: если в 2017 году их оборот, по данным агентства «Интермедиа», вырос на 6%, до 2,5 трлн руб., то в 2018 году рост составил уже 15%, а совокупный объем достиг 2,9 трлн. В число творческих рынков агентство включает кинопрокат, аудиовизуальные сервисы, театры и концертные залы, рекламную индустрию, видеоигры и прочее. В мире креативные индустрии также растут на 15% ежегодно — и это больше, чем какие-либо другие отрасли мировой экономики, обращают внимание в Ассоциации IPChain. Креативные индустрии, отмечают представители Ассоциации, уже стали драйвером для развития экономики в развитых странах — Британии, Германии, Сингапуре и США.

При этом в России творческие рынки существуют разрозненно, в том числе потому, что законодательство не содержит понятия «креативная индустрия», а потому не существует и единой системы поддержки представителей этих отраслей, как и единой среды для взаимодействия участников, сетуют в IPChain. Эту ситуацию, вероятно, поможет исправить Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) и его новый комитет по интеллектуальной собственности, председателем которого был назначен глава IPChain Андрей Кричевский. В конце сентября комитет провел первую встречу с участниками креативных индустрий, на которой обсуждались пути развития отрасли, ее правовой статус и сотрудничество с традиционным крупным бизнесом.

Системное творчество

По мнению вице-президента РСПП Игоря Вдовина, в России роль креативного сектора недооценена, а творческому бизнесу на хватает финансирования, взаимодействия с крупными игроками, а также и внимания со стороны государства. С такой позицией, впрочем, согласились не все участники отрасли. Заведующий учебно-научной лабораторией «Центр исследований экономики культуры, городского развития и креативных индустрий» экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова Сергей Капков считает, что креативные компании и без дополнительных грантов показывают хорошие обороты, но в то же время государственные дотации можно направить на образование.

При этом если взгляды на дополнительное финансирование креативных индустрий расходятся, то с тем, что отрасль должна быть систематизирована на государственном уровне, согласны большинство участников рынка. Начальник управления президента Российской Федерации по общественным проектам Сергей Новиков напомнил, что сейчас президентский Совет по культуре и искусству разрабатывает новый закон о культуре и культурной деятельности и версии поправок содержат определение креативной индустрии. Господин Новиков при этом выделяет культурную деятельность в целом и творческие индустрии в частности — последние направлены на получение коммерческой выгоды, уточнил он. С Сергеем Новиковым согласна и директор Universal University Екатерина Черкес-заде, которая заявила, что сейчас часть креативных индустрий относится к сфере культуры и потому традиционно убыточна. Приглашенный преподаватель университета Хартфордшира (Великобритания) Дмитрий Карпов также отделяет творческую деятельность от креативной. «Креативный человек — это тот, кто создает добавленную стоимость и извлекает максимальную выгоду»,— считает он.

ПРЕДОСТАВЛЕНО АССОЦИАЦИЕЙ IPCHAIN

Президент Ассоциации IPChain Андрей Кричевский полагает, что, поскольку рост креативной экономики обгонит все другие экономические сферы, участникам креативных индустрий уже сейчас важно осознать себя как отрасль экономики, чтобы выстроит ь внутриотраслевое взаимодействие и диалог с государством, сформировать инвестиционную инфраструктуру. Эксперт по интеллектуальным правам Анатолий Семенов полагает, что Ассоциация IPChain может сама предоставить платформу для взаимодействия между участниками креативных индустрий и государственное регулирование в этом случае не потребуется.

Основатель проекта Faces & Laces Дмитрий Оскес подтверждает, что креативным отраслям важно в первую очередь больше общаться между собой, поскольку все индустрии «чрезвычайно разрозненны, атомизированы, и для некоторых большой сюрприз, что они часть целой отрасли — креативных индустрий».

Важнейшее из искусств

Партнер в инвестиционном фонде ранних стадий The Untitled Ventures Игорь Лутц среди наиболее консолидированных участников рынка называет кино и телевидение. В целом же масштаб креативного сектора непонятен, а потому пока сложно определить, как индустрии можно помочь, в том числе с помощью регулирования, заключает он.

Кинопрокат неслучайно пользуется наиболее системной поддержкой государства. Старший вице-президент Российского экспортного центра (РЭЦ) Никита Гусаков напоминает, что государство наиболее последовательно финансирует кино, поскольку эта отрасль сформировала наиболее четкий запрос. В итоге сейчас продюсеры и кинотеатры получают миллиардные субсидии, значительная часть из которых распределяется на безвозвратной основе.

Сам РЭЦ неоднократно поднимал вопрос о развитии креативных индустрий. Пока что центр в основном помогает продавать за рубеж как раз видеоконтент — сериалы, фильмы и мультфильмы, однако в дальнейшем хочет расширить этот список. На Петербургском международном экономическом форуме в июне 2019 года представитель РЭЦ обращал внимание, что в российской креативной отрасли в целом пока недостаточно развит малый и средний бизнес: если в США, Китае и Канаде на небольшие компании приходится от 50% до 90% оборота творческих индустрий, то в России показатель пока не превышает 20%.

Чтобы помочь предпринимателям, РЭЦ разрабатывает меры государственной поддержки, в том числе готов помогать с льготными кредитами, налоговыми и таможенными преференциями, а также привлекать иностранные инвестиции. Развитие экспорта интеллектуальной собственности положительно скажется и на других сферах, объясняют в РЭЦ: например, продажа прав на персонажей из мультфильмов приводит к росту рынков одежды, аксессуаров, продуктов питания, на которые наносятся изображения героев.

Результаты у деятельности РЭЦ уже есть: Фонд кино отчитывался, что объем зарубежных сборов российских фильмов вырос с $11 млн в 2015 году до $41 млн в 2018. Из них значительная часть приходится на анимацию: например, наибольшую для российских картин кассу в Китае смогла собрать «Снежная королева 3». Бокс-офис мультфильма, вышедшего в 2016 году, превысил $20 млн, тогда как рекордсмен российского кинопроката «Движение вверх» освоил в Китае около $13 млн. Всего же четыре части франшизы «Снежной королевы» заработали к началу 2019 года более $100 млн: права на мультфильмы были проданы в 150 стран и переведены на 30 языков, писал „Ъ“. Еще один пример успешной российской анимации — мультфильм «Маша и Медведь». В октябре студия Animaccord сообщала, что права на четвертый сезон сериала приобрел Netflix, а в сентябре анимация вышла в кинотеатрах Великобритании.

Председатель правления киностудии «Союзмультфильм» Юлиана Слащева отмечает, что сейчас российская анимация находится в зоне пристального внимания инвесторов, а представители зарубежных компаний регулярно присутствуют на крупных отечественных питчингах и готовы соинвестировать в российский анимационный контент. Высокую инвестиционную привлекательность анимационной отрасли в «Союзмультфильме» объясняют уникальной авторской школой, которая сложилась в том числе потому, что индустрия долгие годы существовала вне рыночных условий. Так что благодаря именно креативной составляющей российским студиям удастся в ближайшие годы совершить колоссальный скачок в развитии, перекрыв тем самым некоторое технологическое отставание, которое сформировалось за десятилетия застоя в индустрии, уверена госпожа Слащева.

Несмотря на то что новая отечественная анимация еще очень молода — ей, по сути, около 12–14 лет,— на рынке уже появились первые примеры совместного производства с крупными европейскими и американскими китайскими компаниями уже есть. Так, в 2019 году «Союзмультфильм» и французская продюсерская компания Cyber Group подписали соглашение на производство четырех сериальных проектов, первый из которых, «Оранжевая корова», уже находится в совместном производстве.

Юлиана Слащева уверена, что для роста экспорта креативных индустрий в целом надо прежде всего закрепить необходимость развития сектора в соответствующих стратегических документах. Кроме того, понадобятся инструменты поддержки каждой отрасли или комплекса отраслей внутри индустрии. В анимации такие механизмы уже отчасти работают, но отрасль ждет субсидирования затрат на дубляж и адаптацию фильмов и сериалов на иностранные языки. Соответствующее постановление должно выйти уже в 2019 году, напоминает госпожа Слащева. Кроме того, студиям бы помогло субсидирование лицензионных расходов, добавляет она.

Неформатные площади

Креативным индустриям в России есть где развиваться. По данным генерального директора Flacon-X Яна Ярмощука, работающего с креативными пространствами, в стране сейчас около 1,6 млн кв. м недвижимости можно отнести к творческим кластерам. Он считает, что креативные кластеры и неформатная недвижимость — это инфраструктура, которая скорее следует за развитием индустрий, но в то же время индустрии и сами развиваются благодаря близкому соседству в кластерах.

Впрочем, у креативных кластеров тоже есть проблемы. По словам господина Ярмощука, творческие бизнесы, как правило, не могут предложить высокий доход. Операционная рентабельность креативных объектов обычно чуть хуже, чем у стандартных торговых или бизнес-центров, поскольку в этом случае выше затраты на фонд оплаты труда, маркетинг и программную деятельность, говорит господин Ярмощук. Так что творческие компании он характеризует как более проблемных арендаторов, и дело не только в маржинальности. «Чем нестандартнее бизнес, тем больше нюансов. Далеко не каждый собственник готов решать дополнительный ворох вопросов, касающихся дизайна, специфических требований, нестандартного режима работы, массовых мероприятий»,— рассуждает Ян Ярмощук. С другой стороны, говорит господин Ярмощук, хотя в творческих компаниях больше провалов, но и выигрыш в случае победы несоразмерно высок, и это очень похоже на венчурные инвестиции. Потенциальный выигрыш привлекает и традиционных девелоперов: у них растет интерес к новым, нестандартным подходам к недвижимости, знает Ян Ярмощук. «Там, где по какой-то причине „не летит“ жилье, офис, склад или производство, начинается поиск альтернативных идей. И еще растет желание получить в свой портфель объект, которым можно гордиться»,— полагает он.

Андрей Кричевский настаивает, что креативные бренды могут развиваться еще успешнее, если отрасли объединятся — это будет эффективнее, чем, например, добиваться льгот по отдельности, как это сделали российская анимация или кинопрокат. В том числе для консолидации креативных рынков участники встречи в РСПП предложили создать бренд Creative Russia, под которым можно будет продвигать продукты любой творческой индустрии ●

ЦЕНА РОСКОШИ

СКОЛЬКО СТОЯТ УДОБСТВА ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЕЙ

AUTOMOBILI LAMBORGHINI S.P.A.

Автомобиль с куском древнего метеорита за 60 млн руб., выдвижной коктейльный столик за 2,3 млн руб., набор для охлаждения шампанского за 5,7 млн руб., возможность разогнаться до 100 км/ч за 2,5 секунды на спорткаре ценой в 127 млн руб. Сколько стоят самые горячие предложения этой осени в России в классе самых роскошных автомобилей, выяснили «Деньги».

Метеорит Муонионалуста весом более пяти тонн рухнул из просторов космоса на нынешнюю территорию Швеции 14 тыс. лет назад. Сейчас кусочек этого небесного тела инкрустирован в переднюю панель нового автомобиля Rolls-Royce Phantom Tranquillity. Автомобилей, в отделке которых обыгрывается тема далекого космоса, в мире всего 25 экземпляров, и этой осенью один из них официально предлагается в России по цене в 60 млн руб. Впрочем, производителям автомобильных аксессуаров есть еще чем удивить потенциальных покупателей.

В России в этом году растет спрос на сверхдорогие машины. По данным аналитического агентства «Автостат», за восемь месяцев текущего года продажи автомобилей Lamborghini выросли в 2,8 раза, Rolls-Royce — в 2 раза, Bentley — на 37%, Ferrari — на 5%. Лишь некоторые люксовые автомобильные марки демонстрируют отрицательную динамику продаж: падение на 47% и 33% в текущем году показывают бренды Maserati и Aston Martin. Кроме того, на 36% стали реже покупать Maybach — модель Mercedes-Benz Maybach S-Class.

Больше, чем комфорт

Автомобили класса люкс можно разделить на два ключевых вида — те, что ориентированы на максимальный комфорт, и те, что ориентированы на максимальную скорость (спортивные автомобили). В сфере комфортных люксовых автомобилей в России, в частности, заметен рост спроса на роскошные модели Rolls-Royce. Ключевым элементом модельного ряда этого британского бренда сейчас является люксовый седан Phantom. Недавно начались продажи восьмого поколения этой модели по цене в ряде комплектаций за 45 млн руб. Машина оснащается 6,7-литровым двигателем мощностью 571 л. с., максимальная скорость — 250 км/ч, разгон до 100 км/ч — 5,1 секунды. Особенно тщательно в новой модели поработали над звукоизоляцией. «В основе модели Phantom — новая алюминиевая платформа, которая позволила увеличить жесткость силовой структуры кузова на 30% и одновременно увеличить массу автомобиля,— рассказывает Александр Залогин, директор автосалона „Авилон. Rolls-Royce“.— Прошлый кузов модели до сих пор являлся самым тихим автомобилем, однако в новом кузове Phantom имеет на 130 кг больше звукоизоляционных материалов. А шумоизолирующее покрытие кузова и пропененные изнутри шины позволяют обеспечить абсолютную тишину в салоне».

Новый тренд в автомобильном люксовом сегменте — это появление в нем внедорожников. Недавно марка Rolls-Royce начала продажи в России своего первого в истории внедорожника Cullinan, идея которого — предложить возможность максимально комфортного выезда на природу. Этой осенью такой вариант выезда доступен по цене порядка 30 млн руб. «Комфорт на бездорожье у модели Cullinan обеспечивается полноуправляемым шасси и пневмоподвеской с регулируемым клиренсом и адаптивными амортизаторами, которые непрерывно подстраивают свое сопротивление по показаниям множества датчиков,— продолжает Александр Залогин.— В некоторых комплектациях багажник отделен от салона прочной стеклянной перегородкой — это помогает уменьшить шумы и сохранять температуру. В салоне, отделенном от багажного отделения стеклянной перегородкой, существуют две возможные конфигурации задних сидений. Первая под названием Lounge Seat со складываемыми сиденьями второго ряда обеспечивает пространство для комфортного размещения трех пассажиров, что особенно удобно при использовании автомобиля для поездок с семьей или друзьями. Вторая — Viewing Suite — имеет два дополнительных кресла и столик для отдыха на стоянке или для выездов на пикник».

Скоростное решение

В сегменте спортивных люксовых авто внимание любителей скорости этой осенью приковывает к себе марка Ferrari. Недавно официальные дилеры в России начали продавать модель с самым мощным мотором в истории бренда — купе Ferrari 488 Pista и вариант этого суперкара в кузове кабриолет 488 Pista Spider. Цена вопроса — 29,5 млн и 34 млн руб. соответственно. «Суперкар 488 Pista оснащен самым мощным двигателем V8

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Automobili Lamborghini S.p.A., Rolls-Royce**

Каждый второй автомобиль марки Rolls-Royce в России продается с опцией «звездное небо», создающей иллюзию свечения звезд на потолке салона

в истории итальянской марки с рабочим объемом 3,8 л. Конструкторам удалось существенно увеличить его мощность: с 670 до 720 л. с. при 8 тыс. об/мин. То есть удельная мощность составляет 185 сил на литр рабочего объема,— рассказывает Павел Валуев, директор автосалона „Авилон. Ferrari“.— Благодаря новому двигателю у Ferrari 488 Pista потрясающая динамика: спорткар разгоняется с нуля до сотни за 2,85 секунды, а до 200 км/ч — за 7,6 секунды, максимальная скорость составляет более 340 км/ч. Новые Ferrari 488 Pista и 488 Pista Spider — экстремально мощные гоночные автомобили, позволяющие использовать их и на городских дорогах. Их динамические характеристики сбалансированы таким образом, чтобы удовлетворить пожелания любого водителя: от профессиональных гонщиков до любителей спортивной езды. Данные модели отличаются улучшенной динамикой, безупречно точной и легкой управляемостью».

Также в новом кабриолете Ferrari 488 Pista Spider обращает на себя внимание уникальный механизм сдвижной крыши. «Процесс открытия или закрытия выдвижного жесткого верха суперкара осуществляется всего за 14 секунд, причем это возможно сделать и в движении — на скорости до 45 км/ч,— отмечает Павел Валуев.— При движении на большой скорости у машины за комфортную атмосферу в салоне отвечает заднее ветровое стекло с электроприводом. В полностью поднятом положении оно позволяет водителю и пассажиру легко общаться друг с другом при движении со сложенной крышей на скорости более 200 км/ч».

Еще одно горячее люксовое предложение этой осени — лимитированная серия Aston Martin Valhalla, получившая название по имени рая в германо-скандинавской мифологии, куда попадают павшие в бою воины. Valhalla оснащен гибридным мотором с турбонаддувом мощностью в 1 тыс. л. с., кузовом из углеродного волокна, карбоновыми сиденьями, полным приводом с электронной блокировкой заднего дифференциала, также в конструкции автомобиля используется уникальное гибкое антикрыло, у которого в зависимости от режима движения меняется форма профиля. Это позволяет гиперкару успешно разгоняться до 100 км/ч за 2,5 секунды, а максимальная скорость дорожного болида составляет 354 км/ч. Предполагается, что новинка будет выпущена ограниченной серией в 500 штук, в России на машину можно сделать заказ по цене в 127 млн руб.

Но пожалуй, самым дорогим спорткаром этой осени в России станет Lamborghini Sian, мировая премьера которого состоялась в сентябре этого года на автосалоне во Франкфурте. В переводе на русский Sian означает «Молния», этот автомобиль получил гибридный мотор V12 суммарной мощностью в 785 л. с. Особенность конструкции заключается в том, что здесь в силовой установке использован не традиционный аккумулятор, а литий-ионный конденсатор, который легче и мощнее. Максимальная скорость «Молнии» составляет 350 км/ч, разгон до 100 км/ч займет 2,8 секунды. Всего в мире будет выпущено 63 таких машины (в честь года основания компании — 1963-го), как сообщил «Деньгам» Константин Сычев, глава марки Lamborghini в странах Восточной Европы и СНГ, в России такая машина сейчас официально предлагается за 200 млн руб. К другим горячим новинкам бренда относится спорткар Lamborghini Aventador SVJ 63 Roadster стоимостью от 38 млн руб., а также Aventador SVJ 63 Coupe по цене от 35,5 млн руб.

AUTOMOBILI LAMBORGHINI S.P.A.

Брызги шампанского

Эксклюзивные опции — еще один момент, на который сейчас, по словам продавцов, покупатели люксовых авто обращают особое внимание. Иногда их стоимость может превышать цену отдельной премиальной машины. Самой дорогой опцией люкс-сегмента этой осени можно назвать специальный набор для шампанского для автомобилей Rolls-Royce за 5,7 млн руб. Этот оригинальный ящичек ручной работы обтянут натуральной черной

ЦЕНЫ ВОЛАТИЛЬНЫ

ЕВГЕНИЙ МИРОНЮК,
аналитик ИК «Фридом Финанс»

Продажи в люксовом сегменте автомобилей подвержены сильной волатильности. На них влияют и заработки топ-менеджмента, и общая экономическая ситуация в стране, и в целом готовность обеспеченных людей тратить средства на территории России.
К самым продаваемым люксовым моделям можно отнести Mercedes-Maybach S-Class (10,15 млн руб.), Bentley Continental GT (от 14,29 млн руб.), Rolls-Royce Wraith (средняя стоимость 20 млн руб.), Lamborghini Urus (20 млн руб.). Традиционно среди покупателей присутствуют поклонники Ferrari. Стоимость купе LaFerrari может исчисляться миллионами евро, на российском рынке встречаются предложения от 94 млн руб., тем не менее в текущем году в РФ, по данным carsweek.ru, было продано уже 20 таких авто. Среди причин роста продаж Lamborghini Urus в России до 67 машин (+238%) с начала года выделим относительную новизну модели, экспериментальный для Lamborghini дизайн и широкую обсуждаемость модели на международных автосалонах. Все чаще стала встречаться на улицах столицы модель Rolls-Royce Wraith, которая привлекает роскошью — использованием тикового дерева и кожи в зеленых и перламутровых тонах при оформлении интерьера комплектации Bespoke.
В целом «Автостат» отмечает небольшое снижение продаж премиальных и люксовых авто на 5% за период до 1 августа. Впрочем, вряд ли это станет тенденцией. При относительно стабильных темпах роста экономики доходы топ-менеджмента и акционеров компаний растут, а отток капитала за рубеж не превышает средних показателей. По итогам года мы ожидаем улучшения показателей продаж люксовых авто.

зернистой кожей, внутри спрятана специальная терморегулирующая капсула для шампанского с монограммой RR для поддержания оптимальной температуры любимого напитка. Во внедорожнике Rolls-Royce Cullinan пользуется спросом опция сиденья и коктейльный столик, которые автоматически выдвигаются наружу из специального отсека в багажнике (цена — 2,35 млн руб.). А вот еще новинка — комплект дорожных сумок Rolls-Royce, которые специально подходят для установки в багажник модели Phantom, за 1,4 млн руб. По словам представителей автодилера «Авилон», в этом году в России было продано три набора таких сумок. Также менеджеры дилера отмечают, что каждый второй автомобиль марки Rolls-Royce в России продается с опцией «звездное небо», создающей иллюзию свечения звезд на потолке автомобильного салона, цена такой опции — 1,5 млн руб.

Есть и более практичные опции — например, большинство покупателей модели Ferrari 488 Pista предпочитают оснащать спорткар карбоновыми колесными дисками, которые на 40% легче легкосплавных, цена такой опции — 1,74 млн руб. У поклонников английской марки Aston Martin особой популярностью пользуется логотип бренда из спрессованного карбона. Он устанавливается на каждый третий автомобиль, его стоимость — 300 тыс. руб. Покупатели Lamborghini охотно заказывают расширенные пакеты отделки карбоном и углеволокном Forged Composites стоимостью от 600 тыс. руб.

ROLLS-ROYCE

Престижное обслуживание

Помимо цены на сам автомобиль и опции к нему покупателям авто класса люкс стоит приготовиться к существенным тратам и на обслуживание элитной машины. «Для автомобилей класса люкс налог на роскошь рассчитывается с максимальным коэффициентом 3,— напоминает Александр Сапов, директор сервиса GetTransfer.com.— Это может вылиться в немалую сумму. Например, для нового внедорожника Lamborghini Urus транспортный налог теперь будет составлять более 230 тыс. руб. в год, или почти 20 тыс. руб. ежемесячно».

Придется потратиться и на техническое обслуживание. «Бензин современные двигатели даже при мощности в 650 л. с. потребляют вполне умеренно — 12–13 л на 100 км в смешанном цикле. По этой причине топливо для владельцев подобных авто не будет заметной статьей расходов. А вот техническое обслуживание — будет,— продолжает Александр Сапов.— Например, масло для двигателей с такими характеристиками требуется очень хорошее, способное справляться со своими задачами при высоких нагрузках. Подойдет Castrol Edge Professional, литр которого стоит примерно 1 тыс. руб., а его на замену требуется около 10 л. Одновременно в конструкции таких автомобилей особенно много разнообразной электроники, если что-то из таких компонентов выходит из строя, то стоимость ремонта может достигать внушительных сумм, исчисляемых сотнями тысяч рублей».

Не стоит забывать и о повышенной потере цены люксового авто на вторичном рынке. «На вторичном рынке люксовые автомобили быстрее других типов автомобилей теряют в цене,— говорит Александр Пантелеев, директор компании Kodix Auto.— Так, если, скажем, автомобиль Bentley Bentayga был приобретен за 15 млн руб., то через три года официальный дилер примет автомобиль в „трейд-ин“ за 10,5–11,5 млн руб. То есть получается, авто за три года теряет около 30%. Так приходится платить за возможность передвижения на престижном автомобиле» ●

СПОСОБ САМОВЫРАЖЕНИЯ

ВАСИЛИЙ КИСЕНКОВ,
консультант по подбору люксовых автомобилей

В сегменте самых дорогих автомобилей сегодня наблюдается тенденция дооснащения и индивидуализации автомобилей. Только последние пару лет на дорогах Москвы появляется все больше люксовых авто с ярким и иногда необычным экстерьером кузова. Скорее всего, это такой метод самовыражения.
Также повышается спрос на установку дополнительных опций, которые предусмотрены заводом-изготовителем, но не были установлены у официального дилера или на заводе по причине их банальной дороговизны. Спрашивается, зачем переплачивать от 10% до 50% стоимости опции, если ее можно установить в стороннем сервисе и это никак не повлияет на гарантию на автомобиль?
Но это и отличная кормушка для мошенников. Могут под видом оригинала установить вам китайскую «реплику». Покупателю нужно руководствоваться здравым смыслом и понимать, что бесплатный сыр только в мышеловке. Если говорить о повышении спроса на Rolls-Royce, то тут все очевидно. В этом году пошли предзаказы восьмого поколения «Фантома», которому нет конкурентов по статусу и престижу, а также вышел в свет Rolls-Royce Cullinan, прямой конкурент Bentley Bentayga, который далеко не всех порадовал своим внешним видом. Стоит учесть то, что в нашей стране такой менталитет, когда для такой категории покупателей автомобиль является не средством передвижения, а атрибутом, показателем социального статуса и достатка. Для некоторых бизнесменов и топ-менеджеров действительно важно, на чем приехал их будущий сотрудник или партнер. Что же касается обесценивания люксовых авто, то в среднем такие автомобили теряют в первый год владения 20% стоимости и далее 10–15% в год.

САМЫЕ ДОРОГИЕ ДЕВАЙСЫ ДЛЯ ЛЮКСОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

НАЗВАНИЕ	ДЛЯ КАКОГО АВТОМОБИЛЯ	ОСОБЕННОСТИ	ЦЕНА (РУБ.)
НАБОР ДЛЯ ШАМПАНСКОГО	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ ROLLS-ROYCE	ЯЩИЧЕК РУЧНОЙ РАБОТЫ, ОБТЯНУТ НАТУРАЛЬНОЙ ЧЕРНОЙ ЗЕРНИСТОЙ КОЖЕЙ, ВНУТРИ ТЕРМОРЕГУЛИРУЮЩАЯ КАПСУЛА С МОНОГРАММОЙ RR ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ТЕМПЕРАТУРЫ ШАМПАНСКОГО	5,7 МЛН
КОКТЕЙЛЬНЫЙ СТОЛИК	ДЛЯ МОДЕЛИ ROLLS-ROYCE CULLINAN	АВТОМАТИЧЕСКИ ВЫДВИГАЕТСЯ НАРУЖУ ИЗ СПЕЦИАЛЬНОГО ОТСЕКА В БАГАЖНИКЕ	2,35 МЛН
КАРБОНОВЫЕ КОЛЕСНЫЕ ДИСКИ	ДЛЯ МОДЕЛИ FERRARI 488 PISTA	КАРБОНОВЫЕ ДИСКИ НА 40% ЛЕГЧЕ ЛЕГКОСПЛАВНЫХ	1,74 МЛН
ОПЦИЯ «ЗВЕЗДНОЕ НЕБО»	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ ROLLS-ROYCE	СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ СВЕЧЕНИЯ ЗВЕЗД НА ПОТОЛКЕ АВТОМОБИЛЬНОГО САЛОНА С ОБНОВЛЕННЫМ ЭФФЕКТОМ ЗВЕЗДОПАДА	1,5 МЛН
КОМПЛЕКТ ДОРОЖНЫХ СУМОК	ДЛЯ МОДЕЛИ ROLLS-ROYCE PHANTOM	СПЕЦИАЛЬНО ПОДХОДЯТ ДЛЯ УСТАНОВКИ В БАГАЖНИК МОДЕЛИ PHANTOM	1,4 МЛН
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КАРБОНОВЫЕ СИДЕНЬЯ	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ FERRARI	ПРОИЗВОДЯТСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КАРБОНОВОГО ВОЛОКНА ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ РАЗМЕРАМ ВОДИТЕЛЯ И СУЩЕСТВЕННО СОКРАЩАЮТ ВЕС КРЕСЕЛ, ИМЕЮТ СИСТЕМУ ФИКСАЦИИ ВОДИТЕЛЯ И ОБЕСПЕЧИВАЮТ ВЫСОКУЮ СТЕПЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТА ПРИ ВОЖДЕНИИ	884 ТЫС.
ОПЦИЯ FORGED COMPOSITES	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ LAMBORGHINI	ПАКЕТ ОТДЕЛКИ КАРБОНОМ И УГЛЕВОЛОКНОМ	600 ТЫС.
СИСТЕМА СБОРА И ОБРАБОТКИ ТЕЛЕМЕТРИИ	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ FERRARI	МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО, КОТОРОЕ ЗАПИСЫВАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПАРАМЕТРОВ – ОТ ОБОРОТОВ ДВИГАТЕЛЯ В КАЖДЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ ДО ТОЧЕК МАКСИМАЛЬНОГО ТОРМОЖЕНИЯ, СКОРОСТИ НА ВЫХОДЕ ИЗ ПОВОРОТОВ, ПОЛОЖЕНИЯ ПЕДАЛИ ГАЗА И МНОГОГО ДРУГОГО, ТАКЖЕ ЗАПИСЫВАЕТСЯ И ВИДЕО В ВЫСОКОМ РАЗРЕШЕНИИ. ЭТИ ДАННЫЕ АНАЛИЗИРУЮТСЯ И ВЫДАЮТСЯ СОВЕТЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ВОЖДЕНИЯ	570 ТЫС.
СЕНСОРНЫЙ ДИСПЛЕЙ ДЛЯ ПАССАЖИРА	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ FERRARI	ПОЛНОСТЬЮ ИНТЕГРИРОВАН С БОРТОВЫМИ СИСТЕМАМИ, ПОЗВОЛЯЕТ ПАССАЖИРАМ, ТАК ЖЕ КАК И ВОДИТЕЛЮ, ПРОСМАТРИВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О НАВИГАЦИИ, СКОРОСТИ АВТОМОБИЛЯ, ЧАСТОТЕ ВРАЩЕНИЯ ДВИГАТЕЛЯ И МЕНЯТЬ НЕКОТОРЫЕ НАСТРОЙКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И АУДИОСИСТЕМЫ	410 ТЫС.
ЛОГОТИП БРЕНДА ИЗ СПРЕССОВАННОГО КАРБОНА	ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ ASTON MARTIN	УСТАНАВЛИВАЕТСЯ НА КУЗОВ АВТОМОБИЛЯ	300 ТЫС.

Источники: «Авилон», Lamborghini, данные «Коммерсанта».

ЗАКОН – В СОЗНАНИЕ, ДЕНЬГИ – В ДОРОГИ

Нижний Новгород. Вид на Канавинский мост. Фото Романа Игнатьева / «Комсомольская правда»

Мало кто будет спорить с тем, что инвестиции в инфраструктуру повышения безопасности дорожного движения для любого современного развитого государства — вопрос не только чести, но и выживаемости. Никто не оспорит и тот факт, что в России за последние годы сделано многое, чтобы свести показатель социального риска (число погибших в результате ДТП на 100 тысяч населения) к уровню передовых в этом направлении европейских стран. Две последовательные федеральные целевые программы — с 2006 по 2012 и с 2013 по 2020 год — почти вдвое снизили смертность на российских дорогах. Пришедшие им на смену национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» и федеральный «Безопасность дорожного движения» в конечном итоге должны приблизить к нулевой отметке людские потери на наших дорогах. Конечно же, на такие амбициозные цели силы и средства потребуются беспрецедентные. И здесь стоит учитывать каждую мелочь, любой нюанс.

Вот свежий пример. В Нижегородской области 6 октября опрокинулся туристический автобус, пострадали 20 человек. По предварительным данным, причиной аварии стало то, что водитель не справился с управлением, из-за чего машина опрокинулась. Но если в рамках расследования этого ДТП вся вина может быть возложена на водителя, то для системного подхода к тому, чтобы избежать подобных ДТП в будущем, необходимо учитывать куда больше факторов.

Во-первых, современные автобусы должны быть оснащены системой сохранения устойчивости. Во-вторых, дорога и дорожная инфраструктура должны соответствовать современным требованиям безопасности. К примеру, даже обочину необходимо строить так, чтобы она препятствовала опрокидыванию транспортного средства. В-третьих, водитель: имел ли он достаточный опыт, контролировал ли работодатель состояние его здоровья, соблюдался ли режим работы и отдыха? И еще много нужных «надо», при отсутствии хотя бы одного из них вероятность аварии многократно возрастает.

ПРОСТЫЕ ОТВЕТЫ НА ВОПРОС «ЧТО ДЕЛАТЬ?»

Если обустраивать дороги и закупать современную технику – дело нужное, но не такое быстрое и достаточно затратное, то методы информационного воздействия не требуют значительных инвестиций, а эффект дают скорый и ощутимый. Примером служит социальная кампания «Однозначно», которая проходила во многих российских регионах. Суть ее проста: дорожные знаки надо понимать и соблюдать однозначно и, хотя в ПДД не прописано наказание за превышение скорости на 19 км/ч, для собственной безопасности важно строго следовать ограничениям.

Подсчитать результативность проекта «Однозначно» можно уже сейчас с помощью статистических данных. Для примера можно сравнить число аварий, погибших и пострадавших в августе 2019 и 2018 года в целом по России, а также в регионах, где проводится кампания, а где — нет.

Две соседние республики — Дагестан, в которой стартовал проект «Однозначно», и Чечня, в которой он пока не проводится. Дорожные и прочие условия в целом одинаковые, а вот с безопасностью на дорогах – ситуация кардинально отличается.

В Чечне количество дорожно-транспортных происшествий в августе 2019 года было в полтора раза выше, чем в том же месяце прошлого года, погибло втрое больше людей, а ранено на 12% больше. Правда, абсолютные значения небольшие (погибших, например, 16 человек), но за каждой цифрой кроется самое дорогое, что у нас есть, – человеческая жизнь! В Дагестане за год число ДТП возросло на 7,3%, зато число погибших на дорогах сократилось на 19,6%, а число пострадавших — на 6%.

Можно взять для сравнения два других соседствующих региона: Башкортостан, где социальная кампания запущена, и Татарстан, который не подключился к «Однозначно». В Татарстане число ДТП сократилось на 9,2%, число погибших — на 28%, а количество раненых — на 9,3%. В соседнем Башкортостане произошло на 19% меньше ДТП, на дорогах погибло на удивительные 47,5% меньше человек, а пострадавших оказалось меньше на 17,5% .

Конечно, все эти результаты было бы неверно связывать исключительно с кампанией «Однозначно»: тенденция к снижению смертности наметилась давно и становится общероссийской. Но то, что социальная кампания оказала положительный эффект, убедив многих водителей и пешеходов относиться к соблюдению ПДД более сознательно, – верно однозначно.

ТРАССЫ ЖИЗНИ

Другое дело — измерять результаты реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», ключевая часть которого — ремонт, реконструкция и строительство дорог, в первую очередь регионального и межмуниципального значения.

Уже сейчас трассы сдаются в эксплуатацию, значит, как минимум есть возможность проверки того, насколько качественно были выполнены дорожно-строительные работы.

Например, в сентябре в Ивановской области специалисты ФКУ «Росдортехнология» проверили качество ремонта региональных трасс Суздаль — Гаврилов Посад — Тейково. Дороги входят в состав маршрута, который является дублером федеральной трассы М-7 Волга «Подъезд к г. Иваново». В общей сложности в рамках национального проекта в нормативное состояние приведено более 20 км покрытия на двух магистралях. Инспекция отремонтированных дорог местного значения, в первую очередь улиц г. Иваново, не выявила серьезных замечаний.

В 2019 году на дорожную деятельность в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» Ивановской области направлено 2,2 млрд рублей, в том числе 1,6 млрд — средства федерального бюджета.

В план ремонтных работ вошли 8 региональных трасс общей протяженностью 113,3 км, где работы по асфальтированию полностью завершены. В областном центре в рамках нацпроекта завершается ремонт 26 улиц — работы выполнены более чем на 97%. Также в рамках реализации капиталоемких мероприятий ведется реконструкция улицы Ивановская в городе Кохма.

Интересно, что в план нацпроекта включаются новые объекты за счет экономии средств во время проведения торгов. Так, в 2019 году в Кировской области дополнительно отремонтируют четыре дороги на сэкономленные 34,3 млн рублей. А в Таганроге экономия по итогам торгов составила 10,2 млн рублей — за счет этих средств дорожники отремонтируют один из переулков города. В Волгоградской области поставлен своеобразный рекорд — дополнительно отремонтируют более 52 км автодорог — это шесть объектов.

В целом же российский подход к усилению безопасности на дорогах можно считать примером системного подхода. Возможно, именно это объясняет снижение смертности в последние годы. В конце концов нацпроект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» — только одна из программ, которая продолжает ряд уже выполненных проектов.

Именно об этом в начале октября в Баку на международном семинаре по развитию потенциала в сфере безопасности дорожного движения для стран Северной и Центральной Азии говорил начальник Главного управления по обеспечению безопасности дорожного движения МВД России генерал-лейтенант полиции Михаил Черников. Он рассказал своим иностранным коллегам, что резкому снижению аварийности в России способствовал программно-целевой подход, реализованный в двух федеральных целевых программах «Повышение безопасности дорожного движения» на периоды с 2006 по 2012 год и с 2013 по 2020 год.

Фото предоставлено ГУОБДД МВД России

М. Черников: «Наиболее заметного прогресса удалось добиться в сохранении жизни и здоровья уязвимых участников движения: среди несовершеннолетних количество погибших снизилось на треть, пешеходов — более чем на 40%».

Сегодня и в ближайшем будущем основу государственной политики в области обеспечения безопасности дорожного движения и ее приоритеты закрепляют национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги» и федеральный проект «Безопасность дорожного движения». В центре внимания этих документов находятся шесть ключевых направлений, включающих: формирование культуры поведения участников дорожного движения и должный уровень правосознания; повышение защищенности от ДТП и их последствий детей и пешеходов, а также развитие системы оказания помощи пострадавшим. Инвестиции в каждое из этих направлений обещают самую важную для нашей страны прибыль — сбережение жизней и здоровья россиян.

Материал подготовлен в рамках Федерального проекта «Безопасность дорожного движения» в части реализации социальной кампании «Однозначно»

«ХРАНИЛИЩЕ BIG DATA ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ СЛОЖНЕЕ СКЛАДА IKEA»

Основатель агентства делового туризма «Аэроклуб» **Денис Матюхин** о том, как работа с большими данными меняет бизнес и людей.

С каким объемом данных работает индустрия бизнес-туризма, проще всего объяснить на примере авиабилетов. Их оформление — основная услуга, которую оказывает «Аэроклуб», составляющая примерно 60% оборота компании. Вид авиационных билетов за последние 20 лет заметно изменился: сначала они были бумажными и выписывались от руки, потом стали электронными, но объем информации в них все это время продолжает оставаться огромным — это сотни строк. Для пользователей это не всегда очевидно, основной объем данных скрыт. По сути, в билете остается только та информация, которая требуется для выставления счета,— фамилия пассажира, название авиакомпании, данные рейса. Все остальное долгое время просто «выкидывалось». Так делали 100% компаний нашей отрасли — ничего необычного в этом не было. Понимание того, как это все может работать, пришло не сразу.

Пионерами использования Big Data в туристической индустрии были сервисы, ориентированные на массовую аудиторию. И очень долгое время мы, представители B2B-компаний, доказывали всем, что никакие B2C-технологии нам неинтересны. Казалось, это два разных полюса. Но в 2014 году ситуация изменилась. Начался кризис, в любой момент отрасль могла столкнуться с высокой конкуренцией за клиентов, и мы впервые задумались о персонализации собственных сервисов как о чем-то особенном, что можем предложить рынку. Тогда оказалось, что инструменты B2C могут работать и в сегменте B2B, прежде всего я говорю о технологиях подбора различных вариантов авиаперелетов. Ведь, по сути, разница не такая большая: контракт на перевозку всегда заключается между физическим лицом, например Ивановым, и авиакомпанией, например «Аэрофлотом». И физическому лицу нужно получить качественный сервис — неважно, предоставляет его B2C- или B2B-компания.

И когда мы наконец задумались о персонализации сервисов, выяснилось, что необходимых данных у нас нет. Хорошо еще, что сведения, которые когда-то казались лишними, мы не буквально «выбрасывали на помойку», а просто отправляли в архив. Когда мы их оттуда достали, остро встал вопрос технической организации процесса хранения и обработки данных. Сейчас многие компании заявляют о том, что у них есть Big Data. Честно говоря, верю я им далеко не всегда, а если говорить о сегменте делового туризма, то данными в полном объеме владеют буквально единичные игроки. Во всех остальных случаях это какие-то усеченные или вообще придуманные данные. Механизм тут достаточно простой: говорить о том, что все сведения собраны,— круто, а когда их приходится подтверждать — все можно придумать из головы. И доказать это очень сложно: маловероятно, что клиент залезет во внутреннюю кухню компании.

Но мы в «Аэроклубе» пошли честным путем. И могу точно сказать — этот процесс, во-первых, очень трудоемкий, а во-вторых, крайне дорогой. Перед тем как сформировать «озеро данных», так называемое Big Data Lake, мы должны их сначала собрать, а потом очистить, привести в состояние, в котором они смогут использоваться в рамках Business Intelligence (BI). Сначала нужно создать склад. Он должен быть устроен не сложнее, чем стандартный магазин IKEA, где, если вы выберете себе диван, сразу можете узнать, в каком складском стеллаже и на какой полке будут находиться все его комплектующие. На организацию процесса хранения и обработки данных ушло много времени: только в одном авиабилете сто с лишним полей, а в гостиничном бронировании ненамного меньше. Все это нужно соединять, правильно распределять и добавлять к этому данные, которые уже есть на стороне клиента.

Здесь остро встает проблема размера хранилища. Когда вы храните сто или тысячу трансакций — это один вопрос, но когда речь о нескольких миллионах, ситуация резко меняется. Нужен не один, не два и не три сервера, плюс они должны быть очень высокого качества, защищенные. Также нужно понимать, что поток данных у нас не кончается, каждая новая оказанная услуга, выписанный билет формируют дополнительный объем. По мере роста количества информации стоимость ее хранения постоянно растет. При этом прямой монетизации Big Data в нашей отрасли пока нет. Именно поэтому я редко верю небольшим компаниям, которые говорят о том, что у них есть Big Data. Как человеку, который работает на этом рынке, мне очевидно, что если чистая прибыль компании составляет 30–50 млн руб., то она вряд ли будет распределять их на направления, которые не приносят доход. При этом данные накапливают, и не вкладываться в их хранение просто невозможно. Поэтому трансакции не сохраняют, а если данные нужны для демонстрации клиенту — их придумывают.

Сейчас, по сути, мы монетизируем Big Data только косвенно, в рамках BI. Это очень интересная вещь, которая позволяет оперативно доставать и использовать информацию. Я люблю приводить один наглядный пример: имея определенные данные, мы сможем, обработав их, выявить прямое влияние восхода и захода солнца на стоимость авиабилетов. Конечно, на практике это вряд ли кого-нибудь заинтересует. Но речь о том, что любую, даже самую несуразную закономерность можно проверить, используя продукты на базе BI.

Проект для нас оказался непростым. Изначально он запускался как сервис для конкретного клиента, в котором мы сделали несколько интересных шаблонных решений. Когда мы начинали писать панели индикаторов, по сути, мы применяли BI в отчетах, где ранее традиционно использовался Excel. У последнего есть один большой минус — если объем больше чем 64 тыс. строк, сделать там ничего невозможно. У нас есть клиенты, которые подбираются к этому объему, и с ними приходилось достаточно непросто: файл тяжелый, его не так просто отправить, потом не так просто получить, а в итоге он просто у кого-нибудь не будет грузиться. Когда вместо Excel мы предложили клиентам пользоваться нашим BI-инструментом ATOM, стало очевидно, что этот продукт сильно помогает сотрудникам самой компании-клиента. Например, приходит человек, ответственный в компании за тревел-направление, отчитываться на совет директоров и сразу с помощью планшета может показать, как структурируются расходы на командировки. Его спрашивают: а что если мы сократим эти траты на 5%? Он может ввести эти данные в шаблон и сразу смоделировать несколько возможных сценариев.

ТЕКСТ **Кира Александрова**
ФОТО **Иван Водопьянов**

ИВАН ВОДОЛЬЯНОВ

То есть он может не заказывать отчеты в Excel и не сортировать их, а сделать все прогнозы в режиме реального времени за несколько секунд.

Сейчас технологии на базе Big Data, которые применяются в индустрии путешествий, намного превосходят свои аналоги во всех других областях. Посмотрев на это, многие удивляются: почему у нас тревел-технологии в космосе, а финансы на земле? Люди в других областях сразу начинают задумываться, как им достичь чего-то похожего. Поэтому, увидев, какое впечатление это произвело на клиента, мы подумали — почему бы нам не сделать в рамках Business Intelligence решения для самих себя? Первой разработкой стал алгоритм получения информации о трансакциях в режиме реального времени. То есть не постфактум из отчетов, а прямо сейчас мы можем видеть, что клиент купил слишком много билетов или, наоборот, слишком мало билетов и к чему все это приведет.

Этот проект стал отправной точкой — он хорошо показал, как грамотный анализ данных может помогать анализировать финансовые вопросы и рассчитывать будущие бюджеты. Соответственно, если что-то идет не так — мы можем сразу вносить коррективы, а не начинать махать топором в момент, когда сделать уже ничего нельзя. У многих игроков нашего рынка есть клиенты доходные и есть недоходные, получается, что одни дотируют других и вместе выходит ноль. «Аэроклуб» такой модели никогда не придерживался: очевидно, что такая система сломается, как только от вас уйдет крупный доходный клиент, объем бизнеса резко упадет. Мы всегда ориентировались только на доходных клиентов. Для этой бизнес-модели важно понимать, какие доходы приносит каждая конкретная компания в текущий момент. Получить такие данные нам удалось только при помощи Business Intelligence. Другое направление использования этого направления внутри компании — управление персоналом. Мы видим, сколько у каждого из сотрудников занимает конкретное бронирование, и можем планировать нагрузку. Например, грамотно распределять обращения, поступающие в наш контакт-центр,— система понимает, кто к нам обращается и что, скорее всего, ему потребуется. Так, если звонок раздается в три часа ночи, очевидно, что речь, скорее всего, идет об экстренном вызове. Если клиент использует наше мобильное приложение, по его геолокации легко предположить, с какой именно проблемой он столкнулся. Звонок поступает из аэропорта — понятно, что сложности произошли с запланированным конкретно этим человеком вылетом. А если человек в четыре утра пытается заказать от лица компании билеты — мы сразу знаем, разрешено ему это делать или нет. Никакой необходимости беспокоить во внеурочное время тревел-координатора не возникает.

Когда вместо Excel мы предложили клиентам пользоваться нашим BI-инструментом ATOM, стало очевидно, что этот продукт сильно помогает сотрудникам самой компании-клиента

Сейчас на базе BI-технологий мы стараемся сформировать для клиентов различные новые решения. Одним из них может стать платформа bleisure — от английских слов business + leisure, то есть совмещение работы, командировки и досуга. Наше мобильное приложение LINK, анализируя информацию сторонних сервисов, сможет предлагать клиентам варианты досуга в вечернее время. Например, человек отправляется в командировку, система предполагает, что его рабочий день завершится в семь часов вечера, и подсказывает, что уже в семь тридцать он сможет пойти на какой-то спектакль, посмотреть выставку или поужинать в хорошем ресторане. Одновременно мы стараемся максимально персонализировать технологию подбора авиабилетов, когда вместо двухсот возможных вариантов перелета клиенту на основе собранной о нем и других сотрудниках информации будет предлагаться одна ключевая опция. Причем вероятность попадания в пожелания клиента должна равняться 100% — это наша цель.

Сейчас основной задачей остается поиск возможности напрямую монетизировать хранение и обработку Big Data. Готового решения пока нет — очевидно, что только наших данных будет недостаточно. Но если добавить к ним информацию, например, от сотовых операторов, можно будет говорить о формировании нового и потенциально интересного для рынка продукта ●

ОТПУСК БЕЗ ПРОБЛЕМ

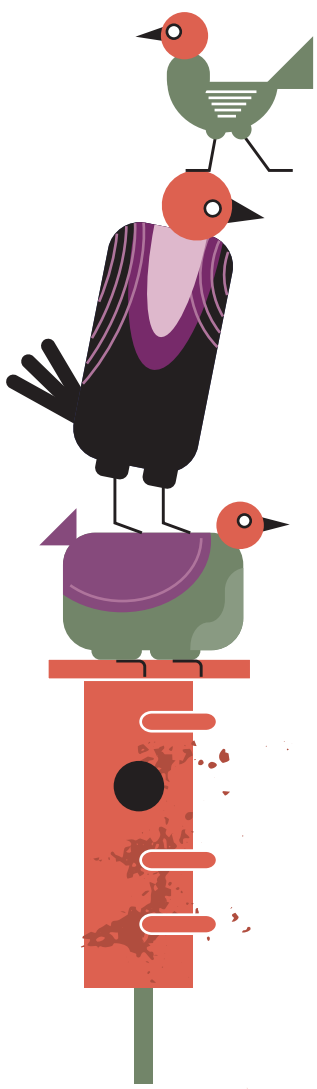
КАК ПОЛУЧИТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ЗА ИСПОРЧЕННЫЙ ОТДЫХ

Отправляясь отдыхать, российские туристы могут столкнуться с целым букетом проблем. Овербукинг, задержка рейса, потеря багажа, ужасный номер в отеле — лишь некоторые из них. «Деньги» выяснили, как путешественникам действовать правильно в подобных ситуациях.

Сложности перелета

Путешественники нередко конфликтуют с перевозчиками. Старший менеджер «Туту.ру» Анна Лапина рассказывает, что больше всего негативных отзывов об авиакомпаниях связано с задержками рейсов, когда путешественники вынуждены несколько часов проводить в аэропорту. Много претензий, по словам эксперта, связано и со случаями, когда пассажиров не пускают на рейс в связи с опозданием, несмотря на то что самолет должен был вылететь позже. Деньги, по словам госпожи Лапиной, в этих ситуациях перевозчики обычно не возвращают.

В AirHelp считают, что во многих случаях путешественники просто не знают о своих правах. Со ссылкой на исследование YouGov специалисты компании утверждают, что в 2018 году получить денежные компенсации суммарно могли 9 млн пассажиров, пострадавших во время путешествий по Европе. При этом на практике единицы направляют претензии на получение выплат, а 87%, согласно данным опросов, просто не знают о такой возможности.



Специалисты AirHelp напоминают, что сейчас регламентом Евросоюза №261 защищены все пассажиры, перемещающиеся внутри Европы или путешествующие из России в страны ЕС авиакомпаниями, зарегистрированными в еврозоне. Получить до €600, по словам представителя AirHelp, путешественники могут, если их вылет был задержан более чем на три часа и отменен — вне зависимости о того, за сколько дней было сделано уведомление, или же в случае, если авиакомпания отказала в посадке на рейс пассажиру, который прибыл на посадку вовремя, имел при себе все необходимые документы и не допустил иных нарушений, которые могли бы помешать ему оказаться на рейсе. На аналогичный размер компенсации пассажир в Европе может претендовать и в случае овербукинга — ситуации, когда количество проданных билетов оказалось больше реального числа мест в самолете. В США, согласно оценкам AirHelp, такая ситуация может оказаться еще более выгодной для путешественников: в стране действует национальный закон, по которому пострадавший от овербукинга может требовать от перевозчика до $1,35 тыс. в качестве компенсации.

Кроме законодательства США и ЕС, столкнувшихся с проблемами пассажиров, по словам экспертов AirHelp, защищает еще и Монреальская конвенция. Этот документ ратифицировали более 130 стран, в числе которых и Россия. Согласно положениям конвенции, в случае возникновения расходов по причине задержки рейса пассажир может требовать от перевозчика выплаты до $6,3 тыс., а в случае проблем с багажом — до $1,5 тыс. Для подтверждения понесенных убытков потребуется представить чеки на оплату дополнительных вещей и услуг. При этом в случае возникновения проблем с багажом для жалоб отведен определенный срок: до 7 дней в случае порчи и до 21 дня при задержке прибытия, по истечении которых вещи будут считать утерянными (размер выплат рассчитывается отдельно).

На практике получить компенсацию не всегда просто. В AirHelp указывают, что многие авиакомпании даже в случае предъявления им претензий отказываются осуществлять выплаты. В этом случае юристы советуют обращаться в суд по месту вылета, прилета или по месту нахождения штаб-квартиры авиакомпании. Альтернативным вариантом может стать обращение в компанию, специализирующуюся на получении штрафов в обмен на существенную долю от отсуженной суммы.

Тысяча мелочей

По словам Анны Лапиной, чаще всего организованные путешественники бывают недовольны коррекцией времени вылета чартерных рейсов. «Порой вылет переносят с утра на вечер, и, как говорят туристы, тогда теряется день отдыха»,— объясняет она. Второй по популярности претензией госпожа Лапина называет овербукинг в гостиницах: такие прецеденты, как правило, случаются в высокий летний сезон — службы размещения, рассчитывая, что кто-либо из гостей откажется от поездки, намеренно продают большее число номеров. В этом случае, по словам эксперта, путешественникам предлагают заменить выбранный отель на другой. «Гости негодуют: замена многим кажется неравнозначной, тем более что перед отпуском каждый обычно внимательно выбирает отель, внимательно читая отзывы и оценивая местоположение»,— рассказывает госпожа Лапина.

Если сложности с размещением туристов происходят по вине туроператоров, им, как правило, предоставляется номер классом выше выбранного, рассказывает гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин. Но, по его словам, сложности могут возникнуть и в ситуациях, когда гостю был предоставлен нужный номер, но по какой-то причине он не оправдал ожиданий. В этих случаях, по словам эксперта, оператор обычно пытается найти другой, более подходящий вариант. Проблему стороны стараются решить в неформальном порядке: «Вопрос компенсаций между оператором и отелем при необходимости обсуждается в спокойный период, например зимой»,— добавляет он.

Еще одной сложностью с размещением господин Ромашкин называет претензии к питанию: такие вещи обычно происходят, когда гости забывают указать особые требования, и, как и в случае с заменой номера,

С КЕМ У ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ ВОЗНИКАЮТ КОНФЛИКТЫ НА ОТДЫХЕ

ПЕРСОНАЛ ОТЕЛЯ	8%
СОТРУДНИКИ АЭРОПОРТА ИЛИ ВОКЗАЛА	3%
ТАКСИСТЫ	4%
ДРУГИЕ ПОСТОЯЛЬЦЫ ОТЕЛЕЙ	5%
МЕСТНЫЕ ЖИТЕЛИ	5%
КОМПАНЬОНЫ ПО ПУТЕШЕСТВИЮ	20%
ПЕРСОНАЛ КАФЕ И БАРОВ	4%
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТУРФИРМ	5%
ПОЛИЦИЯ	2%
НЕ БЫВАЕТ КОНФЛИКТОВ	57%

Источник: данные опроса Ostrovok.ru (пользователи могли выбрать несколько вариантов ответа).

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Reuters**

REUTERS

они решаются в индивидуальном порядке. «В некоторых случаях оператор считает, что выполнил свои обязательства перед туристом, но тот все равно остается недовольным. Тогда может помочь доставка фруктов в номер или бутылки местного вина»,— рассуждает эксперт.

Достаточно часто туристы остаются недовольны трансфером. В зависимости от направления этой услугой пользуются в 20–100% случаев, говорит Сергей Ромашкин. Причины могут быть разные: туристы опаздывают на групповые рейсы, не могут найти своего водителя, оказываются недовольны моделью транспорта и пр., перечисляет он. По словам гендиректора «Дельфина», обычно туроператор идет навстречу туристу и старается обеспечить подходящий трансфер, компенсировав потери.

Еще одна ключевая конфликтная точка — поздний отказ организованных путешественников от запланированной поездки. Согласно действующему законодательству, в этой ситуации туроператор вправе вернуть туристу деньги за вычетом фактически понесенных расходов, к которым могут относиться, например, невозвратные билеты перевозчиков, оплаченные экскурсии и штрафы со стороны отелей. Но некоторые операторы, отмечает господин Ромашкин, выставляют туристам требования даже в случае, если не понесли каких-то реальных потерь, просто потому, что это предусмотрено договором. «Если турист не согласен со штрафом, он может подать претензию к оператору, а затем, если будет не удовлетворен ответом,— обратиться в суд»,— советует он.

КАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ ИЩУТ В ОТЗЫВАХ ОБ ОТЕЛЯХ

УСЛУГА	МУЖЧИНЫ (%)	ЖЕНЩИНЫ (%)
КАЧЕСТВО ИНТЕРНЕТА И WI-FI	28	27
БЛИЗОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА	30	27
БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ, ОСНОВНЫМ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЯМ	39	49
КАЧЕСТВО ПИТАНИЯ	42	43
БЕЗОПАСНОСТЬ	31	25
УРОВЕНЬ ШУМА	26	24
КАЧЕСТВО УБОРКИ	31	31
КАЧЕСТВО РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА	35	28
КАЧЕСТВО МЕБЕЛИ И ИНТЕРЬЕРА	27	24
ИНФРАСТРУКТУРА И РАЗВЛЕЧЕНИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ	23	24

Источник: данные опроса Ostrovok.ru (пользователи могли выбрать несколько вариантов ответа).

Тонкости размещения

Значительно меньше конфликтов у туристов возникает с объектами размещения. Глава Ostrovok.ru Феликс Шпильман называет основной причиной жалоб на отели ситуации, в которых ожидания гостей не совпадают с реальной картиной. Один из наиболее частых раздражителей — неудовлетворительное состояние номера. Например, в комнате холодно или нет горячей воды, уборка происходит некачественно, за стеной — шумные соседи, или питание представляется ограниченным. Обычно в таких ситуациях, по словам эксперта, стороны стараются найти решение на месте. При наличии свободных номеров гостя могут переселить в более комфортный, а нарушающих общественный покой гостей иногда могут и вовсе выселить из отеля.

«Если при пропаже ценностей из сейфа компенсация возможна, то, если деньги пропали со стола в номере — установить виновных почти нереально»

Проблема, которой опасаются многие туристы,— кража личных вещей из отеля. Господин Шпильман объясняет, что при обнаружении пропажи вещей гостям нужно сразу сообщить администрации отеля и обратиться в полицию, которая проведет расследование инцидента. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин подтверждает, что кражи относятся к зоне ответственности объектов размещения. Он рассказывает, что при заселении в гостиницу каждый турист заполняет регистрационную карту, в которой соглашается с правилами проживания в отеле, где обычно записано требование о хранении ценностей в сейфах. Эксперт объясняет, что при пропаже вещей в отеле обычно проводится служебное расследование: администрация устанавливает, кто был в номере, и допрашивает персонал. «Но доказать кражу обычно очень сложно: придется доказать сам факт наличия ценностей при заселении. И если при пропаже ценностей из сейфа компенсация возможна, то, к примеру, если деньги пропали со стола в номере — установить виновных почти нереально»,— сокрушается господин Ромашкин.

Меньше всего с претензиями путешественников сталкиваются тревел-агентства, занимающиеся бронированием авиабилетов и гостиниц. В OneTwoTrip называют единственной очевидной претензией от путешественников изменение цены, которое возникает при переходе с сайта агрегатора непосредственно на ресурс агента: это связано с обновлением стоимости и сохранением кэш-памяти поисковиков. Другие проблемы, по словам представителя компании, как правило, не связаны непосредственно с деятельностью агентов. Один из участников рынка пояснил «Деньгам», что часто сложности возникают с проведением двойных трансакций, когда стоимость авиабилетов списывается дважды — в пользу перевозчика и агента. В таких ситуациях, по его словам, вопрос решается с отменой трансакции через банк и службу поддержки. Недовольство путешественников вызывает и дополнительная комиссия, которую агенты получают за внесение изменений в авиабилеты, но решить эту проблему фактически невозможно — приобретая билеты, путешественники автоматически соглашаются с действующими правилами ●

НОВЫЙ ГОД БЕЗ МОРЯ

В ЭТОМ ГОДУ ТУРИСТЫ ПЛАНИРУЮТ ЭКСКУРСИОННЫЕ ПОЕЗДКИ ИНАЧЕ

Новогодние праздники традиционно считаются на туристическом рынке пиковыми датами: выкупать авиабилеты и бронировать отели туристы активно начинают еще с сентября. Данные ранних продаж показывают, что для проведения зимних каникул путешественники в этом году активнее выбирают классические экскурсионные направления — например, Прагу и Стамбул. «Деньги» выяснили, как подорожает такой отдых.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

Российские туристы, планируя новогодние поездки, стали обращать больше внимания на экскурсионные направления. Как следует из расчетов Skyscanner, интерес к новогодним поездкам в Прагу в этом году вырос на 13%, а в Стамбул — на 40%. Резкий скачок спроса произошел и на рейсы в Дубай — популярность направления выросла сразу на 55%. Такую динамику старший менеджер по развитию Skyscanner в России и Европе Анхель Гирадо связывает с появлением в конце октября прямых авиарейсов в ОАЭ от отечественного лоукостера «Победа» и одновременно послаблением визового режима в феврале. Интерес к традиционно популярным у россиян в зимний период рейсам в Бангкок в этом году, наоборот, снизился на 13%.

В отличие от прошлого года в этом динамика цен на самостоятельные перелеты корректировалась в пределах инфляции. По данным Tutu.ru, средняя стоимость выкупленного авиабилета за рубеж на период новогодних праздников в этом году пока выросла только на 1% (до 29 тыс. руб.), перелеты в города России подорожали в среднем на 90% (до 13,1 тыс. руб.). Из других городов России за границу и по стране на новогодние праздники стало летать в среднем на 4% дороже: средний чек составил 29,6 тыс. руб. и 14,5 тыс. руб. соответственно.

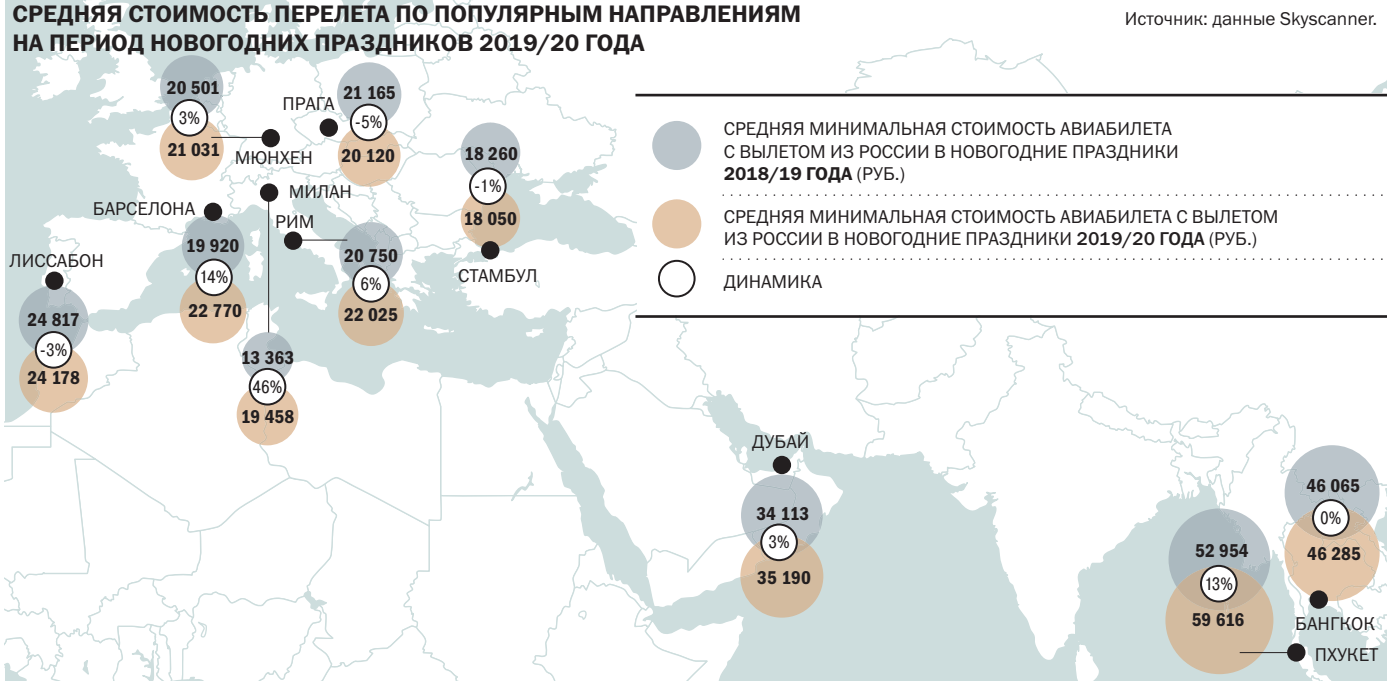
Наиболее заметно, по данным Tutu.ru, на новогодние праздники выросла стоимость перелета из Москвы в Баку: средний чек увеличился сразу на 32%, до 21,7 тыс. руб. Среди внутренних рейсов лидером стали рейсы Москва—Новосибирск: на период предстоящих новогодних праздников билеты на них обходятся путешественникам в среднем на 15% дороже, чем на прошлые, по 14,4 тыс. руб. Туристам, которые планируют сэкономить, можно обратить внимание на перелеты в Вену и Лиссабон. Как следует из расчетов Tutu.ru, средний чек по ним на праздники в этом году снизился на 12% (до 21,1 тыс. руб.) и 8% (31,7 тыс. руб.) соответственно.

Средняя стоимость бронирования отелей за рубежом на новогодние даты, согласно расчетам Ostrovok.ru, в этом году выросла на 14% (до 44 тыс. руб.) относительно аналогичного периода прошлого года. По данным сервиса, в Таиланде в этом году туристы планируют провести в среднем по восемь дней, тратя на размещение 78 тыс. руб. Средняя продолжительность пребывания в Германии — пять дней, стоимость — 30 тыс. руб. Для Италии аналогичные показатели составляют четыре дня и 34 тыс. руб. В Ostrovok.ru обращают внимание на постепенное восстановление интереса путешественников к поездкам в США: количество бронирований отелей на новогодние праздники выросло сразу на 16% относительно прошлого года. В среднем россияне снимают жилье в стране за 120 тыс. руб. на десять дней.

Пребывание в городах России на новогодние праздники, по данным Ostrovok.ru, выросло в цене в среднем на 10%, до 19 тыс. руб. Средняя стоимость ночи в отелях категории «три звезды» в Москве на Новый год сейчас составляет 3,7 тыс. руб., в Санкт-Петербурге — 3,3 тыс. руб., в Сочи — 6,6 тыс. руб., в Ялте — 5,5 тыс. руб.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕЛЕТА ПО ПОПУЛЯРНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ НА ПЕРИОД НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ 2019/20 ГОДА

Источник: данные Skyscanner.



СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ И СТОИМОСТЬ БРОНИРОВАНИЯ ОТЕЛЕЙ ПО РОССИИ

ГОРОД	ДЛИТЕЛЬНОСТЬ (НОЧЬ)	СТОИМОСТЬ НОЧИ, 3 ЗВЕЗДЫ (РУБ.)
МОСКВА	4	3700
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	4	3300
СОЧИ	6	6600
КАЗАНЬ	4	3000
ЯЛТА	5	5500
СЕВАСТОПОЛЬ	6	3900
КАЛИНИНГРАД	5	4000
ВЛАДИМИР	2	3900
ВЕЛИКИЙ УСТЮГ	2	3900
ЯРОСЛАВЛЬ	4	3100

Источник: данные Ostrovok.ru.

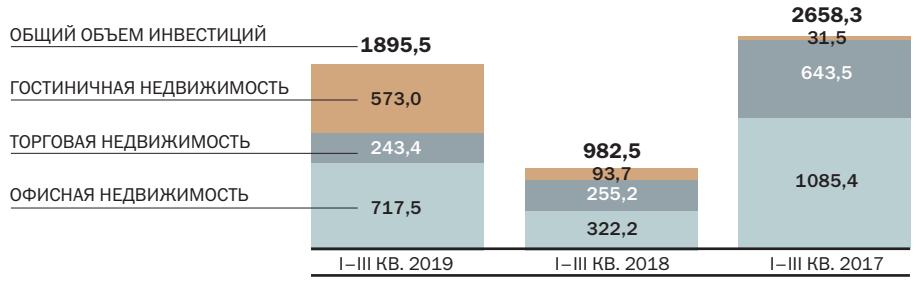
СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ И СТОИМОСТЬ БРОНИРОВАНИЯ ОТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ

ГОРОД	ДЛИТЕЛЬНОСТЬ (НОЧЬ)	СТОИМОСТЬ НОЧИ, 3 ЗВЕЗДЫ (РУБ.)	СТОИМОСТЬ НОЧИ, 4 ЗВЕЗДЫ (РУБ.)
ПРАГА	5	4800	7 700
ПХУКЕТ	11	5400	7 700
ДУБАЙ	6	7000	8 500
НЬЮ-ЙОРК	11	14000	13500
БЕРЛИН	4	6500	7800
ПАРИЖ	7	10400	20000
РИМ	5	5000	11000
ТАЛЛИН	3	5000	7300
ВЕНА	4	5000	8000
МЮНХЕН	5	5000	7000
БАРСЕЛОНА	5	6000	8400

Источник: Ostrovok.ru.

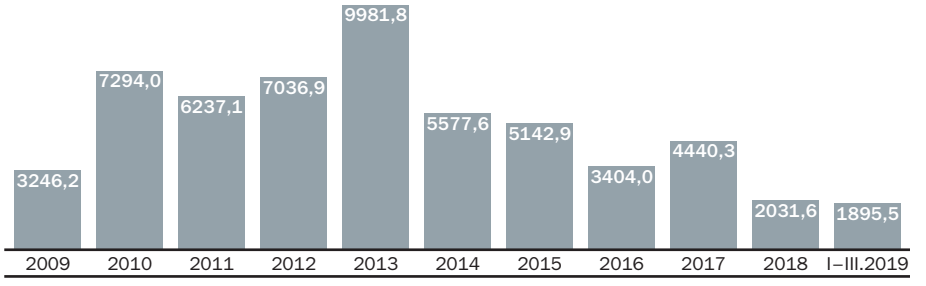
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ ПО СЕГМЕНТАМ (€ МЛН)

Данные: Cushman & Wakefield.



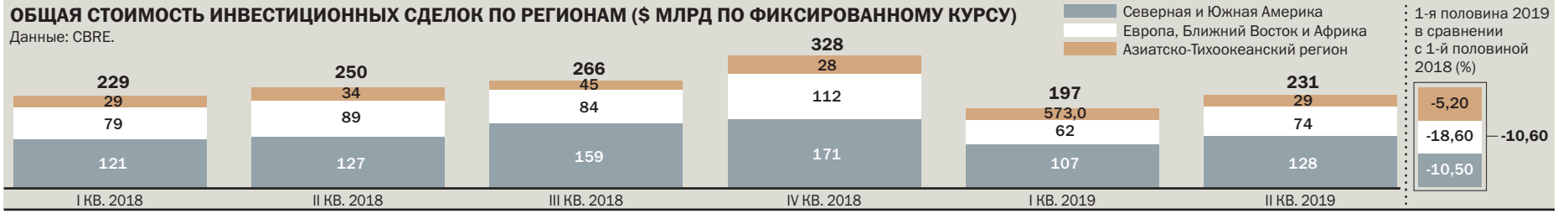
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ (€ МЛН)

Данные: Cushman & Wakefield.



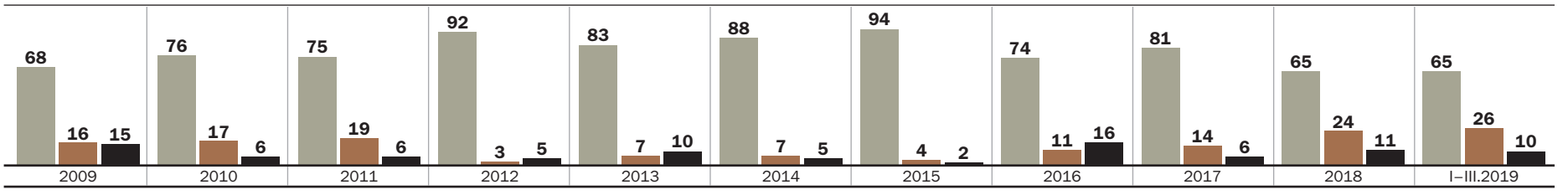
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ПО РЕГИОНАМ ($ МЛРД ПО ФИКСИРОВАННОМУ КУРСУ)

Данные: CBRE.



ДИНАМИКА ДОЛИ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО РЕГИОНАМ (%)

Данные: CBRE.



МЕДЛЕННОЕ ВОЗВРАЩЕНИЕ

СПРОС НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ РАСТЕТ

На Россию пока приходится меньше процента всех инвестиций в коммерческую недвижимость Европы. Несмотря на рост объема инвестиций относительно прошлого года, до докризисных показателей еще далеко — шесть лет назад инвесторы вкладывали в российскую недвижимость в четыре раза больше.

Самая привлекательная для инвесторов — Германия. Она занимает четверть всего объема инвестиций в коммерческую недвижимость на европейском рынке. В прошлом году здесь прошли сделки на $66 млрд. В тройку лидеров входят еще Великобритания с $62 млрд (23%) и Франция — $26 млрд (10%). Россия в хвосте рейтинга с показателем $2 млрд, или 0,8% от общего объема вложений в недвижимость в Европе, подсчитал управляющий директор UFG Wealth Management Михаил Девятов. Инвесторов привлекают в России только два города — Москва (59% всех зарубежных инвестиций в коммерческую недвижимость) и Санкт-Петербург (34%).

По оценкам CBRE, в 2019 году объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость составит $3,8 млрд. Если прогноз сбудется, результат окажется на 27% лучше, чем в 2018 году,— тогда показатель упал на 45%, до $2,8 млрд. «В прошлом году инвесторы были более осторожны и нерешительны, переговоры по ряду сделок затянулись — их завершение уже состоялось или еще планируется в этом году»,— отмечают в CBRE.

За прошедшие пять лет Россия пропала с мировых радаров. «Рынок стал более изолированным. В России ограниченное присутствие иностранного капитала и незначительный объем ликвидности»,— говорит партнер Colliers International Станислав Бибик. Но для инвесторов, которые уже вышли на российский рынок и рассматривают его как основную часть инвестиционной стратегии, здесь есть возможности не только сейчас, но и в долгосрочной перспективе. «Помимо высокого уровня доходности в России низкий порог входа в проекты. Доходность будет расти, так как есть убежденность и предпосылки для роста активности западных инвесторов. Стоимость активов будет приближаться к докризисному уровню»,— считает Станислав Бибик.

Частные инвесторы и крупные фонды в США, Европе, Азии увеличивают инвестиции в недвижимость: ставки по банковским депозитам — на уровне, близком к нулю, а в некоторых странах Европы — отрицательные. «Вложения в коммерческую недвижимость выглядят альтернативой традиционным финансовым инструментам»,— рассуждает господин Бибик.

В первой половине года объем инвестиций в регион Европа, Ближний Восток и Африка (EMEA) составил $136 млрд, что на 19% ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Но по оценкам CBRE, во второй половине 2019 года спад объема инвестиций замедлился, благодаря активности на рынке аренды, которая стимулировала восстановление спроса на офисную недвижимость со стороны инвесторов. В России активность на рынке недвижимости проявляют инвесторы в жилую недвижимость. В этом году доля инвестиций в жилье на 54% превышает значение сопоставимого периода 2018 года. Ее денежный эквивалент — 44 млрд руб. На офисы приходится 19% инвестиций, или 26 млрд руб. Вложения в гостиничный сегмент достигли 18 млрд руб., или 13%, против почти 6 млрд руб. годом ранее, за счет сделки по продаже гостиничного комплекса в Сочи. На торговую недвижимость инвесторы потратили 29 млрд руб. (доля в общем объеме инвестиций — 20%), что на 40% меньше, чем за девять месяцев прошлого года.

Среди наиболее востребованных у инвесторов сегментов — участки под девелопмент, проекты редевелопмента и строящиеся объекты. Вложения в них в этом году выросли в полтора раза. Доля инвестиций в эти субрынки достигла исторического максимума в 45%. Для сравнения: за всю историю развития рынка она не превышала 30%.

«Говорить о восстановлении рынка пока рано. В отличие от европейских городов в Москве и Санкт-Петербурге не исчерпан потенциал увеличения стоимости активов, а в Европе ставки капитализации уже находятся на исторических минимумах»,— отмечает Михаил Девятов. До кризиса, по итогам 2013 года, объем инвестиций в недвижимость в России достигал $12,8 млрд (данные Cushman & Wakefield) ●

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

ЛОКОМОТИВ ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ

НОВЫЕ КВАРТИРЫ РАЗГОНЯЮТ ЦЕНЫ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ

Цены на вторичное жилье в Москве вернулись на докризисный уровень и продолжат расти. В большинстве округов в следующие пять лет рост может оказаться малозаметным — в пределах инфляции. Но в тех, где активно строится новое жилье и вторичный рынок формируют недавно построенные дома, квадратный метр подорожает существенно. Самые большие ожидания экспертов связаны с Новой Москвой, где квартиры в новых домах могут вырасти в цене до 30%.

Редкий покупатель жилья в Москве, решаясь на сделку, не думает про себя: «Вот бы квартира подорожала, когда буду ее продавать». Обычно это желание сбывается хотя бы потому, что именно запросы продавца определяют цену квартиры на вторичном рынке, считают риэлторы.

Среди объективных предпосылок формирования стоимости готового жилья — объем предложения и цена квадратного метра в новостройках в той же локации. «Сданные в эксплуатацию новостройки переходят в статус вторичного жилья, это повышает среднюю стоимость недвижимости. У собственников жилья возникает соблазн поднять цены до этого уровня»,— объясняет директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Михаил Куликов. В исторически значимых локациях, в частности в районах Центрального административного округа, рост цен двигает привлекательность и уникальность локаций для состоятельных покупателей, добавляет эксперт.

По оценке аналитического центра «Инком-Недвижимости», сейчас в старых границах Москвы треть предложения на вторичном рынке формируют новые (до 15 лет с момента строительства) дома. Для сравнения: в середине 2000-х годов новых (построенных в ближайшее десятилетие) жилых зданий было около 10% (данные «Индикаторов рынка недвижимости»). Пока предложение было более однородным по возрасту зданий, разрыв в цене между центральными районами и окраиной был огромный. За прошедшие пять лет он сократился на четверть, до 62%, а за следующие 10–15 лет, после реализации программы реновации, может достичь 30%.

Отдаленные районы застраиваются с разной интенсивностью, но быстрее, чем центр. В Юго-Западном административном округе в стройке 27 домов, подсчитали в ЦИАН, соседнем Западном — 102, в Северном — 115. В Центральном административном округе строится 150 домов, а суммарно в остальных округах Москвы — 872.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Евгений Павленко**

Новая Москва — быстрее всех

Абсолютный лидер по темпам нового строительства и росту цен на вторичную недвижимость — Новая Москва. Сейчас в двух округах — Троицком (ТАО) и Новомосковском (НАО) — строится 282 дома. Суммарная площадь квартир в здешних домах достигает 9,16 млн кв. м в НАО и 1,79 млн в ТАО. За прошедшие пять лет вторичка в НАО подорожала в среднем на 23%, до 153 тыс. руб. за 1 кв. м, в ТАО — на 16%, до 115 тыс. руб. за 1 кв. м. В отдельных районах рост был еще более существенным. В поселении Марушкинское квадратный метр готового жилья вырос в цене на 57%, до 125 тыс. руб., а в Сосенском — на 37%, до 162 тыс. руб.

Директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова говорит, что в Коммунарке квартиры подорожали в полтора раза. «Три-четыре года назад недвижимость в этой локации можно было приобрести за 4,5 млн руб., сейчас порог входа — 6–7 млн руб.»,— говорит эксперт. В Саларьево за это же время ценник однокомнатной квартиры вырос с 4–5 млн руб. до 6,5–7 млн руб., а в Филатовом Луге — с 4,5 млн руб. до 6–6,5 млн руб.

Драйверы роста цен в Новой Москве — развитие транспортной инфраструктуры, городской среды и рост доли современного жилья. По оценке руководителя аналитического центра ЦИАН Алексея Попова, запуск станции метро увеличивает цены на жилье на 15%, новая дорога — на 7%. А предложение на вторичном рынке здесь обновилось почти полностью. В 2010 году до присоединения к Москве в этой локации было мало жилья невысокого качества, но постепенно жилой фонд обновился. «Пять лет назад в Коммунарке было 10% современного жилья, сейчас 80% территории в поселке занимают новые монолитные дома, а доля этих ЖК в структу-

ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ В 2014–2019 ГОДАХ*

ОКРУГ	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВАО	173,8	170,2	165,8	156,4	171,9	184,8
ЗАО	238,8	252,2	250,6	245	246,7	255,6
ЗЕЛАО	145,3	127,8	123	121,9	118,6	141,4
НАО	125,2	124,5	115,5	110,3	124,8	153,9
САО	204,4	203,6	207,4	207,8	226,5	227,7
СВАО	187,1	185,6	180,7	176,8	181,9	187,1
СЗАО	204,2	197	204,9	200	206,5	215,4
ТАО	98	101,1	96,6	91,2	97,5	114,8
ЦАО	327	408,5	414,5	405,8	449,1	417,9
ЮВАО	167,7	158,5	149,4	137,7	157,9	169,6
ЮЗАО	206,3	209,1	200,1	200,2	205,1	215,6
ЮАО	176,9	180,4	172,2	164,6	177	192,4

*Тыс. руб. за 1 кв. м. **Данные:** ЦИАН.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ*

ОКРУГ	2014	2019	ДИНАМИКА (%)
САО	193,7	289,3	49%
ЦАО	791,6	1151,3	45%
ЗАО	332,1	479,6	44%
ЮВАО	178,9	249,2	39%
СВАО	173,2	236,5	37%
ЮАО	189,8	249,3	31%
СЗАО	168,2	215,1	28%
ЮЗАО	254,5	313,4	23%
ВАО	185,7	220,3	19%
ЗЕЛАО	43,5	49,9	15%
НМАО	98,3	218,4	122%
ТАО	54,1	83,7	55%

*Тыс. кв. м. **Данные:** Аналитический центр «Инком-Недвижимости».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ре предложения еще выше, так как квартиры на продажу в них выставляют чаще, чем в советском жилом фонде»,— объясняет господин Попов, добавляя, что в окрестностях Троицка (в Ватутинках) аналогичная динамика.

Цены на жилье в домах, строящихся на развивающихся территориях, всегда растут быстро. Опрошенные эксперты убеждены, что эта динамика в ближайшее время сохранится, но интенсивность роста снизится. По словам Алексея Попова, потенциал роста цен на вторичном рынке жилья в Новой Москве не исчерпан: продолжает строиться метро, дороги, новое жилье. К 2035 году мэрия планирует построить в Новой Москве 72 км линий метро, 33 станции и 4 электродепо. Ориентир в дорожном строительстве — 100 км полотна в год. Ежегодный объем строительства жилья в Новой Москве составляет около 1,5 млн кв. м (близко к половине площади всех домов, которые строятся в Москве каждый год). Юлия Дымова оценивает возможный рост цен на вторичном рынке жилья в перспективе пяти лет в 10–15%. Аналитический центр «Инком-Недвижимости» уточняет, что в Новомосковском административном округе, в поселениях в районе МКАД, цены могут вырасти на 30% от текущего уровня.

Лидеры старой Москвы

В старых границах города свои лидеры по объему строительства нового жилья. Больше всего строится в Северном (САО), Западном (ЗАО), Центральном, Южном и Юго-Восточном (ЮВАО) административных округах. «В САО за три-четыре года квадратный метр подорожал на 10%. Цены продолжат расти в связи с застройкой округа жильем более высокого класса»,— отмечает Юлия Дымова. В ЮВАО, по ее словам, квартиры на вторичном рынке подорожали на 5–10% и будут расти в цене в ближайшие несколько лет за счет интенсивного обновления жилого фонда. Управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая говорит, что наибольший объем предложения в новостройках выйдет на рынок в ЮВАО — 20%, в ЗАО — 19%, в тройке лидеров также САО — 16%.

Среди факторов, стимулирующих строительство нового жилья и, соответственно, рост средней цены жилья на вторичном рынке,— реновация. «Старый фонд выходит из оборота и замещается новым, более дорогим»,— напоминает Юлия Дымова. Под реновацию попали 5172 дома — они должны быть расселены в новые. Округа-рекордсмены по количеству пятиэтажек, попавших под снос,— ВАО (1061 дом) и ЮВАО (818). По данным департамента градостроительной политики Москвы, объем строительства жилья по программе с каждым годом будет расти. В этом году планируется сдать в эксплуатацию 300 тыс. кв. м, в следующем — 500 тыс. кв. м, а в 2021-м — 1,2 млн кв. м. В списке стартовых площадок под строительство нового жилья — 318 локаций для 4,6 млн кв. м, но он будет пополняться.

Как повлияет реновация на рынок жилья, будет более понятно, когда город начнет продавать построенные в рамках программы квартиры, чтобы покрыть расходы на расселение старого фонда. Ранее заместитель мэра Москвы Марат Хуснуллин, курирующий строительство, заявлял, что свободные метры на продажу появятся на седьмой-восьмой год программы. В 2017 году расходы на реновацию оценивались в 1,5 трлн руб., тогда эксперты посчитали, что при ориентире себестоимости строительства 85 тыс. руб. за 1 кв. м городу нужно построить и продать 21,9 млн кв. м. Это по 1,5 млн кв. м в год, что составляет примерно половину коммерческого спроса на жилье. За два года оценка расходов изменилась и сейчас превышает 3 трлн руб. Эксперты отмечают, что девелоперам придется строить меньше, чтобы не допускать затоваривания рынка.

Сталинки дешевеют

В ЦИАН отмечают, что в районах, где в застройке преобладают сталинки или дорогие дома советского периода постройки, цены на вторичном рынке не превысили докризисный уровень, хотя в среднем по рынку квадратный метр за пять лет подорожал на 4,7%, до 195,3 тыс. руб. «Репутация престижного жилья у домов этого типа сформировалась в последние годы существования Советского Союза. Сейчас эта недвижимость постепенно устаревает, как физически, так и морально»,— говорится в материалах ЦИАН. Поэтому отрицательная динамика цен зафиксирована в Гагаринском районе (минус 2%, до 269 тыс. руб. за 1 кв. м), Сокольниках (минус 2%, до 230 тыс. руб.), Крылатском (минус 4%, до 222 тыс. руб.), Лосиноостровском (минус 16%, до 149 тыс. руб.) районах. По данным аналитического центра «Инком-Недвижимости», шесть лет назад, до наступления последнего экономического кризиса, средняя стоимость предложения квадратного метра в сталинских домах составляла 207,9 тыс. руб., а сейчас 228,5 тыс. руб. Оценка динамики цен на рынке вторичной недвижимости Москвы в целом — 20,6%. «Подорожание квартир в сталинских домах — это отдача общего тренда»,— утверждают эксперты аналитического центра «Инком-Недвижимости», уточняя, что этот сегмент жилья будет сильнее устаревать на фоне общего обновления жилого фонда города. «Но в локациях культурной или исторической значимости, где строят мало нового жилья, эти дома будут востребованы у покупателей всегда. То же самое с районами, где расположены высоко котирующиеся учебные заведения»,— отмечают эксперты аналитического центра «Инком-Недвижимости» ●

ОБЪЕМ СТРОЯЩЕГОСЯ И ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ В МОСКОВСКИХ ОКРУГАХ

ОКРУГ	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ КОРПУСАХ*	ЧИСЛО СТРОЯЩИХСЯ ДОМОВ	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР В ГОТОВЫХ ДОМАХ*	ЧИСЛО ГОТОВЫХ ДОМОВ
ВАО	0,69	42	24,81	4691
ЗАО	2,07	102	30,15	3603
ЗЕЛАО	0,13	14	2,93	399
НАО	3,61	236	9,16	1460
САО	1,84	115	24,17	3831
СВАО	1,48	83	24,5	3599
СЗАО	0,93	50	18,29	2507
ТАО	0,22	46	1,79	758
ЦАО	1,25	150	19,7	4896
ЮАО	1,36	82	28,42	3303
ЮВАО	1,25	75	22,33	3571
ЮЗАО	0,52	27	26,39	3264

*Млн кв. м. **Данные:** ЦИАН.

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ

ОКРУГ	ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (КВ. М)		ДИНАМИКА (%)
	2014	2019	
САО	302 511	522 370	73
ЦАО	500 301	503 684	1
ЗАО	209 580	427 812	104
НАО	330 694	413 878	25
ЮВАО	25 410	381 558	1402
СВАО	190 751	363 423	91
СЗАО	165 601	316 311	91
ЮАО	393 535	272 449	-31
ЮЗАО	264 804	174 168	-34
ВАО	93 200	81 744	-12
ТАО	119 398	40 503	-66
ИТОГО	2 595 784	3 497 898	35

Данные: «Метриум».

ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ — 90

В ЧЕМ БЫЛА ПРИЧИНА КРУПНЕЙШЕГО КРИЗИСА В ИСТОРИИ

Обвал курса акций на Нью-Йоркской фондовой бирже, случившийся в «черный четверг» 24 октября 1929 года, стал самым знаковым событием Великой депрессии — финансового кризиса таких масштабов, которых история не знала ни до, ни после.

CINCINNATI MUSEUM CENTER / GETTY IMAGES

Когда ее совсем не ждешь

26 августа 1929 года газета The Wall Street Journal писала: «На таком фондовом рынке… любая новость — хорошая новость. Можно считать само собой разумеющимся, что рынок будет расти». Какое-то время он действительно рос. 3 сентября 1929 года Промышленный индекс Доу-Джонса достиг рекордно высокого показателя в 381,17 пункта. За восемь лет фондовый рынок США вырос в шесть раз.

Мало кто верил экономисту Роджеру Бэбсону, который в сентябре 1929 года на бизнес-конференции в штате Массачусетс заявил: «Рано или поздно наступит крах, курс популярнейших акций пойдет вниз, что приведет к спаду на 60–80 пунктов по барометру Доу-Джонса… Однажды наступит такой момент, когда рынок пойдет вниз, продавцов станет больше, чем покупателей, бумажные прибыли начнут испаряться. И тогда немедленно начнется паника среди желающих спасти оставшиеся прибыли, существующие только на бумаге».

Едва ли не самый популярный экономист того времени, профессор Йельского университета Ирвинг Фишер 16 октября сделал знаменитое предсказание: «Биржевые цены достигли уровня, который похож на постоянно высокое плато. Я считаю, что в ближайшее время, а может и вообще никогда, индекс не упадет на 50–60 пунктов от нынешнего уровня, как предсказывает мистер Бэбсон. Я ожидаю, что в ближайшие несколько месяцев рынок заметно вырастет по сравнению с сегодняшним днем».

22 октября Ирвинг Фишер заявил, что в результате небольшого снижения индекс Доу-Джонса достиг дна, которое невозможно пробить, «несколько недель рынок будет нестабильным, а потом начнется умеренный подъем, который в следующем году наберет скорость». Два дня спустя наступили «черные дни». Инвесторы, считающие свои акции переоцененными, начали массово продавать их. В «черный четверг» 24 октября в течение биржевой сессии было продано 12 894 650 акций. Это было втрое больше, чем предыдущий рекорд по обороту, поставленный в марте 1928 года (3 875 910).

Брокеры не успевали исполнять заказы клиентов, поступающие на тикерные аппараты, и отвечать на телефонные звонки. Множество владельцев акций отправились на биржу лично, чтобы передать свои распоряжения брокерам. Чтобы сдержать толпу, была вызвана полиция. Паника немного ослабла после обеденного перерыва, но за день рынок рухнул на 11%.

Пятница и короткий биржевой день в субботу не стали черными, на бирже даже произошла коррекция. Но на следующей неделе обвал продолжился, уже безо всяких коррекций. В «черный понедельник» 28 октября индекс Доу-Джонса упал на 13%, в «черный вторник» 29 октября — еще почти на 12%. Во вторник было продано более 16 млн акций. На бирже царила паника.

К середине ноября американские ценные бумаги потеряли почти половину своей стоимости. Падение рынка продолжалось до лета 1932 года. 8 июля индекс Доу-Джонса достиг самой низкой в XX веке отметки — 41,22.

Огромные очереди выстраивались за бесплатным хлебом, который раздавали церковные и светские благотворительные структуры

BETTMANN / GETTY IMAGES

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Cincinnati Museum Center/Getty Images, Bettmann / Getty Images, Photo by University of New Hampshire / Gado / Getty Images, Corbis via Getty Images**

Это было на 89% меньше пикового показателя 1929 года. На предкризисный уровень индекс вернулся только четверть века спустя, в ноябре 1954 года.

Биржевой крах стоил Ирвингу Фишеру большей части его состояния и сильно подорвал его репутацию. Миллионы жителей планеты потеряли в 1929 году и в последующие годы гораздо больше.

Обвал биржи непосредственно затронул немногих. У 95% жителей США не было ни одной акции. Но финансовый кризис заметили все. С 1929 по 1932 год в США разорились 32 тыс. частных компаний, закрылись 5760 банков (каждый пятый банк в стране). Резко упало промышленное производство — в 1932 году его объем составлял чуть больше половины показателя 1929 года. Резко выросла безработица — с предкризисных 3,2% до 8,9% в 1930 году, 16,3% в 1931 году, 24,1% в 1932 году и до 24,9% в 1933 году, что стало печальным рекордом всех времен.

Из-за падения покупательского спроса снижались цены. В середине октября 1929 года фунт (454 г) пшеничной муки стоил в среднем 5,2 цента, говяжий стейк без костей — 52,5 цента. В марте 1933 года — соответственно 2,9 цента и 24,7 цента. В целом за время спада цены снизились на треть.

Снижались и зарплаты. В 1929 году средняя зарплата промышленного рабочего составляла $25,03 в неделю. В 1933 году — $16,73 в неделю. В 1932 году три четверти имеющих работу американцев работали неполную рабочую неделю.

Экономический спад отразился на семейной жизни. С каждым годом депрессии рождалось все меньше детей. В 1930 году — 89,2 на 100 тыс. женщин в возрасте от 15 до 44 лет, в 1933 году — 76,3. Многие тысячи безработных оказались неспособными оплачивать ипотеку или платить за аренду и стали бездомными. Точной статистики бездомности не существует. Оценки колеблются в интервале от 200 тыс. до 2 млн человек. По всей стране возникли так называемые Гувервилли, поселки бездомных, построенные из картонных коробок и прочих подручных материалов. В штате Нью-Йорк в 1931 году было зафиксировано 20 случаев смерти от голода, в 1934 году — 110 случаев. Точных данных по всей стране нет, примерно можно предположить, что цифры должны быть в десять раз больше.

Причины и следствия

Вопреки расхожему мнению о том, что причиной Великой депрессии был крах американского фондового рынка, многие экономисты считают его не единственной, не главной или даже вообще не причиной, а следствием накопившихся в американской и мировой экономике проблем.

По данным Национального бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research, NBER), американской некоммерческой организации, занимающейся количественным анализом экономики США, экономический спад начался уже в августе 1929 года. Между августом и октябрем 1929 года объем промышленного производства с поправкой на сезонные колебания снизился на 1,8%. В страны Латинской Америки и Германию финансовый кризис пришел еще раньше.

Что касается возможных причин, то уже много лет экономисты спорят о том, какие из них были главными, а какие лишь усугубили ситуацию. Милтон Фридман в написанной совместно с Анной Шварц работе «Монетарная история Соединенных Штатов» утверждал, что главной причиной бы-

РЕКОРДСМЕНЫ ПОТЕРЬ

Джордж Бейкер, председатель правления First National Bank и крупнейший акционер компаний A.T.&T. и U.S. Steel, в «черный вторник» потерял $14,7 млн.

Грегори Сили Брайан из штата Коннектикут скончался 21 октября 1929 года, оставив состояние в размере $1 млн. После «черного вторника» состояние стало вдвое меньше.

Сталелитейный магнат **Чарльз Шваб,** чье состояние оценивалось в $25–40 млн, после биржевого краха переехал из своего особняка в маленькую квартиру и до смерти в 1939 году не мог расплатиться с долгами в $300 тыс.

BETTMANN / GETTY IMAGES

40% американских банков не пережили Великой депрессии

BETTMANN / GETTY IMAGES

После «черного вторника» с «черным четвергом» желающих продать автомобиль было заметно больше, чем тех, кто имел возможность его купить

ла некомпетентность Федеральной резервной службы США. Среди ошибок ФРС упоминается ужесточение кредитно-денежной политики, которое началось весной 1928 года и продолжалось до краха фондового рынка.

Еще одна ошибка — пренебрежение проблемами банковского сектора. За время Великой депрессии американские банки пережили четыре волны банковской паники, когда клиенты пытались массово забрать свои вклады,— осенью 1930 года, весной 1931 года, осенью 1931 года и осенью 1932 года. Последняя продолжалась до зимы 1933 года и закончилась тем, что президент Франклин Делано Рузвельт объявил общенациональные «банковские каникулы», закрыв все банки до тех пор, пока государственные инспекторы не признают их платежеспособными.

Почетный профессор экономики Массачусетского технологического института Питер Темин в написанной для NBER работе «Великая депрессия» добавляет к биржевому краху еще три потрясения, усугубившие ситуацию. Первое: закон Смута—Хоули о тарифе, подписанный президентом США 17 июня 1930 года. По этому закону были подняты ставки пошлин на более чем 20 тыс. импортируемых товаров. Второе: банковский кризис. Третье: падение цен на сырьевые товары на мировом рынке.

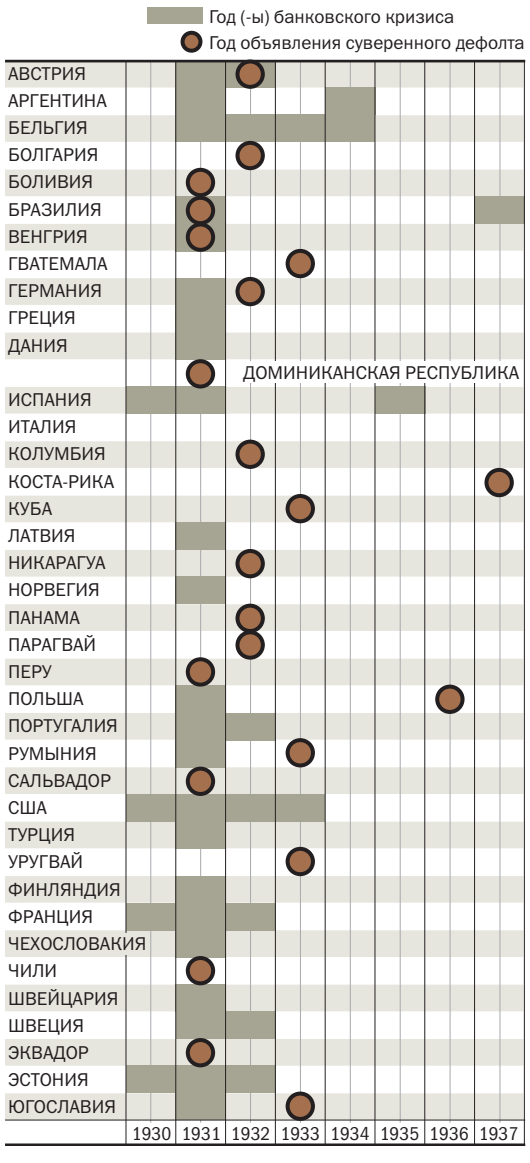
Выдвигались и другие объяснения: кризис перепроизводства, недостаточный спрос на предметы потребления со стороны домохозяйств и на инвестиции со стороны фирм, снижение активности на рынке жилья, пузырь на рынке кредитования, крайне неравномерное распределение богатства в американском обществе, монополизация экономики, нарушенный Первой мировой войной межгосударственный баланс платежей и даже неразвитость экономической теории.

Конец золотого стандарта

Причиной того, что Великая депрессия распространилась по всему миру как заразная болезнь, принято считать золотой стандарт. Денежная система, в которой денежная единица приравнена к определенному количеству золота и свободно обменивается на него, а при межгосударственных расчетах действует фиксированный курс валют. Такая система действовала в мировой экономике на протяжении большей части XIX века и в начале

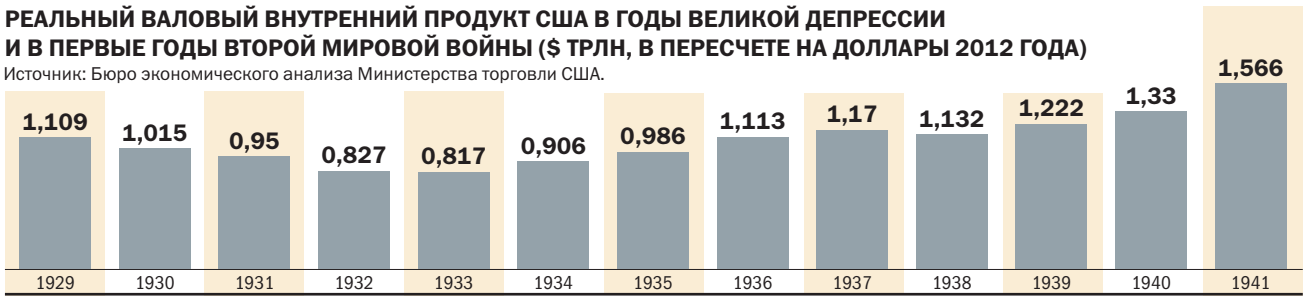
БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ И СУВЕРЕННЫЕ ДЕФОЛТЫ ПЕРИОДА ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ

Источник: Nicolas Crafts, Peter Fearon «The Great Depressions of 1930s: Lessons for Today».



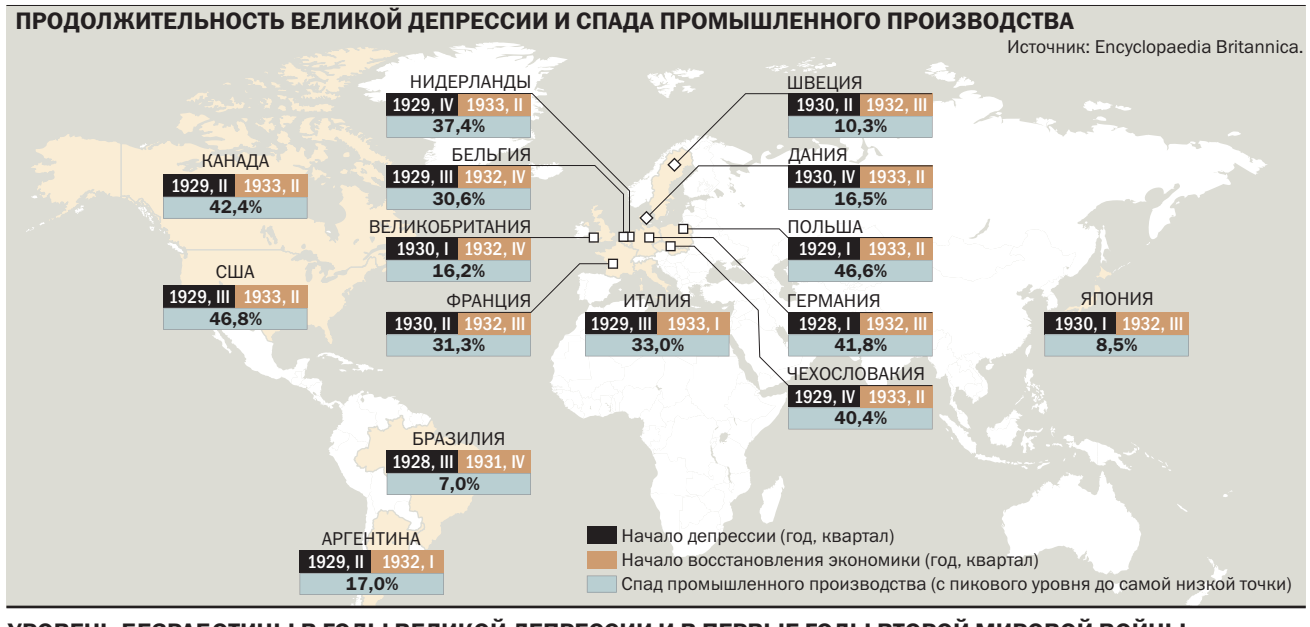
РЕАЛЬНЫЙ ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ США В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ ($ ТРЛН, В ПЕРЕСЧЕТЕ НА ДОЛЛАРЫ 2012 ГОДА)

Источник: Бюро экономического анализа Министерства торговли США.



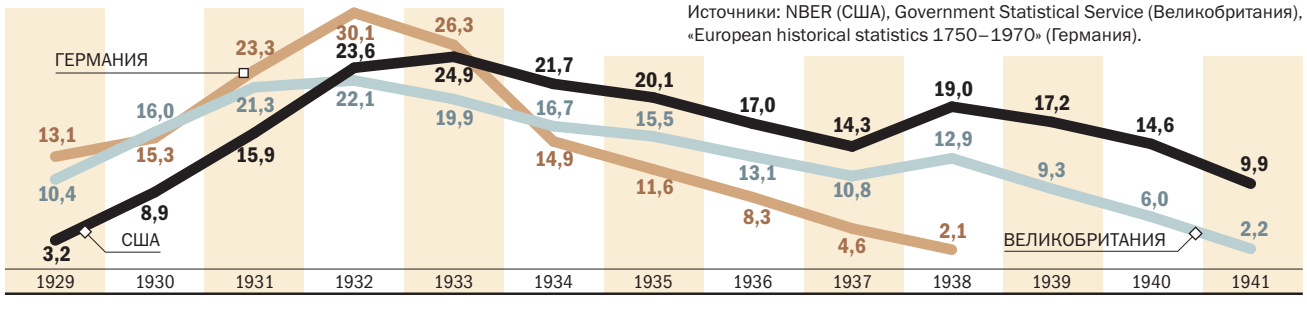
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И СПАДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Источник: Encyclopaedia Britannica.



УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ И В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Источники: NBER (США), Government Statistical Service (Великобритания), «European historical statistics 1750–1970» (Германия).



BETTMANN / GETTY IMAGES

На пике депрессии не имел работы каждый четвертый работоспособный американец. Особенно сильно безработица ударила по трудившимся на заводах и стройках

XX века, вплоть до Первой мировой войны, а в 1925 году была воссоздана. Главными мировыми валютами накануне Великой депрессии были фунт стерлингов и доллар США.

Страны, валюта которых привязана к золоту, не могут проводить девальвации, не могут менять обменный курс в зависимости от спроса на экспорт, не могут менять денежную массу. Из-за фиксированного валютного курса во внешней торговле их экономики оказываются тесно связанными друг с другом. Финансовые проблемы одной страны передаются другим.

Германия, выплачивавшая репарации странам-победительницам после Первой мировой войны, делала это с использованием полученных от Соединенных Штатов кредитов. Когда после биржевого краха 1929 года Штаты потребовали возврата кредитов, это привело к обвалу немецкой экономики, и без того находившейся в тяжелом положении.

Во всех ведущих экономиках мира конец двадцатых — начало тридцатых годов были отмечены сильным спадом производства и взрывным ростом безработицы. Вместо того чтобы бороться в первую очередь с этими явлениями, правительства и центральные банки прилагали все усилия для того, чтобы сохранять золотой стандарт.

Центробанки вынуждены были проводить одинаково жесткую денежную политику, поднимая процентные ставки и сокращая денежную массу вслед за другими странами, чтобы инвесторы не переместили свои капиталы туда, где могут получить большую прибыль. Такая политика приводила к дальнейшему спаду производства, снижению цен, росту безработицы.

В мае 1931 года оказался на грани банкротства крупнейший банк Австрии Credit Anstalt. Валютные спекулянты начали атаку на австрийский шиллинг. После введения в Австрии валютного регулирования спекулянты переключились на Германию. Перепуганные вкладчики забирали свои деньги из банков и по возможности меняли их на золото. Германия вслед за Австрией также приняла законы о контроле за валютными операциями. Банковская паника прокатилась по всему миру.

Накануне Великой депрессии золотой стандарт поддерживали более 50 стран. Первыми от золотого стандарта отказались ведущие экономики Латинской Америки. Уже в декабре 1929 года это сделали Бразилия и Аргентина. В обеих странах выход из кризиса начался раньше, чем в США,— в конце 1931 и начале 1932 года соответственно. 21 сентября 1931 года Великобритания стала первой крупной промышленной державой, отказавшейся от золотого стандарта. До конца 1931 года ее примеру последовали Боливия, Дания, Канада, Колумбия, Новая Зеландия, Норвегия, Сальвадор, Финляндия, Швеция и Япония.

В 1932 году бегство от золотого стандарта продолжилось. К концу года из стран с развитой экономикой его по-прежнему придерживались только Бельгия, Франция, Нидерланды, Польша, Швейцария и США.

5 июня 1933 года от золотого стандарта отказались США. Так называемый золотой блок стран, сохранявших приверженность золотому стандарту и фиксированному курсу обмена валют, окончательно распался и прекратил существование в 1936 году.

Отказ от золотого стандарта позволял странам проводить девальвации национальных валют и плавающий обменный курс, что способствовало выходу из рецессии. В большинстве случаев выздоровление экономики началось раньше в тех странах, которые раньше отказались от золотого стандарта.

Депрессия против индустриализации

Великая депрессия привела к снижению мировой торговли. Затронутые ею страны одна за другой вводили пошлины на импорт, защищая отечественных производителей. В результате с конца 1929 года по 1932 год падали, как экспорт, так и импорт практически во всех странах мира. В 1929 году объем мирового экспорта составлял $33 млрд, в 1930 году — $26,3 млрд, в 1931 году — $18,7 млрд, в 1932 году достиг самого низкого показателя — $12,7 млрд.

На мировом рынке сильно упали цены на все продовольственные и сырьевые товары. Хлопок, кофе, шелк, резина к концу 1930 года стоили примерно вдвое дешевле, чем в сентябре 1929 года. Пшеница подешевела с 1 доллара и 3 центов за бушель (27,2 кг) в 1929 году до 38 центов за бушель в 1933 году. Медь, стоившая 24 цента за фунт в апреле 1929 года, подешевела к марту 1930 года до 18 центов за фунт. Затем произошел обвал. В мае фунт меди стоил 12,5 цента, а к декабрю 1932 года

ЧЕРЧИЛЛЬ И ЛЕГЕНДА О БРОКЕРАХ-САМОУБИЙЦАХ

Распространено мнение, что после краха биржи была зафиксирована эпидемия самоубийств среди брокеров, которые разбивались насмерть, спрыгивая с небоскребов. Об этом писала желтая пресса. На эту тему шутили американские сатирики. Уилл Роджер: «Когда биржа вошла в штопор, нужно было становиться в очередь, чтобы выпрыгнуть из окна, а спекулянты продавали желающим утопиться места в Ист-Ривер».
Эдди Кантор, потерявший почти все состояние во время биржевого краха, рассказывал, что однажды, заселяясь в отель, он попросил номер на 19-м этаже. Служащий отеля уточнил: «Вам спать или прыгать?»
Доказательств этому нет. Наоборот, в октябре и ноябре 1929 года уровень самоубийств в Нью-Йорке был ниже, чем в остальные месяцы года или в предшествующие годы. С середины октября по середину ноября 1929 года на Манхэттене было зафиксировано 44 самоубийства. За тот же период докризисного 1928 года — 53.
Свой вклад в создание легенды внес Уинстон Черчилль, который был в США во время краха Уолл-стрит. В декабре 1929 года он писал в лондонской газете Daily Telegraph: «Джентльмен упал с 15-го этажа и разбился вдребезги прямо под моим окном. Начался жуткий кавардак, приехали пожарные». Скорее всего, будущий премьер-министр Великобритании был свидетелем гибели немецкого химика Отто Маттиеса, выпавшего из окна 16-го этажа отеля. Неизвестно, было это самоубийство или несчастный случай, но Маттиес скончался утром 24 октября, то есть до того, как рухнула биржа.
За весь конец 1929 года на Манхэттене было зафиксировано лишь два самоубийства, более или менее соответствующие легенде. 7 ноября Хульда Боровски, проработавшая 28 лет клерком в брокерской компании, спрыгнула с крыши 40-этажного небоскреба Equitable Building. 16 ноября оптовый торговец Джордж Катлер спрыгнул с 7-го этажа после разговора со своим адвокатом.

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ И ПОЛЬЗА ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

В 2009 году профессора Дрексельского университета Хосе Тапиа Гранадос и Ана Диес Ру опубликовали научную работу «Жизнь и смерть во время Великой депрессии». Исследователи сравнили экономические показатели и показатели здоровья населения в США в 1920–1930-е годы. Оказалось, что в периоды экономического подъема наблюдался самый высокий уровень смертности. Что касается периода депрессии, то в 1929–1932 годах в США снизился уровень смертности и на несколько лет выросла ожидаемая продолжительность жизни по всем возрастным группам, среди мужчин и женщин, среди представителей всех рас.

PHOTO BY UNIVERSITY OF NEW HAMPSHIRE / GADO / GETTY IMAGES

С середины 1920-х годов до осени 1929 года фондовый рынок США был во власти «быков», фондовый индекс Доу-Джонса постоянно рос

цена упала до самой низкой отметки — 4,8 цента за фунт.

Обвал на сырьевых рынках и рецессия в международной торговле отразились даже на стране, экономика которой жила по своим законам,— Советском Союзе. Для объявленного в СССР курса на форсированную индустриализацию стране нужна была твердая валюта, чтобы на нее закупать на Западе промышленное оборудование.

Но по мере того как углублялся всемирный финансовый кризис, продавать советскую продукцию за рубеж становилось все труднее. Обороты внешней торговли СССР падали с каждым годом. Согласно данным из статистического сборника «Внешняя торговля СССР за 20 лет 1918–1937 гг.», экспорт из СССР достиг пика в 1930 году — 4,54 млрд руб. После этого он ежегодно снижался, коснувшись дна в 1936 году — 1,36 млрд руб. В 1930 году 2,5 млн тонн пшеницы, проданной за границу, принесли 571 млн руб. В 1931 году те же 2,5 млн тонн — 338 млн руб. 2,6 млн тонн хвойных пиломатериалов в 1930 году стоили 355 млн руб., а чуть большее количество, 2,8 млн тонн, в 1933 году — почти вдвое дешевле, 183 млн руб. 526 тыс. тонн сырой нефти в 1933 году оказались в полтора раза дешевле, чем 310 тыс. тонн в 1929 году. Поставки среднеазиатского хлопка на экспорт практически прекратились из-за фактического отсутствия платежеспособного спроса.

И в товарном, и в денежном выражении падали поставки за рубеж почти всех наиболее важных экспортных советских товаров: животного и растительного масла, яиц, щетины, сахара, пушнины, каменного угля, асбеста, цемента, стекла.

Из-за того, что экспорт приносил все меньше валюты, страдал импорт.

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Если где-то появлялась потребность в работниках, новое рабочее место обычно занимал мужчина. Женщины оставались дома, если у них был дом

Импорт был на пике в 1931 году — 4,84 млрд руб., после чего падал до 1935 года, достигнув уровня 1,06 млрд руб.

«Новый курс»

Великая депрессия привела к серьезным политическим переменам в крупнейших индустриальных державах. Особенно наглядна связь между финансовым кризисом и политическими процессами в Германии.

В сентябре 1928 года в Германии было 650 тыс. безработных. В марте того же года впервые допущенная к парламентским выборам Национал-социалистическая немецкая рабочая партия (НСДАП) получила 810 тыс. голосов. В сентябре 1930 года работы не имело 3 млн человек, за НСДАП в том же месяце проголосовало на выборах 6,4 млн человек. В июле 1932 года за НСДАП голосовали 13,7 млн избирателей. В сентябре того же года в стране было уже 5,1 млн безработных. В январе 1933 года число безработных достигло 6,1 млн человек, а в марте того же года НСДАП получила на выборах 17,3 млн голосов. Выходу Германии из рецессии способствовала политика главы Рейхсбанка Яльмара Шахта, в отдельных моментах напоминавшая «Новый курс». С безработицей боролись государственными программами общественных работ (и побороли). С увеличением числа работающих росли доходы населения, росло и потребление, за счет чего происходило дальнейшее оздоровление экономики. Рост промышленного производства во многом обеспечивался за счет оборонной промышленности.

Во Франции русский эмигрант Павел Горгулов, придерживавшийся фашистских взглядов, застрелил президента страны Поля Думера. Убийство произошло в промежутке между двумя турами парламентских выборов, которые принесли победу левым партиям и радикалам. 6 февраля 1934 году произошли массовые выступления, организованные правыми силами. Некоторые историки называют их кризисом, другие — попыткой фашистского путча. В ходе противостояния с участниками выступлений полиция открыла огонь, убив, по разным данным, от 14 до 37 человек. Ранения получили около 2 тыс. демонстрантов.

В ноябре 1932 года на президентских выборах в США одержал убедительную победу кандидат от Демократической партии Франклин Делано Рузвельт, предложивший в своей предвыборной кампании программу реформ, известную под названием «Новый курс». В марте 1933 года Рузвельт сменил на президентском посту Герберта Гувера, не сумевшего справиться с экономическим спадом.

В рамках «Нового курса» были приняты многочисленные меры по выводу экономики США из депрессии, в том числе отказ от золотого стандарта, девальвация доллара, предоставление стабилизационных займов банкам. Большой объем денежных средств вернулся в легальный оборот в результате отмены сухого закона. Большую известность получили государственные программы общественных работ, направленные на борьбу с безработицей. Были приняты новые законы о труде, защищающие права работника, созданы системы выплаты пенсий и пособий по безработице. Правда, «Новый курс» не спас экономику США от нового спада, случившегося осенью 1937 года и продолжавшегося весь 1938 год. Окончательно побороть последствия Великой депрессии американская экономика смогла лишь в связи с началом Второй мировой войны ●

НЕЗЕМНАЯ КРАСОТА

О ЧАСАХ С ЦИФЕРБЛАТОМ ИЗ МЕТЕОРИТА

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

Связано ли это с юбилеем высадки человека на Луну или с прохождением вблизи Земли крупного метеорного потока, но на часовых выставках в Базеле и Женеве в этом году появилось сразу несколько новинок с циферблатами из метеорита. И если индикатор лунных фаз стал таким же привычным усложнением, как указатель даты, то циферблат из метеорита все еще в диковинку. Судя по всему, человечество наконец-то нашло способ применения инопланетной субстанции — нарезать пластинами и поместить на циферблат часов.

Часы-метеориты

1. **Hermes, часы Arceau L'Heure de la Lune,** 43 мм, белое золото, метеорит, механизм с автоматическим подзаводом
2. **Jaeger-LeCoultre, часы Master Grande Tradition Gyrotourbillon 3,** 43,5 мм, розовое золото, авантюрин, метеорит, механизм с ручным подзаводом
3. **Jaquet Droz, часы Loving Butterfly Automaton,** 43 мм, розовое золото, метеорит, механизм с автоматическим подзаводом
4. **Piaget, часы Altiplano,** 40 мм, розовое золото, метеорит, ультратонкий механизм с автоматическим подзаводом
5. **Parmigiani, часы Tonda 1950,** 39 мм, титан, метеорит, ультратонкий механизм с автоматическим подзаводом
6. **Omega, часы Moonwatch Co-Axial Chronograph,** 44,25 мм, керамика, метеорит, механизм с автоматическим подзаводом
7. **Rolex, часы Oyster Perpetual Day-Date,** 40 мм, белое золото, метеорит, механизм с автоматическим подзаводом
8. **De Bethune, часы DB28 Kind of Blue Tourbillon Meteorite,** 42,6 мм, титан, метеорит, механизм с ручным подзаводом

Околоземные объекты (так называемые NEO, Near Earth Objects) — астероиды и кометы — иногда сближаются с нашей планетой, и их орбиты могут даже пересекаться с земной. Кусочки из хвостов комет иногда представляют собой «булыжную реку», образуя метеорные потоки. Когда комета пролетает в определенной близости от Земли, некоторые из этих кусочков, сгорая высоко в атмосфере, оставляют за собой следы, которые романтики прозвали «падающими звездами», а ученые — метеорами. В 20-х числах июня метеорный поток Тауриды, состоящий из частиц, некогда выброшенных кометой Энке, приблизился к нашей планете на особо близкое расстояние — всего в 9 млн км. Существует гипотеза, что Тунгусский метеорит, объект диаметром около 45 м, ответственный за массивный взрыв в июне 1908 года рядом с рекой Подкаменная Тунгуска в Сибири, был выброшен на Землю именно с кометы Энке.

По своему составу метеориты делятся на те, в которых больше металла, и те, в которых больше камня. Для циферблатов часов выбирают первые. Из-за того, что они чрезвычайно твердые и неоднородной структуры, резать их очень сложно. После формовки диски метеорита гальванизируют, то есть химически обрабатывают в кислотно-электролитной ванне, после чего у них появляется оригинальная текстура. Так же как человеческие отпечатки пальцев, эта текстура никогда не повторяется.

Часовая компания Jaquet Droz, у которой есть несколько часов с метеоритовыми циферблатами (Grande Heure Minute Quantieme, Grande Seconde Quantieme и Loving Butterfly Automaton), сотрудничает со шведскими поставщиками. Именно здесь в 1908 году ученые обнаружили, что на территории современной Швеции несколько тысяч лет назад приземлились несколько объектов. Часть из них хранится в Геологическом институте Упсалы, но некоторые остатки по-прежнему находят в земле. Компания Omega, чьи часы были на руке человека, когда он впервые ступил на Луну в 1969 году, поддерживает «метеоритный тренд». Помимо модели Apollo 11 50th Anniversary limited edition, в которой маленький диск метеорита виден сквозь прозрачную заднюю крышку, у бренда есть Grey Side of the Moon и Moonwatch Co-Axial Chronograph, в которых циферблат полностью выполнен из метеорита. Rolex работает с метеоритами с 80-х годов прошлого века и в 2019-м решил возобновить практику, использовав инопланетный материал для возрожденной модели GMT-Master II и более доступной Day-Date. Марка Piaget создает циферблаты из экзотических материалов с 60–70-х годов, но даже для нее метеорит стал техническим вызовом. Чтобы поместить его в ультратонкий корпус модели Altiplano толщиной 3 мм, пришлось вырезать диск толщиной всего в 0,5 мм. Часы Hermes Arceau L'Heure de la Lune стали одной из главных новинок часового салона в Женеве, но скорее из-за необычного индикатора лунных фаз, который, впрочем, циферблат из метеорита удачно дополнил. Этот материал, хотя и не добавляет часам дополнительных функций, зато снабжает их целым рядом смыслов и ассоциаций, что дает владельцу космический простор для воображения

mkb private bank

Видеть скрытый потенциал

Время – ваша главная ценность.
Индивидуальный сервис и экспертная поддержка помогут достичь большего.

private.mkb.ru

ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК».
Генеральная лицензия Банка России №1978 от 06.05.2016 г. Реклама.