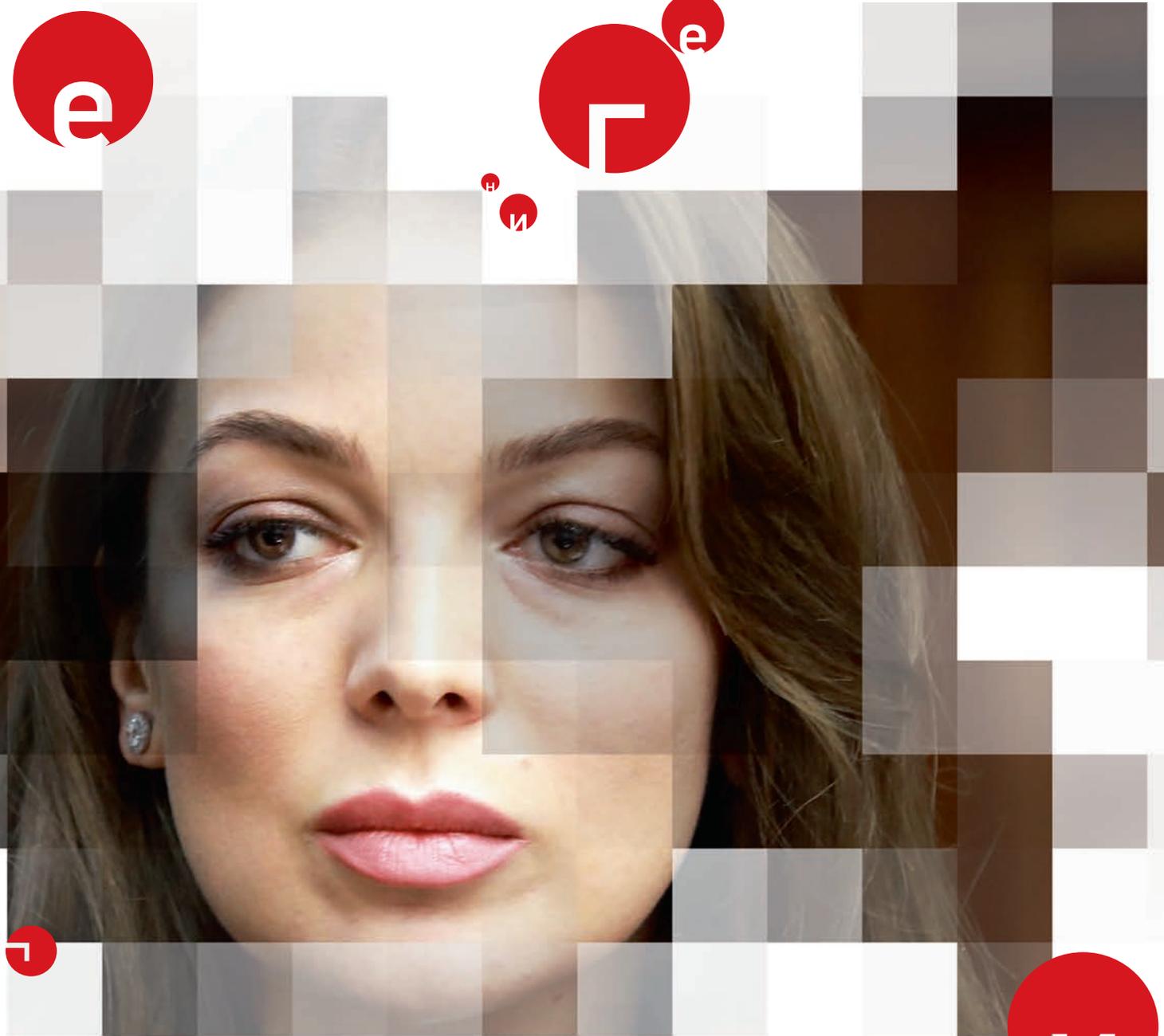


ВИРУС УДАЧИ

ЧТО ЖДЁТ ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК ЭТИМ ЛЕТОМ



12 **ОЖИДАЕМ ЭПИДЕМИЮ
ИНФЛЯЦИИ**
И ГЛОБАЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

22 **УЧИМСЯ
САМОИЗОЛЯЦИИ**
У ВЛАДИМИРА ПОТАНИНА

24 **ДЕРЖИМ БЮДЖЕТЫ
ПОД КОНТРОЛЕМ**
ЗА СЧЕТ БАНКОВСКОГО
СОПРОВОЖДЕНИЯ

38 **ВЫБИРАЕМ
ЦЕННЫЕ БУМАГИ**
ПОКА ФОНДОВЫЕ РЫНКИ
ПАДАЮТ

57 **ГОТОВИМСЯ
ОТДОХНУТЬ**
НА ЛУЧШИХ КУОРТАХ
ПОДМОСКОВЬЯ

64 **ПОКУПАЕМ
АВТОМОБИЛЬ**
ПО ИНТЕРНЕТУ
С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

67 **УЧИМСЯ
НА ОШИБКАХ**
КОРОЛЕВЫ ДЕТЕКТИВА
АГАТЫ КРИСТИ

Чтобы выигрывать, нужно играть

Испытайте судьбу –
сыграйте в «Гослото «4 из 20»».
На кону более 550 000 000 ₽.

При покупке билетов на сумму
от 10 000 ₽ до 28 июня
вы получите 3 000 бонусов.



Узнайте больше об игре и закрытом клубе
премиальных игроков: stoloto.ru/vip



«ВЛЛ 3 Спорт» (алгоритм определения выигрышей №6), срок проведения лотереи – до 31.12.2029 г. Сумма суперприза актуальна на 20.05.2020 г. В случае, если накопленный суперприз будет разыгран, минимальный гарантированный суперприз следующих тиражей будет составлять 50 миллионов рублей до тиража, в котором эту сумму превысит накопленный суперприз. Акция проводится с 28.05.2020 г. по 28.06.2020 г. Начисление бонусов происходит в течение семи календарных дней с момента покупки от 10 тысяч рублей. Информация об организаторе лотереи и акции, правилах проведения, призовом фонде, сроках, месте и порядке их получения – на сайте www.stoloto.ru. Реклама. 18+.



ВЕРНЕМ СЕБЯ В ФОРМУ



МИХАИЛ МАЛУХИН

выпускающий редактор

Не знаю, как вы, я до самоизоляции ежедневно проходил пешком от 5 до 15 км. Если верить шагомеру, в апреле прогулки сократились до 1 км, а иногда не дотягивали и до 300 м. Чувствуешь себя неважно: бассейн закрыт, спортзал закрыт, в радиусе 100 м особо не разгуляешься. После раздумий, по совету коллег, решил обустроить фитнес на дому и купить в интернете велотренажер. В конце концов, покупают же в онлайн-магазинах автомобили и даже дома (мы как раз пишем об этом в «Деньгах»).

Полмесяца выбирал аппарат. Выяснилось, что большинство онлайн-продавцов требуют предоплату (есть шанс нарваться на мошенников), где-то все товары размели еще в начале марта («вас таких пол-Москвы»). Наконец-то стального коня специалисты в масках и перчатках доставили мне на дом, быстро собрали и установили. Тренажер, правда, оказался выше и больше, чем выглядел на фото, но теперь я точно в седле.

Поправить здоровье после самоизоляции (а президент обещал постепенно ослаблять ее) с 1 июня можно будет и в санаториях. Очаровательная глава Ростуризма Зарина Догузова, чье фото украшает обложку майских «Денег», пообещала постепенный перезапуск отрасли. Сперва откроются курорты Краснодарского края. Для жителей столицы, возможно, скоро будет доступен отдых в Подмосковье. Похоже, туризм восстановится быстрее, чем экономика и финансовый рынок, но... всему свое время. Подробнее об этом и многом другом читайте в нашем свежем номере.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН –
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ – ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ – ДИРЕКТОР
«ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

ТАТЬЯНА БОЧКОВА – РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛУХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВАГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА ЛИПАТОВА,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

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 –
П/И №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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ВЕДОМОСТИ / ТАСС

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№12

28.05.2020

ЦЕНА СЛОВ

6

КОРОНАВИРУС РЫНКОВ

КАК ПОЛИТИКИ УПРАВЛЯЮТ ПАНДЕМИЕЙ

ТРЕНД

8

ЧЕРНАЯ ВЕСНА

НЕФТЯНОЙ РЫНОК ПЕРЕЖИЛ ХУДСШЕЕ

ТЕМА НОМЕРА

10

СИНДРОМ ВЫПИСАННОГО ИЗ КЛИНИКИ

ПОЧЕМУ НЕ СЛЕДУЕТ РАДОВАТЬСЯ ГОТОВНОСТИ ЦБ РЕЗКО СНИЖАТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12

ИНФЛЯЦИЯ. ДЕФЛЯЦИЯ. БИФЛЯЦИЯ

ТРИХОТОМИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ БОРЬБЫ С РЕЦЕССИЕЙ

15

БИТКОЙН ПЕРЕЖИЛ ХАЛВИНГ

КУРС КРИПТОВАЛЮТЫ ПОДНЯЛСЯ ДО \$10 ТЫС.

16

ИНВЕТОРЫ СОКРАТИЛИ РИСКИ

ФОНДЫ АКЦИЙ ДЕМОНИСТРИРУЮТ ОТТОК СРЕДСТВ

18

ПЕРЕВОД НА ЛИЧНОСТИ

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ БОРЮТСЯ С ПАНДЕМИЕЙ

22

«ОПЫТ ПРЕЖНИХ КРИЗИСОВ СЕГОДНЯ МАЛОПРИМЕНИМ»

ПРЕЗИДЕНТ ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» ВЛАДИМИР ПОТАНИН ОТВЕТИЛ НА ВОПРОСЫ «ДЕНЕГ»

24

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

КАК БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРАКТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ

28

НЕПОВТОРИМЫЙ ДЖО

КАК СТАЛ ОЛИГАРХОМ ОТЕЦ САМОГО ПОПУЛЯРНОГО ПРЕЗИДЕНТА США

СВОИ ДЕНЬГИ

32

ОТРАСЛЕВОЙ ПОДЪЕМ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАЯ

34

СТАВКА НА ЗОЛОТО

ИНВЕТОРЫ ЗАЩИЩАЮТСЯ ОТ ГЛОБАЛЬНОЙ РЕЦЕССИИ

36

БРОКЕРЫ НА ЛИНИИ

КАК СТАТЬ ОНЛАЙН-ИНВЕТОРОМ

38

«В ДВА КРИЗИСНЫХ МЕСЯЦА У НАС БЫЛ РЕКОРДНЫЙ ПРИТОК ЧАСТНЫХ ИНВЕТОРОВ»

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ «ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ» ПСБ ЮЛИЯ КАРПОВА О СТРАТЕГИЯХ ЧАСТНЫХ ИНВЕТОРОВ ВО ВРЕМЯ «КОРОНАКРИЗИСА»

41

ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ В ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕТОРЫ ОЦЕНИЛИ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

44

«ОЧЕРЕДИ В БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЯХ ОСТАЮТСЯ В ПРОШЛОМ»

СКБ-БАНК РЕШИЛ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

46

СТАВКА ЗА ГОССЧЕТ

КАК РАБОТАЕТ НОВАЯ ПРОГРАММА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

49

НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ СДАЕТСЯ

ПАНДЕМИЯ ПРИВЕЛА К РОСТУ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ

50

РИСКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

ПОКУПАТЕЛЯМ НОВЫХ КВАРТИР СТОИТ ПРОЯВИТЬ ОСТОРОЖНОСТЬ

52

ВРЕМЯ ДУМАТЬ О БУДУЩЕМ

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В КРИЗИС ПОКАЗЫВАЕТ ЧУДЕСА ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ

54

ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ

САМОИЗОЛЯЦИЯ ОЖИВИЛА СПРОС НА ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

56

ТУРИЗМ. ПЕРЕЗАГРУЗКА

В РОССИИ НАЧИНАЕТСЯ КУРОРТНЫЙ СЕЗОН

57

КУРОРТЫ ПОДМОСКОВЬЯ

ГДЕ ОТДОХНУТЬ ЖИТЕЛЯМ СТОЛИЦЫ

58

ОТПУСК НА ОРБИТЕ

РОССИЯ И США ВОЗОБНОВЛЯЮТ ПРОГРАММЫ КОСМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

62

ФИЗКУЛЬТУРНАЯ ИЗОЛЯЦИЯ

СКОЛЬКО СТОИТ СПОРТЗАЛ НА ДОМУ

64

АВТОСАЛОН НА ДИВАНЕ

КАК КУПИТЬ МАШИНУ ОНЛАЙН С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

STORY

67

КОРОЛЕВА МЕДСЕСТРА

КТО ЗАРАБАТЫВАЛ НА ДЕТЕКТИВАХ АГАТЫ КРИСТИ
СТИЛЬ

71

РЕИНКАРНАЦИЯ ВРЕМЕНИ

О НОВЫХ ВЕРСИЯХ ИСТОРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЧАСОВ

Онлайн-банк для бизнеса

на raif.ru



Райффайзен
БАНК

ВИРУС РЫНКОВ

«Он пытается покончить с собой» — так 18 мая телеведущий канала ABC Джимми Киммел прокомментировал заявление президента США о том, что тот ежедневно принимает антималярийное средство для профилактики коронавируса. Дональд Трамп признался, что лекарство, которое может иметь смертельный эффект, ему запретил лечащий врач, но разрешил врач Белого дома. Кроме телевидения и прессы на новость откликнулись в Сенате и парламенте США. Рынки на нее почти не обратили внимания, но отреагировали на коронавирус у британского премьера (27 марта британский биржевой индикатор FTSE упал на 5,45%) и российского премьера Михаила Мишустина (доллар на торгах Московской биржи 30 апреля подскочил на 30 коп., до 74,63 руб./\$.). Кроме Мишустина и Джонсона из известных политиков вирус выявлен у принца Чарльза, князя Монако Альбера II, главы итальянской правящей партии Николы Дзингаретти и других политиков. Возможно, в иной ситуации такие новости никто и не заметил бы. В период пандемии рынки обострили слух, нервно следя за первыми лицами государств не только потому, что коронавирус к середине мая поразил 5 млн человек, из которых более 300 тыс. погибли. От решений политиков сейчас зависит выход из экономического кризиса •

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ИТАЛИИ
ДЖУЗЕПPE КОНТЕ
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«С 4 МАЯ РАЗРЕШАЕТСЯ РАБОТА БАРОВ И РЕСТОРАНОВ НАВЫНОС ПРИ ОТСУТСТВИИ МАССОВОГО СКОПЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ ПЕРЕД НИМИ И ОЧЕРЕДЕЙ. МЫ ВОЗОБНОВЛЯЕМ ВСЕ ПРОИЗВОДСТВО, ВСЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ И ВСЮ ОПТОВУЮ ТОРГОВЛЮ, КОТОРАЯ С НИМИ СВЯЗАНА».



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ВЕЛИКОБРИТАНИИ
БОРИС ДЖОНСОН
(ПЕРЕД РЕЗИДЕНЦИЕЙ НА ДАУНИНГ-СТРИТ, 10)

«МЫ НАЧИНАЕМ МЕНЯТЬ ХОД СОБЫТИЙ. ЕСЛИ ВНАЧАЛЕ ЭТОТ ВИРУС БЫЛ НЕВИДИМЫМ ПРОТИВНИКОМ, ТО В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ МЫ НАЧИНАЕМ ОДОЛЕВАТЬ ЕГО».

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР РФ
МИХАИЛ МИШУСТИН
(В РЕЖИМЕ ВИДЕО-КОНФЕРЕНЦИИ)

«УВАЖАЕМЫЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ, ТОЛЬКО ЧТО СТАЛО ИЗВЕСТНО, ЧТО ТЕСТЫ, КОТОРЫЕ Я СДАЛ НА КОРОНАВИРУС, ДАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. В ЭТОЙ СВЯЗИ И В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ РОСПОТРЕБНАДЗОРА Я СООТВЕТСТВЕННО ДОЛЖЕН СОБЛЮДАТЬ САМОИЗОЛЯЦИЮ, ВЫПОЛНЯТЬ ПРЕДПИСАНИЯ ВРАЧЕЙ».

26 апреля

ВЕДУЩИЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНДЕКСЫ ВЫРОСЛИ НА 2-3%

27 апреля

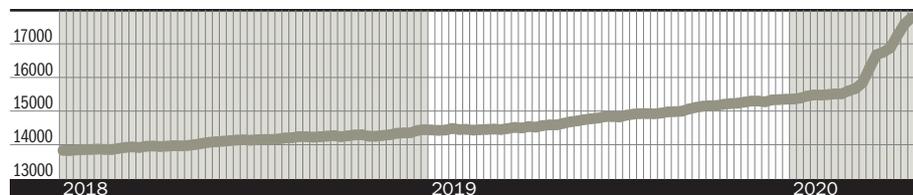
КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 1,2%, ДО \$1,24

30 апреля

КУРС ДОЛЛАРА НА ТОРГАХ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ПОДСКОЧИЛ НА 30 КОП., ДО 74,63 РУБ./\$.

ДИНАМИКА РОСТА ДОЛЛАРОВОЙ МАССЫ* (\$ МЛРД)

Источник: Bloomberg.



*Наличные деньги в обращении (монеты, банкноты) + чеки, вклады до востребования (в том числе банковские дебетовые карты), остатки средств в национальной валюте на расчетных счетах организаций, тенущих и иных счетах до востребования населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций + срочные вклады.

РЕКОРДНЫЙ РОСТ ДОЛЛАРА

За десять недель весны долларовая денежная масса выросла сразу на 15% — почти \$2,5 трлн за пару месяцев. Раньше на подобный рост требовалось порядка трех лет. Еще в апреле Федеральная резервная система (ФРС) США объявила о новом раунде поддержки экономики ценой в \$2,3 трлн. Среди прочих мер — \$350 млрд на поддержку малого бизнеса, \$250 млрд на страхование. Также планируется выдать каждой семье по \$1,2 тыс. и по \$500 на каждого ребенка.

ТОП-10 ГОРОДОВ РОССИИ С САМЫМИ ДЕШЕВЫМИ КВАРТИРАМИ В НОВЫХ ДОМАХ (МЛН РУБ.)

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

ВОЛГОДОНСК	1,48
БРАТСК	1,50
НИЖНИЙ ТАГИЛ	1,58
КУРГАН	1,59
НЕФТЕКАМСК	1,61
ТАГАНРОГ	1,65
БРЯНСК	1,66
САРАТОВ	1,69
ВОЛЖСКИЙ	1,69
ЧЕЛЯБИНСК	1,73
ЭЛИСТА	1,73
НОВОКУЗНЕЦК	1,76
ЭНГЕЛЬС	1,78
ЙОШКАР-ОЛА	1,80
НИЖНЕКАМСК	1,81
СТЕРЛИТАМАК	1,82

Расчеты выполнены по городам с населением более 100 тыс. жителей, в которых после 2010 года построено более 50 жилых домов

САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ КВАРТИРЫ

По расчетам ЦИАН, в Волгодонске цена квартиры в новостройке составляет в среднем 1,48 млн руб. Это самая низкая цена новой квартиры в крупных городах страны — с населением свыше 100 тыс. человек. На втором месте в рейтинге дешевых новостроек — Братск с 1,5 млн руб. за новое жилье. На третьем — Нижний Тагил с 1,58 млн. Top-10 городов с самым дешевым новым жильем представлен в таблице.

К ЧЕМУ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ НОВАЯ ПОЛИТИКА ФРС, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИНФЛЯЦИЯ. ДЕФЛЯЦИЯ. БИФЛЯЦИЯ» НА СТРАНИЦЕ 12.

КАК МЕНЯЮТСЯ ЦЕНЫ НА НОВОСТРОЙКИ И ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ СДАЕТСЯ» НА СТРАНИЦЕ 49.

КРИСТИН ЛАГАРД

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕЦБ
(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)

«ЭКОНОМИКА ЕВРОЗОНЫ СТОЛКНУЛАСЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СПАДОМ, МАСШТАБ И СКОРОСТЬ КОТОРОГО ЯВЛЯЮТСЯ БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫМИ. МЕРЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ С ЦЕЛЮ ОГРАНИЧЕНИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА, ПРАКТИЧЕСКИ ОСТАНОВИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ ВО ВСЕХ СТРАНАХ ЕВРОЗОНЫ И ПО ВСЕМУ МИРУ».



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

ГЛАВА ЦБ
(В ХОДЕ ОНЛАЙН-ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«Я ХОЧУ ВАМ СКАЗАТЬ, ЧТО И НА ПОСЛЕДНЕМ ЗАСЕДАНИИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ МЫ РАССМАТРИВАЛИ ВОЗМОЖНОЕ СНИЖЕНИЕ СТАВКИ НА 100 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ. Я ДОПУСКАЮ, ЧТО, ЕСЛИ СИТУАЦИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ, КАК СЕЙЧАС, ВАРИАНТ СНИЖЕНИЯ НА 100 ПУНКТОВ ТАКЖЕ БУДЕТ РАССМАТРИВАТЬСЯ, БЕЗУСЛОВНО, В ЧИСЛЕ ДРУГИХ АЛЬТЕРНАТИВ».

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ФРС
(НА ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ ИНСТИТУТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ИМЕНИ ПИТЕРСОНА)

«Я ЗНАЮ О СУЩЕСТВОВАНИИ ПОКЛОННИКОВ ЭТОЙ ПОЛИТИКИ (ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК — „ДЕНЬГИ“), НО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ МЫ ЭТО НЕ ИЗУЧАЕМ. МЫ ЭТО НЕ РАССМАТРИВАЕМ. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК ВЕСЬМА НЕОДНОЗНАЧНЫ».



REUTERS

ДОНАЛД ТРАМП

ПРЕЗИДЕНТ США
(В ИНТЕРВЬЮ FOX NEWS)

«МЫ МНОГОЕ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ, МЫ МОЖЕМ ВООБЩЕ ПРЕКРАТИТЬ ОТНОШЕНИЯ (С КИТАЕМ — „ДЕНЬГИ“). И ЕСЛИ ЭТО СЛУЧИТСЯ, ТО ЗНАЕТЕ, ЧТО ПРОИЗОЙДЕТ? МОЖНО БУДЕТ ЭКОНОМИТЬ \$500 МЛРД».

ЧЖАО ЛИЦЗЯНЬ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МИД КНР
(НА БРИФИНГЕ)

«КИТАЙ И США В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ДОЛЖНЫ УКРЕПЛЯТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО В БОРЬБЕ С ЭПИДЕМИЕЙ COVID-19, ЧТОБЫ КАК МОЖНО СКОРЕЕ ОДЕРЖАТЬ ПОБЕДУ НАД КОРОНАВИРУСОМ, ВЫЛЕЧИТЬ БОЛЬНЫХ, ВОЗВООБНОВИТЬ ПРОИЗВОДСТВО И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ».



AP

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

КАНЦЛЕР ФРГ
(ПО ВИДЕОСВЯЗИ НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ С ПРЕЗИДЕНТОМ ФРАНЦИИ ЭММАНУЭЛЕМ МАКРОНОМ)

«МЫ ХОТИМ ИМЕТЬ ОГРАНИЧЕННЫЙ ВО ВРЕМЕНИ ФОНД В €500 МЛРД. РЕЧЬ ИДЕТ НЕ О КРЕДИТАХ, А О БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДАХ ДЛЯ СЕКТОРОВ И РЕГИОНОВ, НАИБОЛЕЕ ЗАТРОНУТЫХ COVID-19».



REUTERS

ДОНАЛД ТРАМП

ПРЕЗИДЕНТ США
(В TWITTER)

«ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ПРИЯТНО РАСТУТ, ПОСКОЛЬКУ ВНОВЬ НАЧАЛСЯ СПРОС».



REUTERS



REUTERS

5 мая — 8 мая — 12 мая — 14 мая — 15 мая — 18 мая

ВЕДУЩИЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНДЕКСЫ СНИЗИЛИСЬ НА 2-2,2%

СТОИМОСТЬ СЕВЕРНОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 2,8%, ДО \$31,9 ЗА БАРРЕЛЬ

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ УПАЛА НА 0,15 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА, ДО 5,62%

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ ВАЛЮТАМ) ВЫРОС НА 0,5%, ДО 100,2 ПУНКТА

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1%, ДО \$1735 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

КИТАЙСКИЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE ПОДНЯЛСЯ НА 0,2%, ДО 2880 ПУНКТОВ

ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ИНДЕКСЫ ВЫРОСЛИ НА 2-5%



КАК ИЗМЕНИЛИСЬ РАСХОДЫ НА ДАННЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ В ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ? (%)

Источник: Superjob.ru по заказу «Денег».

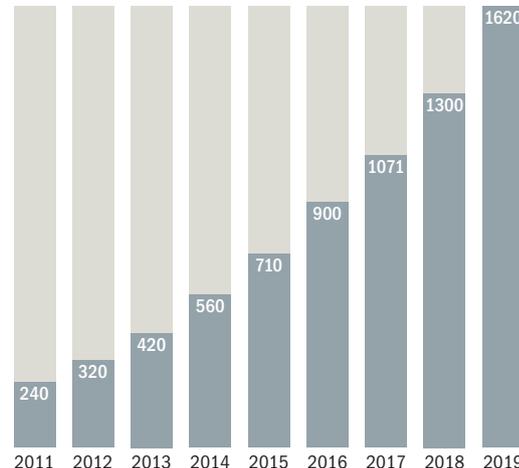
Категория	Увеличились	Не изменились	Уменьшились	Затрудняюсь ответить/не покупаю
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ	38	30	21	11
ОДЕЖДА, ОБУВЬ	14	25	44	17
АЛКОГОЛЬ, СИГАРЕТЫ	19	30	21	30
ТОВАРЫ ДЛЯ РЕМОНТА, СТРОИТЕЛЬСТВА	16	27	22	35
САМООБРАЗОВАНИЕ	22	31	18	29
ТОВАРЫ ДЛЯ ДАЧИ И САДА	17	26	21	36
СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ	14	29	23	34

ИЗДЕРЖКИ САМОИЗОЛЯЦИИ

За время самоизоляции россияне стали больше тратить на покупку продуктов питания, интернет и мобильную связь, самообразование, товары для хобби, увлечения и творчества, следует из опроса, проведенного в мае Superjob.ru по заказу «Денег». Чаще всего расходы сокращались на транспорт, одежду и обувь, парфюмерию и косметику, а также на спорт.

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА ОНЛАЙН-МАГАЗИНОВ В РОССИИ (МЛРД РУБ.)

Источник: Data Insight.



ВСЕ ПОКУПАЮТ ОНЛАЙН

Выручка онлайн-магазинов за девять лет выросла почти в семь раз и в прошлом году достигла 1620 млрд руб., следует из оценки Data Insight. По их подсчетам, объем рынка электронной коммерции России в прошлом году составил \$30,6 млрд. Доля eCommerce в ВВП страны — 1,3%. Благодаря пандемии объем онлайн-торговли вырастет значительно больше, считают эксперты — россияне покупают через интернет даже квартиры и машины.

ЧЕРНАЯ ВЕСНА

НЕФТЯНОЙ РЫНОК ПЕРЕЖИЛ ХУДШЕЕ

Весна 2020 года для нефтяного рынка окажется самым волатильным периодом в истории. В апреле из-за изоляции большей части человечества и недостатка свободных хранилищ цены на техасскую нефть WTI впервые ушли в отрицательную зону. Европейские сорта благодаря большей гибкости при отгрузке удержались в плюсе, но тоже существенно потеряли в цене. Только на фоне снятия части карантинных ограничений в Европе и США, а также снижения добычи сырья крупнейшими производителями цены смогли восстановить часть утраченных позиций и вернуться к уровню \$30 за баррель.



Весна надолго запомнится инвесторам на нефтяном рынке. В марте Россия и Саудовская Аравия начали торговую войну за рынки сбыта, обвалив цены на сырье. Однако уже в апреле под эгидой президента США Дональда Трампа стороны вновь сели за стол переговоров и согласовали совместно с другими производителями беспрецедентную по масштабам сделку ОПЕК+, которая компенсировала часть выпавшего из-за коронавируса спроса на сырье. Правда, оптимизм на рынке был недолгим. 20 апреля на торгах NYMEX стоимость техасской нефти впервые в истории опустилась в отрицательную область. В ходе торгов стоимость контракта на поставку нефти WTI достигала минус \$40,32 за баррель — абсолютно исторического минимума.

Беспрецедентный обвал цен на американском рынке был техническим, а не фундаментальным, и затрагивал нефть с поставкой в мае. Экспирация данного контракта должна была состояться на следующий день — 21 апреля. В этот день собственник обязуется принять в мае сырую нефть либо закачать ее в трубопровод или в хранилище в Кушинге. По словам директора по инвестициям Credit Suisse Майкла Стробека, в обычное время потребители покупают сырую нефть в виде физического объекта до истечения срока действия контракта, но сейчас у потребителей / перерабатывающих заводов нет желания этого делать, так как коронавирусная пандемия обрушила экономику. Конечно, можно было нефть оставить в хранилищах торгового хаба, но к тому времени они оказались почти полностью заполнены, а оставшиеся объемы были забронированы. Единственная возможность не исполнить контракт — продать его, чем и занялись многие инвесторы и потребители, обвалив цены в отрицательную область. «Отсутствие места для хранения нефти создало уникальную возможность получить выгоду для тех, у кого есть доступ к свободным хранилищам», — отмечает главный макроэкономист и руководитель направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Норберт Рюкер.

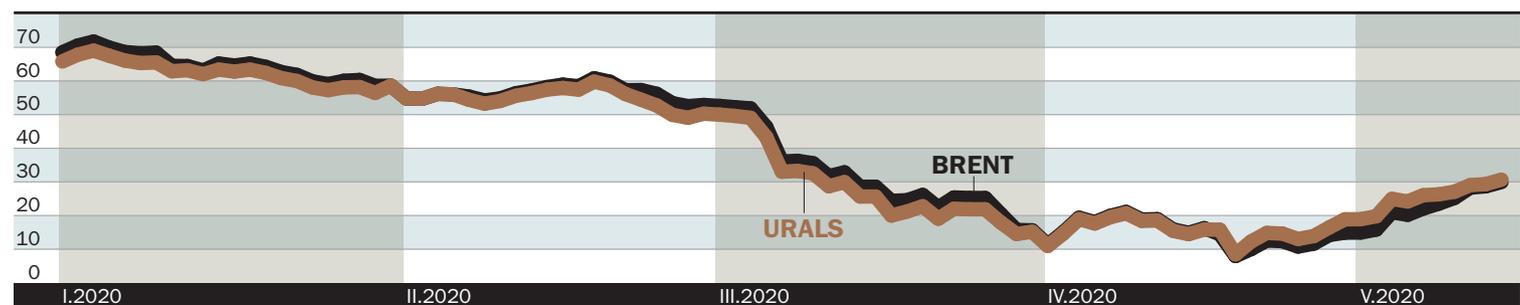
Под давлением оказались и североморская нефть Brent, и российская Urals, но масштабы падения были менее катастрофическими. По итогам 20 апреля стоимость европейских сортов нефти на спот-рынке упала почти вдвое, до \$8–8,4 за баррель. Это почти в девять раз ниже уровней начала года. По словам Норберта Рюкера, несколько прошедших недель научили инвесторов, что на рынке нефти могут произойти невероятные вещи, однако возможность снижения цен на нефть Brent в отрицательную область близка к нулю. «Европейская нефть Brent доставляется в акваторию Северного моря, что делает ее более гиб-

кой и, следовательно, менее подверженной нехватке мощностей для хранения, которые сейчас наблюдаются в США», — отмечает Майкл Стробек.

Впрочем, в конце апреля и начале мая на рынке нефти начало формироваться все больше предпосылок для возобновления повышающего ценового тренда. 15 мая европейские сорта нефти на спот-рынке после двухмесячного перерыва подорожали выше уровня \$30 за баррель. Стоимость ближайшего контракта на поставку нефти Brent поднималась до отметки \$32,5 за баррель. К уровню \$30 за баррель вернулась стоимость июньского контракта нефти WTI.

Возвращению цен на нефть к локальным максимумам способствует постепенное снятие ограничений, введенных с целью сдерживания распространения коронавирусной инфекции COVID-19 в Европе. В начале мая Италия и Финляндия смягчили ограничения на передвижение жителей. По словам стратега Сбербанка по операциям на товарно-сырьевых рынках Михаила Шейбе, на фоне снижения ограничительных мер, связанных с коронавирусом, постепенно растет загруженность дорог в США и Европе, о чем говорят

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦЕНЫ НА ЕВРОПЕЙСКОМ СПОТ-РЫНКЕ НЕФТИ (\$/БАРРЕЛЬ)





Следом ОАЭ и Кувейт сообщили, что совокупно урежут добычу на 180 тыс. баррелей в сутки, в связи с этим сокращение в ОПЕК+ в июне может составить 10,8 млн баррелей вместо запланированных 9,7 млн баррелей.

По оценкам Международного энергетического агентства, резкое сокращение добычи Саудовской Аравией, а также падение производства нефти в США и Канаде приведут к историческому снижению мировых поставок нефти в мае — на 12 млн баррелей в сутки, до 88 млн баррелей, минимума за последние девять лет. По оценкам Михаила Шейбе, в мае производство нефти в США может снизиться на 1,3 млн баррелей. О масштабах падения добычи свидетельствуют и показатели буровой активности. Согласно данным Baker Hughes, число действующих нефтяных буровых установок в США за неделю, закончившуюся 15 мая, сократилось на 34 единицы, до 258 буровых. Непрерывное снижение их числа продолжается девятую неделю подряд, и за это время их количество уменьшилось без малого в 2,6 раза.

В таких условиях аналитики, опрошенные «Деньгами», ждут дальнейшего подъема цен на нефть. По оценкам Норберта Рюкера, к концу года цены должны вырасти до уровня \$40 за баррель и выше. Скорость подъема будет зависеть от динамики спроса против динамики предложения на глобальном рын-

ке нефти. «Спрос начнет превышать предложение в июне, что приведет к первому за долгий период сокращению мировых запасов жидких углеводородов. Катализатором роста цен на нефть может стать возобновление повышающего тренда на фондовом рынке, а также пролонгация на грядущей встрече ОПЕК+ в начале июня текущих монументальных сокращений добычи до конца этого года (то есть отсутствие роста предложения со стороны ОПЕК+)», — считает Михаил Шейбе.

Восстановление цен на нефть почти не сказалось на российском валютном рынке. За первые две недели мая курс доллара на Московской бирже снизился только на 80 коп., до 73,60 руб./\$. По словам главного экономиста Совкомбанка Кирилла Соколова, поддержку американской валюте оказывают спрос на защитные активы на фоне глобальной рецессии и торговых войн, а также рекордные займы правительства США. В этом квартале Минфин США планирует занять на рынке рекордные \$3 трлн, что ведет к оттоку долларов из мировой финансовой системы и укреплению американской валюты. «Усиление конфронтации между Вашингтоном и Пекином может замедлить восстановление глобальной экономики и привести к ослаблению юаня, что негативно для сырьевых товаров и валют развивающихся стран», — отмечает господин Соколов ●

данные дорожных навигаторов. Это ведет к медленному восстановлению спроса на нефть. «Транспортная активность в ведущих западных экономиках приближается к 80% от нормального уровня, а в Китае, похоже, практически вернулась к нормальным значениям», — отмечает Норберт Рюкер.

К тому же с начала мая начала действовать новая сделка ОПЕК+, предполагающая с 1 мая сокращение суточной

добычи на 9,7 млн баррелей в мае — июне, на 7,7 млн баррелей во втором полугодии 2020 года и далее на 5,8 млн баррелей вплоть до конца апреля 2022 года. При этом становится очевидно, что предложение будет сокращаться опережающими темпами. Так, Саудовская Аравия в середине месяца заявила, что снизит добычу на 1 млн баррелей в сутки свыше полагающейся ей квоты, до уровня 7,5 млн баррелей.



В ПОИСКАХ НОВОГО РАВНОВЕСИЯ

ТАТЬЯНА ЕВДОКИМОВА,
Главный экономист Нордеа-банка

Апрель и первая половина мая были весьма успешными для рубля. Российской валюте удалось отыграть около половины ослабления, происшедшего в феврале и первой половине марта под воздействием бегства капитала в качественные активы и резкого падения цен на нефть после распада сделки ОПЕК+.

Поддержку рублю в апреле и мае оказали несколько внешних факторов. Аппетит инвесторов к рискованным активам вырос на фоне беспрецедентных по своим масштабам операций по вливанию ликвидности со стороны центральных банков. Именно запуск бессрочной программы количественного смягче-

ния от ФРС 23 марта стал поворотной точкой в динамике финансовых рынков и рубля в условиях пандемии. Стоит также отметить скорость, с которой были запущены многочисленные инструменты поддержки. Большинство из них концептуально были разработаны еще в 2008 году, но тогда на их внедрение потребовалось несколько месяцев. На сей раз это произошло всего за пару недель, избавив рынок от затяжного пика. Восстановлению позиций рубля также способствовала стабилизация нефтяного рынка вблизи \$30 за баррель после вступления в силу с 1 мая нового соглашения о сокращении добычи, а также после постепенного смягчения карантинных в целом ряде стран. Дополнительную поддержку рублю оказали внутренние факторы. Впервые, с начала марта Банк России приступил к регулярным продажам валюты, объем которых в отдельные дни превышал 20 млрд руб. в рублевом эквиваленте. Во-вторых, на фоне сигналов о дальнейшем смягчении денежно-кредитной политики росли цены на рынке российского госдолга. Это позволило вновь привлечь иностранных инвесторов на данный рынок и создать спрос на рубли. На горизонте текущего года рубль

сохраняет шансы на дальнейшее укрепление до уровней вблизи 70 в паре с долларом. Среди основных предпосылок для реализации данного сценария — дальнейшее восстановление цен на нефть по мере смягчения карантинных, а также улучшение настроений инвесторов и, как следствие, приток капитала в рискованные активы.

Существует ряд факторов риска, которые могут воспрепятствовать реализации данного сценария. Это, во-первых, обострение геополитических противоречий между США и Китаем на фоне очевидной невозможности исполнить торговую сделку, заключенную в 2019 году, а также в свете попыток найти виновных в пандемии коронавируса. Во-вторых, нельзя исключать вероятность новых вспышек эпидемии после смягчения ограничительных мер. В этом плане крайне показательными будут ближайшие недели, по которым можно будет судить о динамике распространения вируса при менее жестких ограничениях.

При этом стоит отметить, что с учетом масштабов текущего кризиса рубль показывает в целом не такую уж плохую динамику в рамках текущего года. С начала года российская валюта потеряла 15,7% в паре

с долларом и 12,7% в паре с евро. Это менее существенное падение, чем у большинства сырьевых валют развивающихся стран (Бразилии, ЮАР, Мексики и Колумбии), которые ослабли на 17–32% в паре с долларом.

Менее существенное ослабление рубля в условиях текущего кризиса — это прямое следствие консервативной макроэкономической политики 2015–2019 годов, которая позволила подойти к текущему кризису с существенным запасом прочности в виде золотовалютных резервов и довольно низкого порога уровня цен на нефть (около \$45 за баррель), обеспечивающих сбалансированность бюджета. Бюджетное правило также выступило в качестве стабилизирующего механизма, делающего бюджетную политику более предсказуемой в условиях кризиса. В итоге, несмотря на то что цены на нефть опустились до более низких отметок, чем в 2008–2009 и 2015–2016 годах, ослабление рубля было менее существенным, чем в предыдущие кризисы. В отсутствие обозначенных мер, направленных на повышение макроэкономической стабильности в период с 2014 года, реакция валютного рынка на текущий кризис была бы значительно более негативной.

Постепенное восстановление позиций рубля снижает проинфляционные последствия текущего кризиса. Как показывают исследования, влияние изменения валютного курса на цены нелинейно и существенно возрастает в случае изменения валютного курса более чем на 20%. Продавцам товаров с существенной долей импортных компонентов становится крайне сложно игнорировать такое изменение курса.

В текущих условиях изменение курса можно назвать умеренным, поэтому на первый план среди факторов, определяющих будущую инфляцию, выходит уровень спроса или, другими словами, поведение потребителей в ближайшие месяцы. Повышение цен в условиях ухудшения финансового положения существенной части населения чревато для компаний потерей доли рынка. С учетом высоких опасений новых волн пандемии, а также, вероятно, большей ориентации на сбережения инфляция вряд ли существенно отклонится от целевого уровня в 4% и по итогам года может остаться вблизи 4,5%. В таких условиях сохраняются предпосылки для дальнейшего снижения ключевой ставки Банком России в целях стимулирования экономики.



СИНДРОМ ВЫПИСАННОГО ИЗ КЛИНИКИ

ПОЧЕМУ НЕ СЛЕДУЕТ РАДОВАТЬСЯ ГОТОВНОСТИ ЦБ РЕЗКО СНИЖАТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ ЛЕТОМ



регулятор не только приготовился к достаточно слабому посткризисному восстановлению, но и уже сейчас делает в узких рамках денежно-кредитной политики все возможное, чтобы не допустить полной реализации наиболее вероятного сценария выхода из карантина летом 2020 года. Этот сценарий вкратце можно описать так: не происходит ничего, коронавирус — это чистые расходы, которые не принесут выгоды никому и не принесут в экономику страны никаких позитивных изменений.

Главное заявление главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной на пресс-конференции 8 мая выглядело в принципе достаточно логично, но на деле сенсационно. Как выяснилось, снижение ставки на 1 п. п. (на четыре «шага» в 0,25%) рассматривалось на апрельском заседании совета директоров Банка России наряду с другими решениями — это значит, что по крайней мере один из директоров ЦБ выступил с таким предложением 24 апреля и, возможно, это предложение голосовалось наряду с объявленным решением снизить ключевую ставку на 0,5 п. п. — с 6% годовых до 5,5%. Мало того, по словам Эльвиры Набиуллиной, на совете директоров в июне

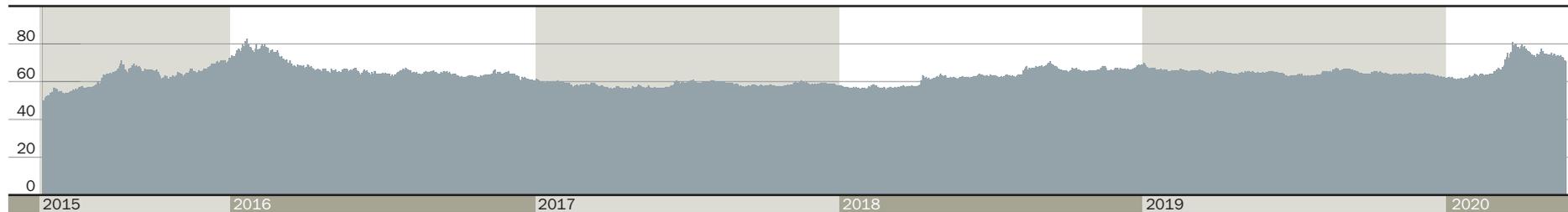
Банк России вполне может вновь вернуться к вопросу о снижении ключевой ставки на 1 п. п. — это, по ее мнению, вполне реальная ситуация.

Для того чтобы осознать масштабы изменений в экономике, на которые реагирует Банк России, стоит восстановить картину его решений после осени 2014 года, когда сменилась модель денежно-кредитной политики и произошел досрочный переход на текущую модель инфляционного таргетирования. В этот период происходило очень многое, хотя и не такое

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Ирина Бужор**

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС ДОЛЛАРА С 2015 ГОДА (РУБ./\$)

Источник: Reuters.



Финансовая система РФ выдержала «коронавирусную атаку», частью которой был обвал нефтяных цен, образцово-показательно

вых: недопустимы ни сильные отклонения вверх, ни радикальное снижение инфляции. Формально ЦБ должен «достигать цели» при любых побочных эффектах своих действий: если «таргета» нужно достигать, сокращая экономический рост повышением ключевой ставки,— это нормально; если снижение ключевой ставки вызовет временный уход от равновесия, но приблизит Банк России к нор-

не будет происходить ничего заслуживающего внимания. Ничего особенно плохого, но и, что более важно, ничего специально позитивного.

И это возможное отличие российской версии «коронавирусного» кризиса 2020 года от большинства кризисов последних десятилетий. Пока что наиболее вероятный сценарий происходящего — эпидемический кризис ничего в экономике России не изменит, он только заставит на него сильно потратиться, съев некоторую часть ресурсов, необходимых для ее развития. В этом смысле «коронавирусный кризис» — полный аналог вирусной пневмонии, вызванной COVID-19: от нее можно умереть, можно умереть от обострения других заболеваний, спровоцированных этой инфекцией, можно переболеть ей в тяжелой или легкой форме. Но нет никакого способа на ней заработать, с помощью нее преобразиться и встать с больничной койки другим человеком. В случае с экономикой можно выписаться из клиники ослабленным и с потерей части здоровья: список «пострадавших органов» включает стандартный набор — индустрию сервиса, транспорт и некоторую часть торговли. Можно теоретизировать о том, станет ли экономика РФ по итогам заболевания относительно более конкурентоспособной — соседи-конкуренты могут болеть сильнее. Но увеличения абсолютной конкурентоспособности ждать не приходится.

Поэтому к естественной радости финансового рынка от готовности ЦБ существенно снизить ключевую ставку — а это более дешевые кредиты, потенциально больший будущий рост фондового рынка, большая свобода финансового планирования, но и меньшие ставки по депозитам и по облигационному долгу — стоит добавить ложку дегтя. Тех, кто сможет этими благами воспользоваться, — а это клиенты банков, домохозяйства и контрагенты в бизнесе — станет меньше, они будут беднее и осторожнее, они будут с меньшей охотой рисковать и с меньшей охотой тратить. Смысл действий ЦБ в мае — хотя бы что-то в рамках своей политики добавить к этому неприятному предположению, которое будет превращаться в истину на наших глазах.

Конечно, если дополнительно не случится что-то еще. Неприятное — что более вероятно, волшебное, — на что надеяться вряд ли разумно и нам, и совету директоров Банка России ●

КАК МЕНЯЛАСЬ СТАВКА ЦБ (%)

Источник: ЦБ.



масштабное, как остановка части экономической активности в масштабах всей России на два месяца. Были периоды нестабильности курса рубля. РФ подпадала под международные санкции. Происходили драматические изменения цен нефти. И все это время для ЦБ нормальной логикой реакции на будущие последствия шоков было изменение ключевой ставки на 0,25 п. п. (один «шаг») или исключительно информационные сигналы. Вариант со снижением ставки на 0,5 п. п. иногда обсуждался, но никогда не проходил. В случае обсуждения повышения ставки, кстати, эта логика не действует: как правило, большинство центробанков на развивающихся рынках предпочитают из-за определенной асимметрии информационной конструкции повышать ставку «с запасом» в период развития кризиса и понижать ее ступенчато и медленно в более спокойные периоды.

Весной 2020 года все происходит по принципиально другому сценарию. Финансовая система РФ выдержала «коронавирусную атаку», частью которой был обвал нефтяных цен (во вторую половину мая 2020 года они так и не восстановились на уровень «цены отсечения бюджетного правила» — \$40 за баррель), образцово-показательно. ЦБ вообще не объявлял в своих

коммуникациях о возможности вполне естественного решения о повышении ключевой ставки, хотя логика в этом вполне была: девальвация рубля из-за обвала нефтяных цен неизбежно вызывает эффект переноса валютного курса в цены и вносит в инфляцию весомую составляющую. Но индекс потребительских цен (ИПЦ), который мы в просторечии называем «инфляцией», — результат влияния на него всех трендов, действующих в экономике на данный момент, а не только нефтяных цен. Соответственно, реакция ЦБ — это попытка упреждающего учета и других составляющих: если нефть «тащит» инфляцию вверх, а Банк России в рамках политики инфляционного таргетирования готов резко снизить ключевую ставку, из этого не может не следовать ожидания командой Эльвиры Набиуллиной давления на ИПЦ набора других факторов с другой стороны. Иными словами, ЦБ ожидает не роста инфляции, а ее внепланового снижения уже летом 2020 года.

И это заставляет нас реконструировать полноценно неприятную картинку, на которую вынужден реагировать Банк России. Напомним, действия ЦБ после 2014 года — это в своей основе управление денежной системой таким образом, чтобы ИПЦ долгосрочно составлял около 4% годо-

ме по инфляции — то равновесие поощред лучших времен. В текущей ситуации ЦБ, готовый снизить ключевую ставку очень резко, в качестве побочного эффекта должен иметь очень дешевые деньги и вносить своими действиями вклад в больший, нежели он был бы при нейтральном поведении регулятора, рост ВВП.

Из действий ЦБ как раз следует, что по выходу экономики из острой фазы «коронавирусного заболевания» он, конечно, вполне допускает достаточно быстрое восстановление экономической активности (так называемый V-сценарий) и даже верит в такой прогноз (во что легко поверить — на деле степень зависимости от бюджетных расходов экономической активности в стране, наглядно показанная в 2018–2019 годах, настолько велика, что «коронавирусный» шок довольно легко купируется простым сохранением уровня бюджетных расходов). За одной поправкой — правая черточка литеры V будет ошутимо короче левой, восстановление не будет полным и даже компенсирующим обвал апреля—мая, а после выхода экономический рост будет даже более вялым, чем он наблюдался в январе—феврале 2020 года. Иными словами, ЦБ, обещая снизить ключевую ставку летом радикально, заранее готов, что в июне—августе 2020 года в экономике

ИНФЛЯЦИЯ. ДЕФЛЯЦИЯ. БИФЛЯЦИЯ

ТРИХОТОМИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ БОРЬБЫ С РЕЦЕССИЕЙ

«Я твердо убежден, что нам нужна отрицательная ставка», — заявил президент США Дональд Трамп. Председатель Федеральной резервной системы Джером Пауэлл выступил против перспективы установить отрицательные процентные ставки в США, хотя и не полностью исключил этот вариант в качестве потенциального инструмента в будущем.



«Данные об отрицательных ставках противоречивы», — сказал Джером Пауэлл 12 мая, отвечая на вопросы после выступления на вебинаре, организованном Институтом международной экономики Петерсона. Он отметил, что представители ФРС обсуждали, идти ли в этом направлении по примеру других центробанков, и сказал, что «пока мы не рассматриваем» такой вариант, но отметил, что фискальная политика, возможно, должна сделать больше для борьбы с длительным экономическим ущербом от пандемии коронавируса.

Днем ранее президент США Дональд Трамп написал в Twitter, что «пока другие страны получают преимущества от отрицательных ставок, США также должны принять этот „подарок“». Правда, опыт Японии и ЕС от введения отрицательных процентных ставок свидетельствует: вместо того чтобы стимулировать экономическую активность, такая политика на самом деле может быть дезинфляционной. Дефляция в ряде государств — это одна из сторон начавшейся рецессии мировой экономики. Рецессии всегда снижают уровень инфляции, поскольку появляются избыточные мощности и увеличивается разрыв в объеме производства и потребления. Снижение цен на товары происходит из-за повсеместного падения совокупного потребительского спроса.

На данный момент монетарные стимулы правительств и центральных банков большинства развитых стран являются беспрецедентными. Поэтому сейчас одной из актуальных задач в макроэкономике становится ответ на вопрос: что всех ждет в обозримом будущем — инфляция или дефляция? Инфляция из-за гигантских денежных эмиссий и девальваций валют или дефляция из-за длительного сжатия потребительского спроса? Поможет ли колоссальная денежная и фискальная экспансия избежать «дефляционной спирали» и не приведет ли к гиперинфляции в более отдаленном будущем?

Большинство аналитиков крупных инвестбанков и фондов сходятся во мнении, что краткосрочное воздействие принимаемых мер является дефляционным, но разногласия возникают в отношении более дальней перспективы.

Необычный кризис

Необычность текущего кризиса состоит в том, что ведущие центральные банки мира и правительства развитых и крупных стран вкачали триллионы долларов, евро, иен и юаней в не работающие из-за распространения коронавируса и карантинных

мер национальные экономики. В 2008 году и в предыдущие кризисы, даже в периоды войн, экономика не блокировалась так жестко, как сейчас. Монетарные власти многих стран обеспокоены, что длительная и глубокая рецессия может привести к «длительному периоду низкого роста производительности труда и стагнации доходов». А это уже прямой путь дефляции.

Развитые страны могут войти в дефляционную спираль в ближайшее время или уже находятся в ней.

Инфляция в развивающихся странах также сейчас продолжает снижаться. Банк России констатирует в своих комментариях и пресс-релизах, что ограничительные меры снижают и внешний, и внутренний спросы и это становится значимым дезинфляционным фактором на длительный период. В Китае экономика переживает самый сильный спад за последние десятилетия. Там падение инфляции потребительских цен и цен производителей также отражает слабый спрос как внутри страны, так и за рубежом.

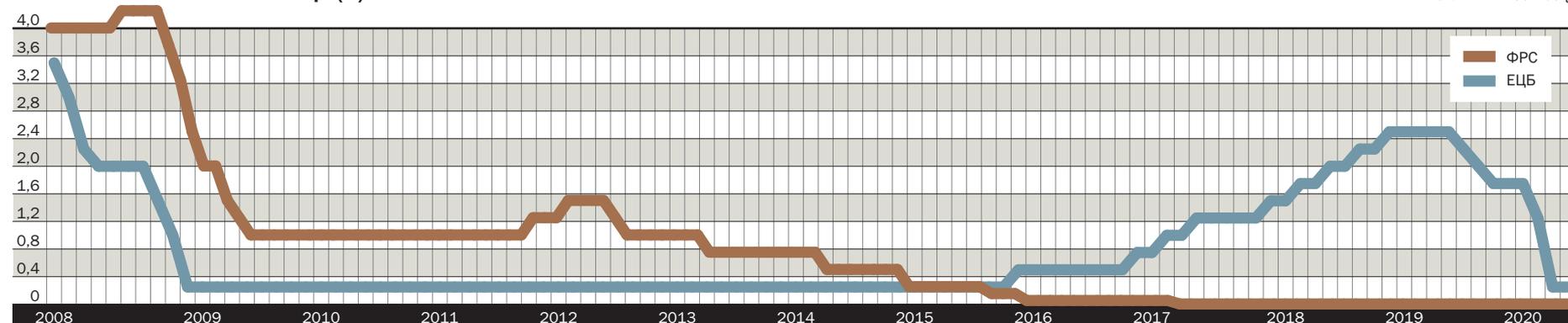
Сложившаяся ситуация заставляет вспомнить дефляцию Великой депрессии, причинами которой стали резкое сокращение кредитования и массовые банкротства, вызвавшие спрос на наличные деньги. Но тогда ФРС США сократила денежную массу на 30% в соответствии с ее новой монетарной политикой, вместо того чтобы удовлетворить спрос на деньги. Банковская система начала обрушаться, что вызвало одновременное падение объемов кредитования и предложения денег, а также снижение скорости денежного обращения. Дефляция цен продолжалась даже тогда, когда начался рост денежной массы.

Остается лишь надеяться, что некоторые центральные банки (не будем показывать пальцем), откровенно не желающие увеличивать денежное

ТЕКСТ Александр Лосев,
гендиректор
УК «Спутник —
управление
капиталом»

ФОТО Getty Images

КАК МЕНЯЛИ СТАВКИ ФРС И ЕЦБ (%)



Источник: Bloomberg.



GETTY IMAGES

предложение в кризис, не повторят ошибки ФРС 30-х годов прошлого века.

Если же к дезинфляционным процессам добавляется политика бюджетной экономии или приостановка инвестиционных программ, лишаящая предприятия госзаказов, а граждан дополнительной социальной поддержки, и при этом начинается кредитное сжатие, когда банки сокращают кредитование из-за высоких рисков, а компании, находясь в катастрофическом положении, стремятся сократить любые издержки и по возможности погасить кредиты, чтобы уменьшить нагрузку на бизнес, то в этом случае в экономике начинает раскручиваться так называемая дефляционная спираль. Доходы населения и потребительский спрос продолжают падать при одновременном росте безработицы, что лишь увеличивает экономические и социальные проблемы в стране.

Немного теории

Инфляция — это устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги в экономике в течение определенного периода. При инфляции происходит потеря реальной стоимости денег как средства расчетов внутри экономики. Считается, что высокие темпы инфляции обусловлены чрезмерным ростом денежной массы. Инфляция негативно влияет на сбережения и инвестиции, но при умеренных уровнях инфляция может стимулировать рост экономики, сокращать безработицу и позволяет правительствам и центральным банкам более свободно проводить денежно-кредитную политику, поощрять кредитование экономик и избежать неэффективности, связанной с дефляцией.

Существуют две противоположные точки зрения на природу инфляции. Монетаристы считают, что в инфляции

виноват рост денежной массы из-за эмиссии. Согласно монетарной теории, длительный устойчивый период инфляции вызван тем, что денежная масса растет быстрее, чем темпы экономического роста.

Кейнсианцы отводят основную роль в росте инфляции совокупному спросу, полагая, что денежная масса является только одним из множества факторов, влияющих на совокупный спрос, который существует не благодаря наличию денег, а благодаря величине предложения товаров и услуг. Скорость обращения денег, обслуживающих товарные потоки, также влияет на величину инфляции.

Противоположностью инфляции является **дефляция** — устойчивое снижение цен на товары и услуги. С точки зрения монетарной теории дефляция вызвана прежде всего снижением скорости движения денег и/или объема денежной массы на душу населения. Но текущая ситуация сочетания дефляции с гигантской денежной накачкой в разных частях планеты ставит эту теорию под сомнение.

Дефляция возникает при низком спросе или при недостаточном денежном предложении, а также при перепроизводстве товаров, когда повышение эффективности производства снижает общую цену товаров. Вывод производств из развитых стран в Юго-Восточную Азию привел к удешевлению товаров, но одновременно возник феномен экспорта дефляции.

Дефляция также связана с неприятным риском, что явно демонстрирует финансовая система Евросоюза, и даже отрицательные процентные ставки, введенные Европейским центральным банком, не в состоянии простимулировать кредитование на необходимом для экономики уровне.

Наблюдаемый сейчас в развитых странах дефляционный шок из-за коронавирусной остановки экономик становится дополнительной проблемой, поскольку дефляция увеличивает реальную стоимость долга, который и так сейчас растет очень быстрыми темпами. Дефляция также может усугубить рецессию, но главная опасность дефляции состоит в раскрутке «дефляционной спирали», когда падение экономики приводит к снижению цен, а вслед за этим к сокращению инвестиций и объемов производства, что, в свою очередь, провоцирует дальнейшее сжатие экономики, ведет к остановке предприятий, уменьшению занятости, падению общего потребления и к еще большей дефляции.

В России уже много лет существует «скрытая дефляция», поскольку из-за многолетнего падения уровня жизни большинства граждан происходит смещение покупательского спроса в сторону более дешевых и менее качественных продуктов и товаров. То есть происходит относительное удешевление средней потребительской корзины, несмотря на ее номинальный рост, потому что из-за падения реальных располагаемых денежных доходов людям приходится постоянно экономить и отказываться от привычных продуктов.

А еще есть такие явления, как: дезинфляция — снижение уровня инфляции; гиперинфляция — неконтролируемый рост инфляции; стагфляция — сочетание инфляции, медленного экономического роста и высокой безработицы; рефляция — попытка поднять общий уровень цен для противодействия дефляционному давлению; наконец, инфляция цен активов — общий рост цен на финансовые активы без соответствующего повышения цен на товары или услуги.

Большинство этих явления мы как раз и наблюдаем в ходе этого необычного коронакризиса и рецессии мировой экономики.

Эффект Кантильона

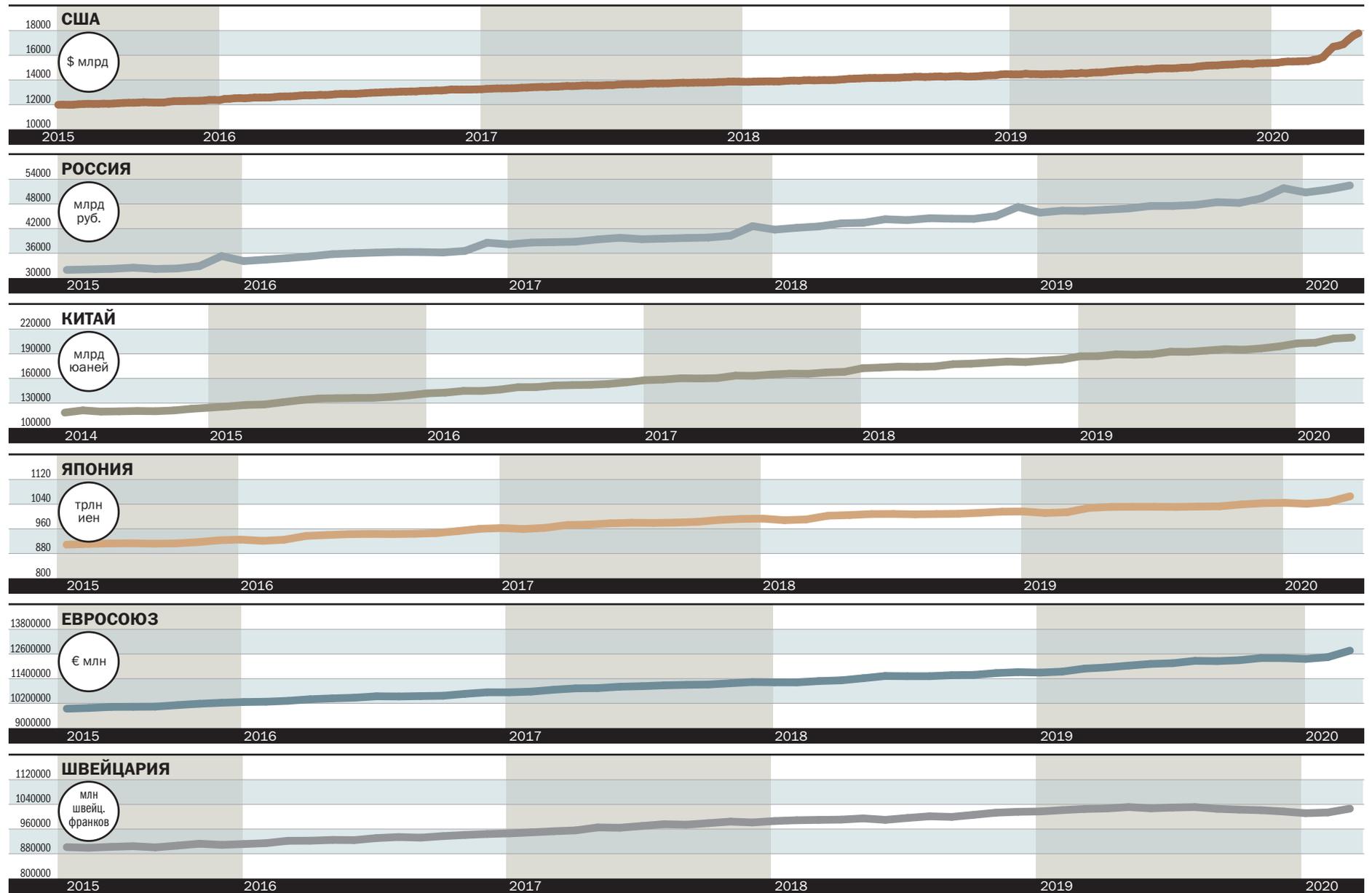
Банкир ирландского происхождения Ричард Кантильон, автор «Эссе о природе торговли» (*Essai sur la nature du commerce en general*) и предшественник Адама Смита, приблизительно в 1730 году открыл причинно-следственный эффект, объясняющий поведение рыночных цен и инфляцию, различая при этом богатство и деньги.

Эффект Кантильона заключается в том, что инфляция возникает постепенно в разных сегментах рынка. Денежная эмиссия центральных банков никогда не приводит к равномерному распределению денег между экономическими субъектами и агентами. У кого-то вновь напечатанные деньги появляются раньше, у кого-то — позже.

Те, кто получил деньги раньше других, получают преимущества и возможности их использования до момента повышения цен из-за прироста денежной массы. К остальным участникам экономических отношений эти новые эмиссионные деньги дойдут уже после того, как цены начнут расти. Поскольку интересы у экономических субъектов и посредников разные, цены поднимаются неравномерно. Эмиссия большого количества дешевых денег не означает, что спрос на все будет увеличиваться синхронно. Одни активы и товары растут в цене быстрее, чем другие.

Именно это явление мы сейчас наблюдаем на мировых финансовых рынках. Там происходит инфляция активов — акции и облигации растут в цене, быстро восстанавливаясь после обвала рынков в первом квартале 2020 года, потому что новые эмиссионные деньги достались в основном финансовым агентам, фондам и банкам. И эйфория, царящая на фондовых площадках, никак не соответствует ужасающему состоянию мировой экономики.

Эти новые деньги либо опять стортят в огне очередного финансового кризиса, и центробанкам придется срочно «допечатывать» новые десятки триллионов, либо будут перетекать в реальную экономику, не способную пока производить товары и услуги в прежних докоронакризисных объемах, и это начнет вызывать рост цен, переходящий в очевидную и, скорее всего, в неуправляемую инфляцию.



*НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ В ОБРАЩЕНИИ (МОНЕТЫ, БАНКНОТЫ) + ЧЕКИ, ВКЛАДЫ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ (В ТОМ ЧИСЛЕ БАНКОВСКИЕ ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ), ОСТАТКИ СРЕДСТВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ НА РАСЧЕТНЫХ СЧЕТАХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ТЕКУЩИХ И ИНЫХ СЧЕТАХ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ, НЕФИНАНСОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ + СРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ.

Бифляция

Инфляция неравномерна по всем активам, товарам и услугам и зависит от различий на рынках, а также от того, где вновь созданные деньги и кредит входят в экономику.

Поскольку эффект Кантильона уже проявился на финансовых рынках, можно смело делать предположения, что мир сейчас находится в состоянии бифляции, когда инфляционные и дефляционные процессы идут в мировой экономике одновременно. Как правило, бифляция возникает в том случае, если для оживления стагнирующей экономики применяются монетарные стимулы.

Именно сейчас можно в реальном времени наблюдать, как деньги, добавленные в экономику через кредитование и покупку активов центральными банками, появляются в определенных странах и сегментах экономики, но не на всех рынках одновременно. Процессы начинают растягиваться во времени и в региональных пространствах, что будет искажать восприятие проблемы. Разрушающаяся глобализация, с одной стороны, еще связывает большинство стран и рынков, но рвущиеся товарные и производственные цепочки и сокращающиеся трансгра-

ничные потоки капитала вносят хаос в мировые экономические процессы, создавая в одних странах дефляцию, а в других — скрытую пока инфляцию. Инфляция в ряде стран может возникнуть в результате сбоя в цепочке поставок, приводящих к дефициту, при одновременной денежной эмиссии, призванной помочь экономике.

Людвиг фон Мизес, один из столпов австрийской школы экономики и основатель философии либертарианства, подчеркивал, что инфляция обязательно последует, если будет происходить увеличение количества денег, которое не компенсируется соответствующим экономическим ростом и увеличением потребности в деньгах.

Признаком роста инфляционных ожиданий является восходящий тренд в котировках золота, которые обновляют многолетние максимумы из-за экспансионистской политики центральных банков и бегства инвесторов от риска.

Долговой фактор

Но пока существенным фактором сдерживания инфляции является замедление скорости обращения денег, которая имеет тенденцию снижаться по мере роста уровня долга. А долги

в мире растут беспрецедентными темпами. Общий размер глобального долга на начало 2020 года составлял \$253 трлн (322% глобального ВВП), на долю развитых государств приходилось \$180 трлн совокупного долга, у развивающихся — \$73 трлн. К концу первого квартала объем долга превысил отметку \$257 трлн.

По оценкам The Institute of International Finance, общий долг правительства, компаний и граждан составляет 327% ВВП, в Европе — 388% ВВП, в Китае — 310%, в Японии — 540%.

Такой уровень долга приводит к значительному падению скорости движения денег, что резко снижает эффективность денежно-кредитной политики, и продолжается это уже больше десяти лет.

Более высокий уровень долга, особенно долга в непроизводительной сфере, который не генерирует стабильный поток доходов, приводит к дефляции, а не к инфляции в экономике.

Перспективы

Кризис этот нетипичный, и на этот раз все может оказаться иначе, чем в 2008, 1998 или 1987 годах. Пока самые значительные инфляционные риски лежат в области фискальной и монетар-

ной реакции на продолжающийся кризис. Если нынешних беспрецедентных стимулов для выхода мировой экономики окажется недостаточно, вторая, еще более мощная волна кризиса не заставит себя ждать. Реакцией станет новая фискальная и монетарная политика, которая, скорее всего, сведется к прямому печатанию денег, потому что все остальные стимулы будут исчерпаны, что и вызовет «инфляционную спираль».

Увеличение расходов путем роста долга — процесс не бесконечный. Дилемма центробанков — «проблема ликвидности или проблема платежеспособности», по всей вероятности, будет решаться в пользу ликвидности, выкупа долгов и национализации компаний, попавших в катастрофические ситуации. Для этих целей рост денежной массы должен оставаться повышенным, иначе все быстро выйдет из-под контроля.

Таким образом, складывающаяся сейчас ситуация глобальной дефляции в обозримом будущем сменится несинхронными всплесками инфляции, переходящими от региона к региону, а затем и последующими реальными экономическими потрясениями уже глобального характера ●

БИТКОЙН ПЕРЕЖИЛ ХАЛВИНГ

КУРС САМОЙ ИЗВЕСТНОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ ПОДНЯЛСЯ ДО \$10 ТЫС.

В мае стоимость биткойна вернулась к уровню \$10 тыс., подорожав с середины марта в два с половиной раза. «Бычья» игра велась инвесторами в ожидании халвинга биткойна, а также на фоне масштабных монетарных стимулов от центральных банков и возобновления работ Китая по запуску собственной криптовалюты.



В мае на рынке цифровых валют произошло событие, о котором говорили на рынке с самого начала года, — халвинг (halving — с англ. «уполовинивание») биткойна. Это процедура двукратного сокращения награды майнера за очередной добытый блок (с 12 до 6 монет BTC) и одновременно такое же сокращение мировой «добычи» валюты. Процедура происходит каждые 210 тыс. выработанных блоков — такой алгоритм зашит в коде его создателем Сатоши Накамото. Происходит он примерно каждые четыре года. Предыдущий халвинг биткойна состоялся 9 июля 2016 года, тогда один BTC оценивался в \$658.

Этот процесс защищает экосистему биткойна от чрезмерной инфляции и позволяет сохранять дефицит самого популярного криптоактива. По словам начальника аналитического департамента Aurora Blockchain Capital Олега Абелева, при снижении вознаграждения майнеров желающих дальше майнить монету становится меньше, что, с одной стороны, ведет к продлению эмиссии монет, а с другой — к дефициту предложения. «Количество монет будет не так быстро расти, соответственно, на них будет расти спрос, ну и, соответственно, будет расти цена биткойна», — отмечает Олег Абелев.

Два крупнейших биткойн-пузыря в 2013 и 2017 годах раздувались после халвингов 2012 и 2016 годов, отмечает управляющий партнер EXANTE Алексей Кириенко. Поэтому неудивительно, что международные инвесторы заранее начали закладывать в котировки криптовалюты грядущие изменения. С середины марта по первую декаду марта курс биткойна вырос в два с половиной раза и в первой декаде мая приблизился к уровню \$10 тыс.

Помимо халвинга на крипторынок сейчас сильно влияют и другие факторы: смягчение денежно-кредитной политики мировых ЦБ, сворачивание блокчейн-платформы Telegram Open Network (TON). 12 мая основатель мессенджера Telegram Павел Дуров сообщил о закрытии TON с собственной криптовалютой Gram. По словам Олега Абелева, реализация проекта с собственной платежной системой, получив разрешение на функционирование, стала бы сильным конкурен-

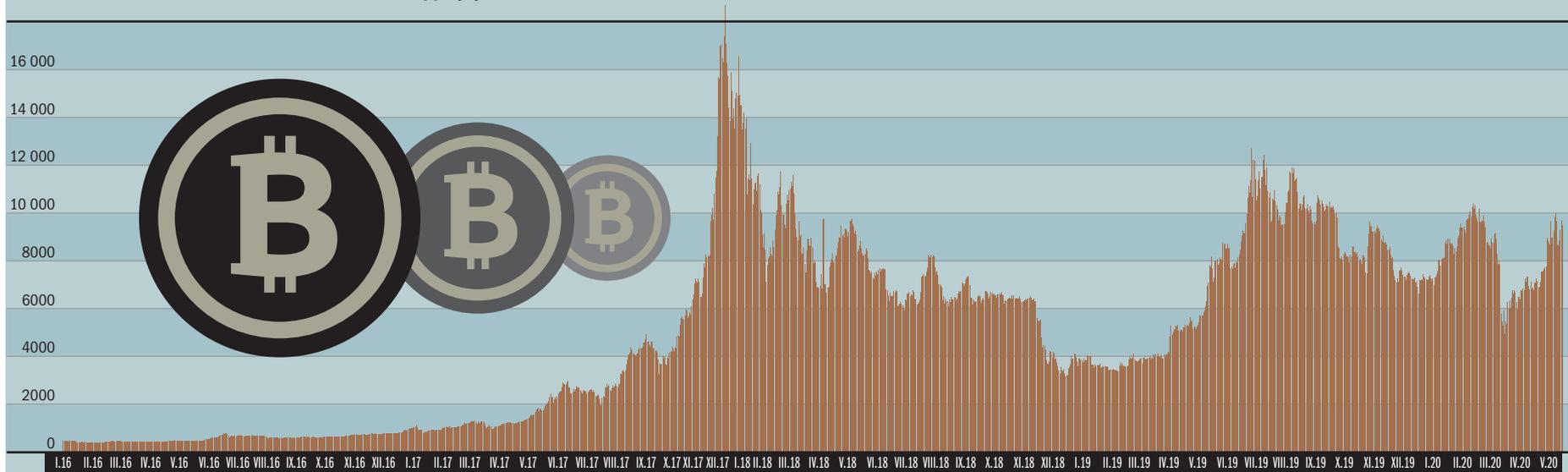
том ФРС, которая эмитирует доллары. Поэтому неудивительно, что американские власти заблокировали его реализацию. «Эта история показала, насколько критически важна для криптовалют децентрализация. Биткойн, несмотря на неприязнь правительств по всему миру, сумел стать биржевым инструментом и активом в портфеле крупнейших инвесторов», — считает Алексей Кириенко.

В ближайшие недели инвесторы будут следить за запуском китайской криптовалюты, работа над которой активизировалась на фоне рисков введения санкций со стороны США. В начале мая сенатор Линдси Грэм представил Конгрессу закон «Об ответственности COVID-19», который разрешает президенту вводить санкции в отношении Китая, если тот не будет сотрудничать и не представит полный отчет о событиях, приведших к вспышке COVID-19. Собственная криптовалюта может стать аргументом в случае очередного витка торговой войны с США. «Большое значение для рынка будет иметь то, в какой степени криптоюань будет настоящей криптовалютой. Если он будет работать на публичном блокчейне с независимой верификацией, где нельзя остановить транзакцию или заморозить какой-либо адрес, то это станет настоящим прорывом. В этом случае и другие центробанки могут последовать примеру Китая. Однако высока вероятность, что чиновники останутся чиновниками и сделают нежизнеспособную подделку», — считает Алексей Кириенко ●

ТЕКСТ Иван Евишкин

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОЙНА С 2016 ГОДА (\$)

Источник: Reuters.



ИНВЕСТОРЫ СОКРАТИЛИ РИСКИ

ФОНДЫ АКЦИЙ ДЕМОНСТРИРУЮТ ОТТОК СРЕДСТВ

В мае международные инвесторы вывели из фондов акций более \$36 млрд. Основной отток инвестиций пришелся на фонды развивающихся стран, которые лишились более \$20 млрд, но и фонды развитых стран не остались в стороне, потеряв \$15 млрд. Инвесторы фиксируют прибыль по восстановившим свою стоимость активам из-за опасений спада мировой экономики.



В мае произошла вторая за весну волна распродаж рискованных активов. По оценкам «Денег», основанным на данных Bank of America (учитывает данные Emerging Portfolio Fund Research; EPFR), за четыре недели, закончившиеся 13 мая, клиенты всех фондов акций забрали \$36,4 млрд. Этот результат втрое больше притока, зафиксированного месяцем ранее. При этом основной отток средств пришелся на биржевые индексные фонды — ETF. За минувший месяц фонды этой категории потеряли почти \$27 млрд, тогда как в апреле отмечался приток на уровне \$11,4 млрд.

Дружное бегство инвесторов

Региональные предпочтения международных инвесторов претерпели заметные изменения. Как и в апреле, наиболее негативно инвесторы смотрели на фонды развивающихся стран. По данным EPFR, в мае фонды, ориентированные на emerging markets, потеряли почти \$20 млрд, что в пять раз больше оттока, зафиксированного месяцем ранее. Столь стремительно международные инвесторы не сокращали вложения на рынках развивающихся стран девять месяцев. В августе прошлого года рынки были обеспокоены торговым противостоянием между США и Китаем. В итоге за месяц оттоки из фондов развивающихся стран составили более \$20 млрд.

Распродажа велась и на рынках развитых стран. По данным EPFR, в мае клиенты фондов developed markets забрали более \$15 млрд, что сопоставимо с притоком месяцем ранее. Наиболее активно инвесторы выводили деньги из американских фондов: по данным EPFR, из фондов США забрали около \$14,4 млрд — в полтора раза больше притока в апреле. Отток из европейских фондов вырос с \$283 млн до \$6,7 млрд.

ТЕКСТ Иван Евишкин
ФОТО Getty Images

Лишь фонды Японии смогли не только удержать инвестиции, но и привлечь новые. По оценкам «Денег», в мае клиенты таких фондов вложили почти \$7 млрд против \$6 млрд месяцем ранее. По словам партнера FP Wealth Solutions Алексея Дебелова, Япония является наименее пострадавшей из развитых рынков, к тому же она технологически связана с уже выходящими из рецессии Китаем, Кореей и Тайванем. «Банк Японии задолго до кризиса начал скупать акции японских компаний как меру монетарного стимулирования экономики и поддержки стоимости сбережений пенсионных фондов», — отмечает господин Дебелов.

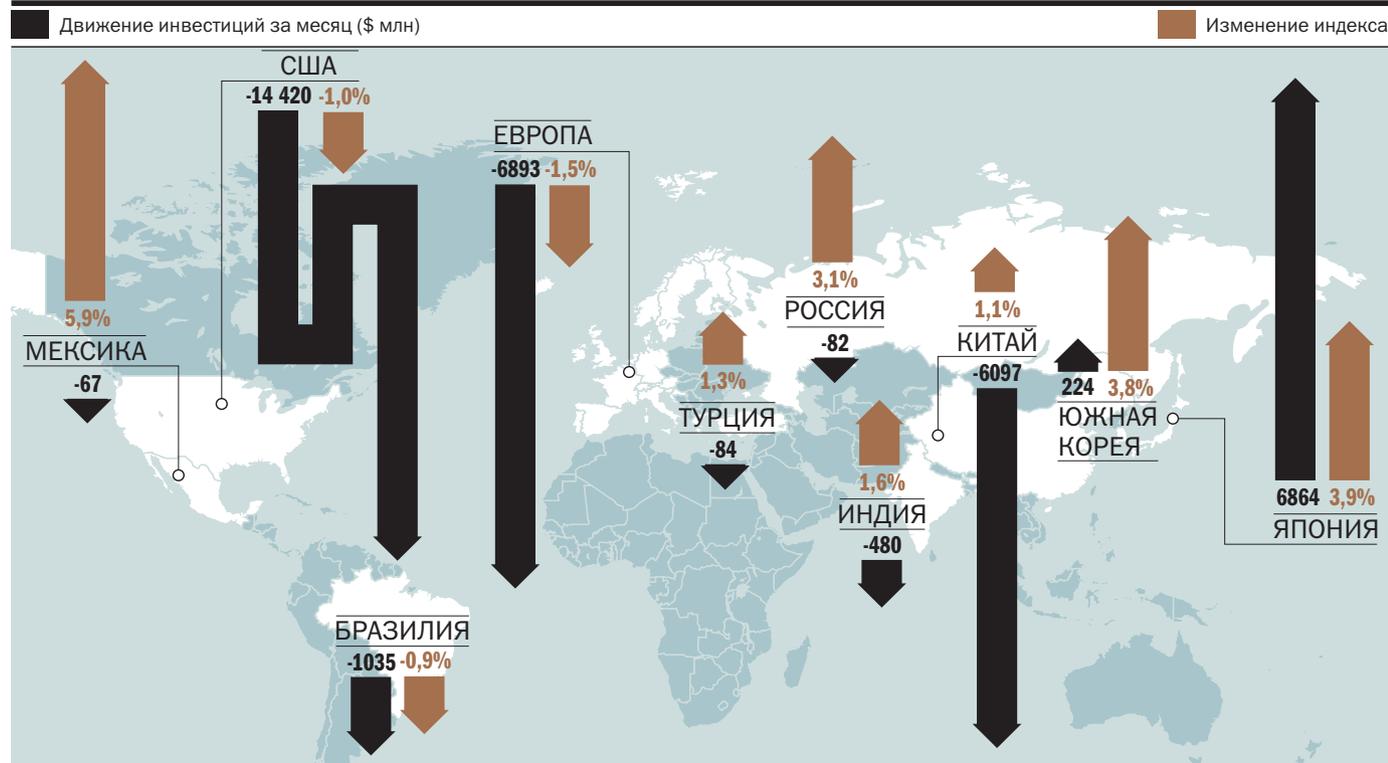
Фиксация прибыли

Распродажа на рынке носит технический характер. За неполные два месяца благодаря масштабной финансовой поддержке со стороны центробанков ведущих стран фондовые индексы восстановили значительную часть своих потерь. Так, индекс S&P 500 отыграл 80% мартовского падения, а индекс MSCI EM — более 60%. После такого роста на рынке появилось множество желающих зафиксировать полученную прибыль. Это подтверждается структурой продаж: основной отток пришелся на индексные фонды.

Желание зафиксировать прибыль усиливается на фоне слабых макроэкономических данных, выходящих по различным странам. В частности, Министерство труда США сообщило в мае, что безработица в стране в апреле выросла до рекордных 14,7%, то есть 20,5 млн человек потеряли работу за месяц. При этом ВВП в период с апреля по июнь может сократиться сразу на 42,8%, свидетельствуют оценки Федерального резервного банка Атланты. «Поступающие макроэкономические данные уже дают более печальную картину экономики (по GDPNow ФРБ Атланты падение

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.





GETTY IMAGES

российским эмитентам. По индексу Московской биржи она составляла 7,7% — лучший результат не только среди развитых стран, но и развивающихся. Аналитики не ждут существенных изменений в дивидендной политике российских компаний и по итогам 2020 года, в отличие от многих зарубежных компаний. «Поддержку рынку могут оказать рост цен на нефть и начало сезона дивидендных выплат, но, к сожалению, внешние факторы оказывают сильное влияние на российский рынок», — отмечает Дмитрий Хомяков.

Перспективы

Относительно перспектив ближайших месяцев участники рынка высказываются осторожно. Управляющий активами УК «Система Капитал» Константин Асатуров ожидает в ближайшей перспективе умеренно позитивной динамики от рынков, включая российский, но предупреждает о рисках и высоком уровне неопределенности. «Мы считаем, что следует сохранять

ренно, как быстро ситуация улучшится», — отмечает Равиль Юсипов.

В таких условиях большое значение для рынка будут иметь дальнейшие шаги ведущих финансовых регуляторов. В частности, участники рынка не исключают, что ФРС США по примеру ЕЦБ может впервые в истории опустить ключевую ставку ниже нуля к декабрю текущего года. Об этом свидетельствуют фьючерсы на ставку по федеральным фондам. Правда, как отмечает Валерий Вайсберг, американская экономика, вероятно, не сможет принять новые стимулы, так как за простым персоналом в крупном бизнесе могут последовать увольнения, да и второй пакет помощи малым и средним предприятиям по-прежнему не выбран полностью. «В Европе основным событием станет панъевропейский пакет помощи, но он придет не ранее июня, развивающимся рынкам остается надеяться на МВФ и Всемирный банк. Фактически на первый план выходят не бюджетный или монетарный аспект, а иные виды зако-

«Отскок цен на нефть до \$30 стабилизировал ситуацию на российском рынке акций, что очень важно для рынка»

ВВП США во втором квартале оценивается в 34,9%). В целом рассинхронизация отдельных отраслей и экономик, в том числе в связи с неравномерным распределением фискальных и монетарных стимулов, обещает весьма медленное восстановление и не оставляет потенциала для дальнейшего роста рынков», — отмечает директор аналитического департамента ГК «Регион» Валерий Вайсберг.

Нефтяной придачок

Не удержались в стороне от общего тренда и российские фонды, но оттоки выглядят символическими. По данным EPR, чистый отток инвестиций из фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российские акции, за минувший месяц составил только \$82 млн. Это вдвое меньше притока, зафиксированного месяцем ранее и минимальный результат среди фондов других стран БРИК. Наиболее сильные оттоки были зафиксированы из фондов

Китая и Бразилии, которые потеряли соответственно \$6,1 млрд и \$1 млрд. Из фондов Индии инвесторы вывели \$480 млн.

Устойчивость российского рынка связана с восстановлением цен на нефть, произошедшим в мае. По данным агентства Reuters, котировки ближайшего фьючерса на нефть Brent более полумесяца удерживаются выше уровня \$30 за баррель. На спот-рынке североморская нефть также поднялась выше психологически важного уровня. Стоимость российской нефти Urals подорожала до \$31 за баррель. С начала мая цены европейского сорта нефти выросли на 60–100%, а с середины марта — почти в пять раз. «Отскок цен на нефть до \$30 стабилизировал ситуацию на российском рынке акций, что очень важно для рынка», — считает начальник отдела доверительного управления «КСП Капитал УА» Дмитрий Хомяков.

Кроме того, инвесторы ожидают дивидендных выплат по итогам года по

осторожностью в среднесрочной перспективе: потенциальное появление второй волны пандемии осенью, дальнейший ход взаимоотношений США и Китая, а также предстоящие во втором полугодии президентские выборы в Штатах могут удержать рынки от роста», — отмечает господин Асатуров.

Дополнительное беспокойство у инвесторов вызывает ситуация, складывающаяся на американском долговом рынке. По словам заместителя гендиректора — руководителя УК ТФГ Равиля Юсипова, на американском долговом рынке все готовятся, наверное, к самой большой волне банкротств, реструктуризации долгов и снижения рейтингов. «Банковские системы готовятся к написанию громадного количества долгов не только в нефтегазовой отрасли, но и в ритейле, недвижимости. Многие компании отказываются от дивидендов в ожидании падения прибылей, и никто не может сказать уве-

нотворчества, содействующие перестройке бизнес-моделей, в частности на пассажирском транспорте, в общественном питании, секторе коммерческой недвижимости», — отмечает господин Вайсберг.

Для российского рынка большое значение будут иметь политика ЦБ РФ и реализация мер поддержки населения. По словам Константина Асатурова, в случае дальнейшего снижения ставки в июне стоит ожидать меньшей поддержки для рубля из-за сужения процентного спреда. Это поддержит интерес к бумагам сырьевых компаний, которые традиционно выигрывают от слабости российской валюты. «Важный эффект будут иметь реализация уже объявленных мер поддержки населения, а также новые потенциальные шаги российского правительства в этом отношении. Скорее всего, это будет иметь одно из ключевых влияний на динамику потребительского спроса во втором полугодии», — считает господин Асатуров ●

ПЕРЕВОД НА ЛИЧНОСТИ

КАК КОМПАНИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ БОРЮТСЯ С ПАНДЕМИЕЙ



С самого начала эпидемии коронавируса российский крупный бизнес запустил программы помощи населению за свой счет. Направления благотворительности условно можно разделить на три группы: помощь сотрудникам собственных предприятий, помощь регионам присутствия своих компаний (причем как в России, так и за ее пределами), поддержка специализированных фондов по борьбе с распространением коронавируса либо целевые пожертвования на федеральном уровне.

Поддержку сотрудникам владельцы крупных холдингов чаще оказывают не от своего имени, а через бюджеты самих предприятий. Часть помощи — прямые надбавки к окладу. Так, «Металлоинвест», «Северсталь» и другие компании выплатили своим сотрудникам по 10 тыс. руб. одновременно. «Газпром» премировал вахтовиков 20-процентной надбавкой, «Россети» на 30% повысили оклад сотрудникам, обеспечивающим непрерывность энергоснабжения, АвтоВАЗ премировал сотрудников, работавших в нерабочие недели в начале апреля, на 10 млн руб. в совокупности, список можно продолжить.

Помощь регионам

Значительную часть поддержки российские бизнесмены и предприятия направляют на помощь регионам своего присутствия. «Металлоинвест» выделил средства на масштабную программу поддержки регионального здравоохранения для борьбы с коронавирусом. Компания закупит оборудование для медицинских учреждений Белгородской, Курской и Оренбургской областей более чем на 1,8 млрд руб.

В рамках программы клиники городов присутствия компании «Металлоинвест» и региональные центры будут оснащены высокотехнологичным медицинским оборудованием (компьютерными томографами, аппаратами искусственной вентиляции легких, газоанализаторами крови, кислородными концентраторами и др.). Приобретаются диагностические лаборатории для обследований на COVID-19, дополнительные средства индивидуальной защиты и дезинфекции для медицинского персонала.

«Металлоинвест» также профинансирует ремонт больниц в регионах присутствия в целях установки нового оборудования и развертывания дополнительного коечного фонда для приема пациентов с коронавирусной инфекцией.

«Северсталь» передала медработникам Череповца, работающим с пациентами с коронавирусной инфекцией, более 35 тыс. единиц СИЗ на 68 млн руб. «РусГидро» предоставило регионам присутствия на закупку медоборудования и СИЗ 110 млн руб.

НЛМК через своего партнера — фонд «Милосердие» — выделит 500 млн руб. для поддержки Липецкой, Белгородской, Калужской, Свердловской областей и Алтайского края пропорционально масштабу присутствия. По запросу Липецкой области уже закуплено 30 аппаратов искусственной вентиляции легких (ИВЛ), 10 тыс. противоэпидемических костюмов, концентраторы кислорода, бронхоскопы и другое оборудование.

ГМК «Норильский никель» выделила 10,5 млрд руб. на меры по борьбе с COVID-2019 и обеспечение социальной стабильности в регионах своего присутствия. Также компания бесплатно предоставит СИЗ организациям малого и среднего бизнеса Норильска и Кольского полуострова. А ГК «Ренова» Виктора Вексельберга выкупила первые 50 тыс. наборов реагентов для экспресс-тестов на коронавирус, произведенные в «Сколково», для отправки в регионы своей деятельности.

Совладелец «Русала» и En+ Олег Дерипаска из своих средств профинансировал строительство специализированных инфекционных больниц в Братске, Тайшете и Шелехове в общей сложности на 160 мест. Президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов выделил 50 млн руб. из личных средств на приобретение аппаратов ИВЛ,



мониторов пациента, электрокардиографов и прочего оборудования для центральной районной больницы Усинска. Основным владельцем ММК Виктор Рашников выделил на помощь жителям Магнитогорска, в том числе на закупку оборудования для больниц, 500 млн руб.

При этом помощь оказывается не только регионам РФ, но и зарубежным странам, в которых присутствует бизнес компании либо которые являются родными странами бизнесменов. Так, основатель USM Алишер Усманов направил \$25 млн в фонд «Милосердие и здоровье» при Минздраве Узбекистана для борьбы с коронавирусом и оказал материальную помощь узбекским гражданам в России, оказавшимся в затруднительном положении в связи с введением карантинных и ограничительных мер. По данным журнала Forbes, господин Усманов занял первое место по личному вкладу в борьбу с пандемией среди россиян, а по подсчетам немецкого издания IntelliNews, он также вошел в тройку крупнейших доноров в мире.

В тот же фонд средства перечислил и ЛУКОЙЛ. «Газпром нефть» пожертвовала топливо со своих сербских НПЗ службам здравоохранения и полиции в Сербии.

ТЕКСТ **Наталья Семашко, Евгений Хвостик**

ФОТО **Игорь Иванко, Гавриил Григоров/ТАСС**



ИГОРЬ ИВАННО



«НЕВОЗМОЖНО УПРАВЛЯТЬ СИТУАЦИЕЙ, ИСПОЛЬЗУЯ ПРИВЫЧНЫЕ МЕТОДЫ»

Об опыте работы крупной промышленной группы в условиях коронавируса и поддержке сотрудников и населения — генеральный директор компании «ЕвроХим» **Игорь Нечаяев**.

— Какие меры поддержки вы оказываете людям в условиях распространения коронавируса?

— Прежде всего нами были приняты все необходимые меры для защиты работников наших предприятий и обеспечения непрерывности технологических производственных процессов. На всех предприятиях приобретены необходимые средства защиты, начата постоянная дезинфекция помещений и транспортных средств. Были организованы отдельные автобусные маршруты для доставки сотрудников от мест проживания на работу и обратно, корпоративный транспорт, доставляющий сотрудников на предприятия, обрабатывается дезинфицирующим средством перед каждым рейсом. Перед началом каждого рейса у всех сотрудников измеряется температура. В столовых всех наших предприятий установлены устройства для дезинфекции воздуха и бесконтактные диспенсеры для очистки рук. Питание тех, кто находится на рабочем месте, по возможности осуществляется доставкой обедов на рабочие места в специальных ланч-боксах, а все сотрудники столовых работают в перчатках и масках. Сотрудники, не занятые в обеспечении деятельности производств непрерывного цикла, и все сотрудники старше 65 лет переведены на удаленную работу.

С первых же дней эпидемии нам стало ясно, что в этих условиях невозможно эффективно управлять ситуацией, используя привычные методы управления. В первую очередь стали очень важны регулярные коммуникации топ-менеджмента компании с главами городов и районов, где находятся наши предприятия, с представителями региональных властей. Поэтому уже в конце марта в нашей компании мы создали оперативный штаб по противодействию эпидемии коронавируса, призванный решать проблемы на местах и координировать нашу совместную с муниципалитетами работу.

— А если говорить о людях, не входящих непосредственно в штат ваших предприятий?

— Помощь жителям тех городов, где находятся наши комбинаты и заводы, — наша новая и главная на сегодняшний день задача. Сейчас, когда в небольших городах приостановлена деятельность многих организаций, учреждений и малого бизнеса, материальное положение местных жителей заметно ухудшилось, «ЕвроХим» идет навстречу пожеланиям муниципалитетов о поддержке таких граждан. И степень востребованности того или иного аспекта помощи нам как раз и помогает определить постоянное взаимодействие штаба компании с муниципалитетами. Исходя из этого и помощь бывает различной: в городе Ковдор Мурманской области по просьбе районных властей мы приобрели специальный автомобиль на базе КамАЗа, который будет чистить, мыть и дезинфицировать улицы города. Наше предприятие «Новомосковский хлор» в Тульской области передало различным учреждениям региона тонну гипохлорита натрия, признанного ВОЗ эффективным дезинфицирующим средством в период эпидемии коронавируса. В том же Новомосковске городской больнице передается то оборудование, о потребности в котором нам сообщили местные медики. Помощь действительно должна быть актуальной и по-настоящему востребованной.

Новым направлением в нашей работе стала и организация молодежного движения волонтеров предприятий компании. Мы наладили взаимодействие нашего добровольческого движения #МыВместеЕвроХим с участниками Всероссийской акции взаимопомощи. Теперь активисты совместно работают, оказывая поддержку пожилым, маломобильным гражданам и медицинским учреждениям. В Котельниково Волгоградской области и Невинномысске, что на Ставрополье, наши волонтеры уже доставили в медицинские и жилищно-коммунальные учреждения 100 тыс. перчаток и масок, закрытых очков, одноразовых халатов и фартуков, а также респираторы, костюмы и дезинфицирующие средства.

Фонды и продукты

Помощь оказывается не только на региональном, но и на федеральном уровне.

Значительная часть помощи идет через государственные и региональные фонды. Акционеры USM Алишера Усманова направили 2 млрд руб. российскому оперативному штабу по борьбе с распространением коронавируса. Штаб получит 1 млрд руб. и от акционеров «Альфа-груп» Михаила Фридмана, Германа Хана, Алексея Кузьмичева и Петра Авена.

«Полус» и Фонд развития Дальнего Востока и Арктики (ФРДВ) сформировали спецфонд целевым объемом в 1 млрд руб. Первый транш в 250 млн руб. планируется потратить на закупку СИЗ и медоборудования для Магаданской области и Якутии, где работает «Полус», а также для других регионов ДФО. «РусГидро» перечислило 50 млн руб. в ФРДВ на централизованную поставку медицинских средств и оборудования в дальневосточные регионы.

Бизнесмены передают и целевые пожертвования медучреждениям. Так, вице-президент ЛУКОЙЛа и владелец «Спартака» Леонид Федун, который сам позднее был госпитализирован с коронавирусом, пожертвовал 10 млн руб. на покупку СИЗ для врачей Центра хирургии им. А. В. Вишневого в Москве, братья Ро-

тенберг пожертвовали 50 млн руб. Боткинской больнице в Петербурге. Владелец «Волга Групп» Геннадий Тимченко направил более 1,3 млрд руб. на закупку аппаратов ИВЛ, СИЗ и другого медоборудования.

Помощь бизнесменов в разгар пандемии чаще связана с медициной, но не всегда. Благотворительный фонд Владимира Потанина выделит 1 млрд руб. музеям и НКО, помогающим социально незащищенным людям.

Часто предприниматели и их компании используют для помощи в борьбе с коронавирусом имеющиеся у них активы. Так, совладелец группы «Сафмар» Михаил Гучериев предложил мэру Москвы Сергею Собянину использовать его гостиницы под размещение временных госпиталей или другие нужды столицы. Группе принадлежит, в частности, «Marrriott Тверская», «InterContinental Тверская», «Националь», «Hilton Ленинградская» и другие гостиницы.

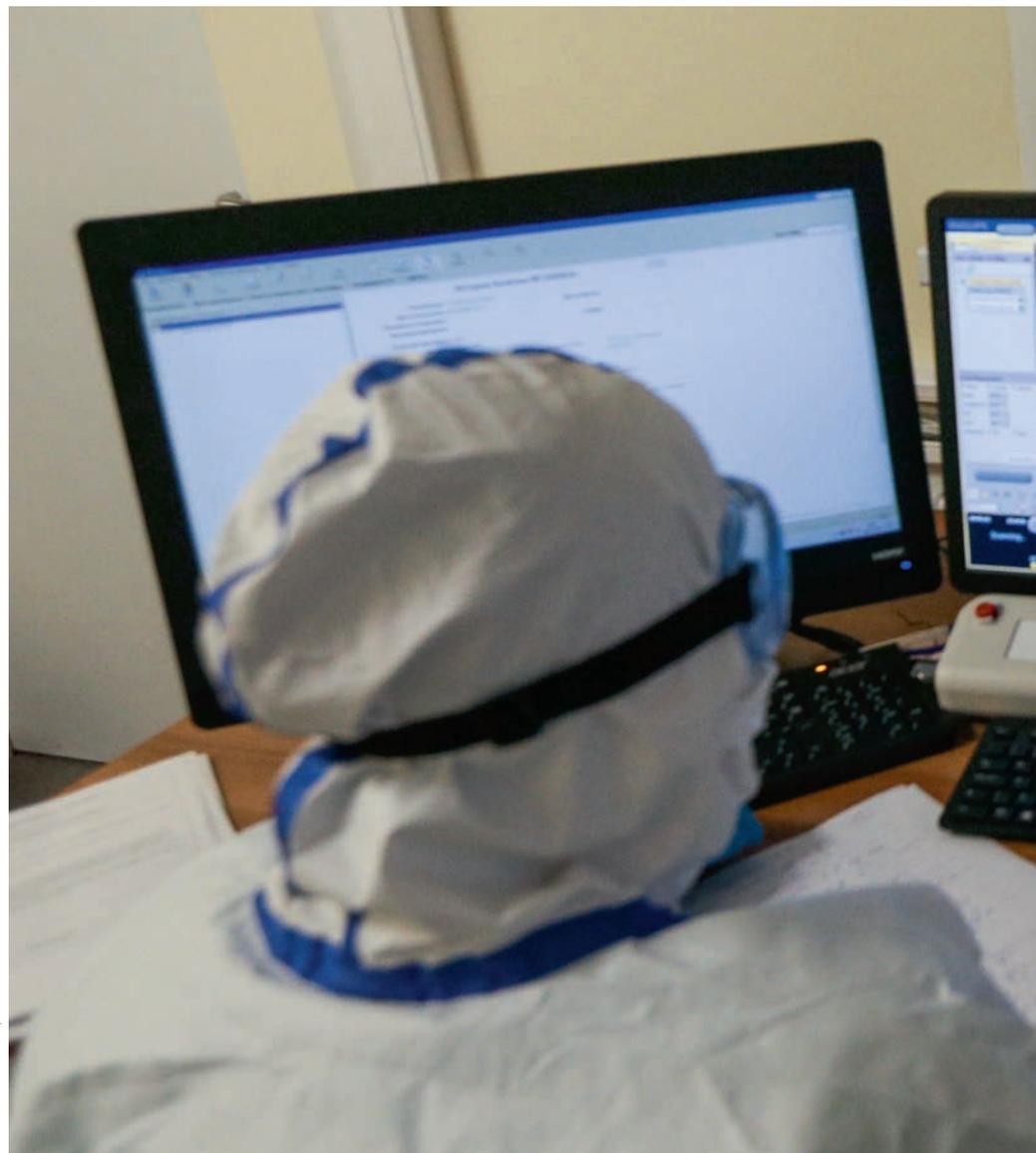
ОАО РЖД, располагая крупной сетью собственных клиник (объединены в сеть «РЖД-Медицина»), входящих в национальную систему здравоохранения, также принимает участие в реализации карантинных мер. С апреля в Москве в ЦКБ «РЖД-Медицина» и в двух стационарах клинической больницы «РЖД-

Медицина» имени Н. А. Семашко для обследования и лечения пациентов с подозрением на коронавирусную инфекцию в общей сложности было перепрофилировано 1190 коек. Также была подготовлена под работу с COVID-19 клиническая больница «РЖД-Медицина» в Воронеже. В региональных учреждениях сети часть мощностей, например клинические больницы «РЖД-Медицина» в Екатеринбурге и Астрахани, была переведена на прием населения регионов по общесоматическим заболеваниям из стационаров, перепрофилированных под лечение больных COVID-19.

«Яндекс.Такси» сформировал парк для бесплатной перевозки врачей на место работы и домой, доставки лекарств, продуктов и тестов на коронавирус. Gett бесплатно перевозит сотрудников детских хосписов, «Ситимобил» — доноров плазмы, переболевших коронавирусом. Dove выделила инфекционным больницам свои товары на 9 млн руб., Procter & Gamble пере-

дает 15 тыс. врачей и пациентов гигиенические наборы первой необходимости, Paulig и MacCoffee бесплатно доставляют кофе в больницы, H&M передала товары малоимущим семьям и врачам на 25 млн руб. Список предоставляемых безвозмездно продуктов и услуг широк — вплоть до бесплатного выгула собак пострадавших.

Часть пожертвований связана с медицинским бизнесом самих предпринимателей. Так, АФК «Система» Владимира Евтушенкова вкладывает в борьбу с коронавирусом 1 млрд руб., при этом часть этой суммы — это вложения в разворачивание производства тестов и СИЗ (входящая в группу «Система-Биотех» разработала экспресс-тест на коронавирус). Компании и бизнесмены, как правило, объединяют усилия с государством для скорейшего преодоления пандемии и ее последствий, поскольку от этого зависит не только здоровье людей, но и восстановление экономики страны в целом ●



ГАВРИИЛ ГРИГОРОВ / ТАСС

ЗАГРАНИЦА ИМ ПОМОЖЕТ

Билл Гейтс, Джордж Сорос, Марк Цукерберг, Джорджо Армани, Бернар Арно, Опра Уинфри, Джей Зи — вот лишь малая часть известных иностранных бизнесменов и деятелей шоу-бизнеса, перечисливших сотни тысяч и миллионы долларов на борьбу с COVID-19. Некоторые из них не просто перечислили средства в фонды или больницы, но и запустили масштабные программы по координации совместной работы фармацевтических корпораций над вакциной от уханьского вируса.

Человек и пароход

Когда стало известно, что имя Дональда Трампа будет отпечатано на чеках в \$1,2 тыс., которые правительство США рассылает американцам в рамках единоразовой помощи в условиях эпидемии, многие американские СМИ и политики возмутились. Ведь президент раздаст не свои деньги, а лишь распределяет средства налогоплательщиков самим налогоплательщикам. Впрочем, если бы Дональд Трамп, чье личное состояние оценивается в \$2 млрд, не пожертвовал бы для борьбы с вирусом и часть собственных денег, американская общественность вряд ли бы его поняла. В начале марта Дональд Трамп перечислил свою

президентскую зарплату за четвертый квартал 2019 года — общая сумма составила около \$100 тыс. — в Министерство здравоохранения США для борьбы с коронавирусом. Еще во время предвыборной кампании 2016 года Дональд Трамп обещал, что будет перечислять свою президентскую зарплату на нужды того или иного государственного ведомства. Так, с 2016 года несколько сотен тысяч долларов президентской зарплаты уже получили Министерство национальной безопасности, занимающееся строительством пограничной стены с Мексикой, главное управление медицинской службы, которое помимо прочего борется с распространением наркотиков в США, и Национальный институт по борьбе с алкоголизмом. Последняя тема особенно чувствительна для Дональда Трампа — в 1981 году в возрасте 43 лет от алкоголизма умер его старший брат Фред.

Дональд Трамп стал одним из многих американских миллиардеров, пожертвовавших крупную сумму на борьбу с коронавирусом и его последствиями. К настоящему времени самым щедрым является внос основателя и главы Twitter Джека Дорси. В начале апреля он распорядился перечислить \$1 млрд в благотворительный фонд Start Small. Средства перечислены в виде принадлежащих Джеку Дорси ценных бумаг Twitter, а также компании электронных пла-

тейжей Square, которую он в свое время основал. Эта сумма является примерно 28% от всего состояния Джека Дорси. Фонд Start Small занимается поддержкой малого бизнеса и индивидуального предпринимательства в США, а с началом эпидемии запустил программу по оказанию целевой помощи пострадавшим мелким предпринимателям.

Высокие технологии против продвинутого вируса

Помимо основателя Twitter на борьбу с вирусом пожертвовали крупные суммы и многие другие известные представители американской индустрии высоких технологий. Основатель и глава Amazon Джефф Безос выделил \$100 млн из личных средств в пользу благотворительной организации Feeding America, занимающейся закупками и распределением продовольствия среди больных и малоимущих американцев. Кроме того, компания Amazon вложила \$20 млн в разработку облачных систем, которые позволяют быстрее выводить на рынок тесты на COVID-19. Майкл Делл и его жена Сюзан также пожертвовали \$100 млн личных средств на разработку и распространение тестов и вакцины, помощь малому и среднему бизнесу и неправительственным организациям, помогающим медицинским работникам. Компания Майкла Делла выделила \$300 тыс. на закупку медицинского оборудования и защитных средств для больниц

в Китае, а также \$850 тыс. на IT-системы Центра по борьбе с инфекционными заболеваниями в провинции Хубэй, где впервые произошла вспышка COVID-19.

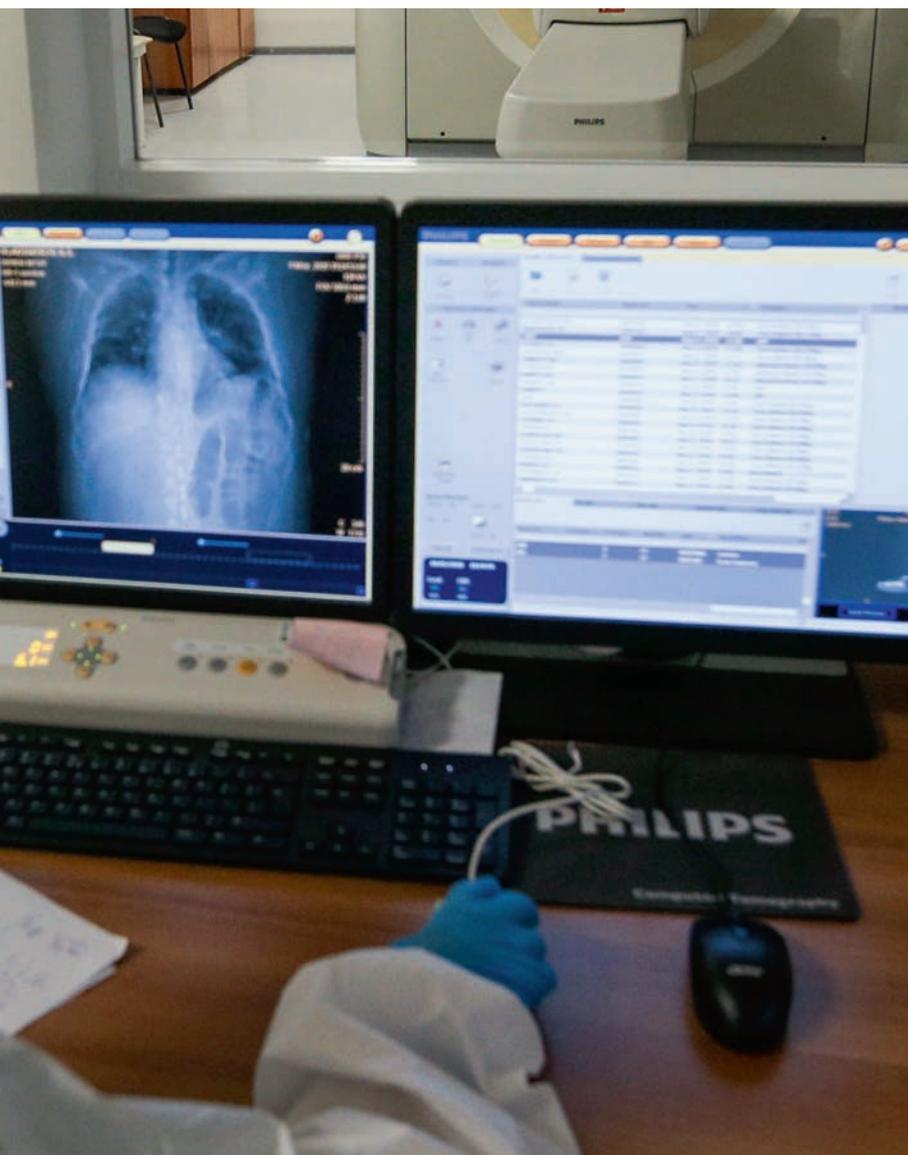
Пожалуй, наиболее системный подход показал создатель самой популярной в мире операционной системы Билл Гейтс. Вместе со своей супругой Мелиндой, которая является соучредителем благотворительного фонда Bill & Melinda Gates Foundation, он создал консорциум COVID-19 Therapeutics Accelerator, выделив для него \$250 млн. В консорциум входит британская благотворительная компания Wellcome, финансовая компания MasterCard, а также фармацевтические компании Novartis, Bristol-Myers Squibb, Eli Lilly, Gilead, GSK, Johnson & Johnson, Merck, Pfizer, Sanofi. Цель консорциума — скорейшая разработка вакцины против коронавируса объединенными усилиями фармацевтов.

Впрочем, крупные пожертвования на борьбу с вирусом выделили не только топ-менеджеры высокотехнологичных корпораций США. Медиамагнат Майкл Блумберг потратил \$74,5 млн на целый ряд программ в США и за их пределами, включая \$40 млн на борьбу с вирусом в бедных развивающихся странах и \$10 млн в Международный фонд спасения, занимающийся материальной помощью людям в районах, переживающих гуманитарную катастрофу. В США господин Блум-

берг выделил \$6 млн в благотворительный фонд, закупающий питание для медицинских работников и пациентов, \$10 млн — на городскую программу Нью-Йорка по борьбе с вирусом, \$8 млн — в специальный фонд под эгидой ВОЗ. Фонд Джорджа Сороса Open Society Foundation пожертвовал \$130 млн, половина из которых будет направлена на поддержку особенно пострадавших от эпидемии районов США, а другая половина — на поддержку жителей Нью-Йорка, который стал одним из эпицентров распространения вируса в стране. Крупные суммы на поддержку населения и борьбу с вирусом выделили не только бизнесмены, но и звезды шоу-бизнеса. Известная телеведущая Опра Уинфри пожертвовала \$10 млн в американские благотворительные фонды, закупающие питание для наиболее малообеспеченных жителей страны, — America's Food Fund и т. п. Известные музыканты Рианна и Джей Зи отдали по \$1 млн каждый в фонды, закупающие медицинские товары, защитное оборудование и продукты питания для американских больниц.

Не Америкой единой

В целом, по подсчетам журнала Forbes, из 2095 миллиардеров, проживающих сейчас в мире, 77 человек уже сообщили о пожертвованиях на борьбу с коронавирусом. Из этих 77 человек 54 миллиардера назвали сумму пожертвований, а 23 не стали



«ПАНДЕМИЮ ВОСПРИНЯЛ КАК ЛИЧНЫЙ ВЫЗОВ»

Генеральный директор и совладелец «Фосагро», президент Российской ассоциации производителей удобрений и сопредседатель координационного совета РСПП по противодействию распространению коронавирусной инфекции **Андрей Гурьев** рассказал «Деньгам» о собственных усилиях по поддержке борьбы с пандемией, действиях бизнеса, координации с федеральным правительством и администрациями регионов.

— Как изменилась работа на предприятиях в условиях коронавируса?

— Мы с начала года стали внимательно следить за ситуацией в Китае, в провинции Хубэй. Там расположены предприятия наших коллег по отрасли — крупнейших китайских производителей удобрений, и именно в этой провинции был основной очаг эпидемии. Поэтому, получив некую временную фору, мы стали заранее продумывать алгоритм действий на случай любого развития ситуации. Главной задачей, которую мы ставили перед собой, была защита здоровья персонала — безусловный приоритет, обеспечение непрерывной и устойчивой работы наших производств.

Подняли российские и советские протоколы по борьбе с коронавирусной инфекцией, оперативно стали обобщать свежий зарубежный опыт от наших партнеров в Европе и Китае. Это та база, от которой все предприятия отталкивались с точки зрения выстраивания регламентов, инструкций, которые сегодня работают на наших предприятиях, позволяют защитить наш трудовой коллектив, включая их семьи, жителей городов присутствия, подрядчиков от коронавируса.

Пандемию воспринял как личный вызов. Я возглавил штаб компании по предотвращению заболеваний коронавирусной инфекцией на наших предприятиях. Помимо руководителей компании и предприятий в него вошли ведущие ученые страны: доктора наук, специалисты в области инфекционных заболеваний, вирусологии, психологии — с обширным научным и практическим опытом. В их числе — бывший главный санитарный врач города Москвы и главный инфекционный врач Министерства здравоохранения России. Аналогичный штаб под моим руководством был создан и в Российской ассоциации производителей удобрений. По моему предложению был создан координационный совет РСПП по противодействию распространению коронавирусной инфекции, который мы возглавляем вместе с президентом РСПП Александром Шохиним.

Вместе с директорами заводов «Фосагро» принимаем активное участие в региональных и городских штабах, где расположены наши производства. Мы усиливаем тот противовирусный щит, который создается властями. Еще в начале марта мы начали планомерно вводить различные уровни режима защитных и профилактических мер на предприятиях компании. Сначала ввели запрет на прием иностранных делегаций, командировки за рубеж, ограничили их по России. После ухудшения эпидемической ситуации в регионах присутствия штаб «Фосагро» по борьбе с распространением коронавируса установил на всех предприятиях особый режим работы. В «Фосагро» на сегодняшний день внедрена полная термометрия всего персонала, задействованного на производстве непрерывного цикла, включая подрядчиков. Остальные работники — более 3,5 тыс. человек — заблаговременно переведены на удаленный режим работы. Проходные обеспечены бесконтактными термометрами, в настоящее время и потоковыми тепловизорами, производится обязательная санобработка въезжающего транспорта с помощью специальных реагентов, безопасных для человека.

В «Фосагро» введен категорический запрет появляться на работе в случае проявления любых признаков ОРВИ. Действует жесткая система контроля исполнения профилактических мероприятий. Разработаны производственные регламенты на случай любого развития эпидемической ситуации, есть схемы резервирования ключевого персонала, занятого в обеспечении работы производств непрерывного цикла. Собрали и выдали более 20 тыс. санитарных наборов для сотрудников предприятия и членов их семей, 25 тыс. упаковок препарата «Гриппферон», который стимулирует иммунитет. Приняли решение выплатить всем сотрудникам премию в размере 20 тыс. руб., направив на эти цели свыше 500 млн руб. Она послужит важной мерой поддержки в условиях пандемии.

— Как вы и ваша компания помогаете регионам в условиях распространения коронавируса? Какие аспекты помощи, на ваш взгляд, сейчас наиболее востребованы?

— Компания традиционно заботится не только о сотрудниках и подрядчиках, но и о жителях регионов ее присутствия. В Кировске мы закрыли принадлежащие нам аэропорт и горнолыжный курорт. Приняли это решение оперативно и заблаговременно — в ущерб бизнесу, в ущерб компании, но это была важнейшая мера профилактики распространения вируса. Закупаем для медицинских учреждений городов присутствия автомобили скорой помощи с ИВЛ, сами аппараты ИВЛ, ПЦР-лаборатории, фильтрующие маски, костюмы инфекционной защиты, кислородные концентраторы. Примем участие в финансировании строительства инфекционной больницы в Саратовской области.

Компания направила в регионы присутствия 1,6 тыс. экспресс-тестов РФПИ и реактивов для проведения тестирования на коронавирус жителей городов присутствия и своих работников. Ожидается поставка дополнительной партии до 10 тыс. российских тест-систем. Общий объем средств, выделенных «Фосагро» на поддержку мер профилактики и борьбы с коронавирусом как внутри компании, так и на усиление традиционной поддержки медицинской и социальной инфраструктуры городов присутствия, на сегодня составляет свыше 1,5 млрд руб.

Полную версию интервью читайте на сайте «Коммерсанта»

этого делать либо объявили о пожертвованиях в виде прямых поставок медицинского или защитного оборудования в больницы, не сообщая объем этих поставок. Среди этих миллиардеров — представители всех частей света.

Одним из первых в Европе откликнулся известный итальянский дизайнер, основатель одноименного модного дома Джорджо Армани. Еще в марте он переоборудовал свои итальянские фабрики на производство медицинских масок и халатов, которые были остро необходимы в больницах Италии, ставшей одним из эпицентров распространения инфекции в Европе. Кроме того, Армани пожертвовал €2 млн личных средств больницам Милана, Рима, Бергамо, Пьяченцы, а также в пользу Управления гражданской обороны Италии. Конкурент Джорджо Армани на модном рынке владелец французского конгломерата LVMH Бернар Арно переоборудовал несколько парфюмерных предприятий своего концерна на выпуск дезинфицирующих препаратов, которые бесплатно рассылались во французские больницы. Концерн LVMH также выделил €5 млн на пошив и рассылку 40 млн медицинских масок и другого защитного оборудования для медицинских учреждений страны.

В Китае, который первым столкнулся с инфекцией, сооснователь и совладелец интернет-гиганта Alibaba Джек Ма еще в первой половине марта выделил из личных средств \$14,4 млн на разработку вакцины от коронавируса. Кроме того, господин Ма закупил 500 тыс. тестов и 1 млн масок для США. Позднее он заку-

пил и отправил несколько крупных партий тестов и медицинских товаров в Италию, а также в страны Африки, Латинской Америки и Азии, наиболее пострадавшие от COVID-19. Еще один азиатский бизнесмен, гонконгский предприниматель Ли Ка Шин, еще в феврале пожертвовал из своего фонда Li Ka Shing Foundation 100 млн гонконгских долларов (\$13 млн) больницам Уханя и других крупных китайских городов, которые тогда боролись со вспышкой инфекции. В целом же, по подсчетам Bloomberg, гонконгское бизнес-сообщество пожертвовало около \$150 млн больницам материкового Китая и на закупки защитных масок и перчаток для жителей наиболее пострадавших районов.

Не остался в стороне и африканский бизнес. В начале апреля египетский бизнесмен Нагиб Савирис пожертвовал 100 млн египетских фунтов (около \$6,3 млн) на поддержку наименее обеспеченных жителей страны и правительственную программу по предупреждению распространения коронавируса. Господин Савирис заявил, что для «оказания помощи египетскому народу» он сотрудничает с государственными и общественными организациями страны. А один из богатейших людей Африки нигерийский бизнесмен Алико Данготе выделил из личных средств 2 млрд нигерийских найр (\$5,2 млн) государственным и частным организациям страны, борющимся с распространением вируса. Кроме того, господин Данготе спонсировал строительство новой инфекционной больницы на 600 мест в одном из крупнейших городов страны Кано.

«ОПЫТ ПРЕЖНИХ КРИЗИСОВ СЕГОДНЯ МАЛОПРИМЕНИМ»

Кого следует поддерживать в период пандемии коронавируса, в чем особенности нынешнего экономического кризиса, как сохранить рабочие места при тотальной самоизоляции, как в этой ситуации ведут себя предприниматели и государство, об этом и многом другом рассказал в интервью «Деньгам» президент ГМК «Норильский никель» Владимир Потанин.



Вы были фактически одним из первых капитанов российского бизнеса, кто обратил внимание на пандемию коронавируса в стране, и пожертвовали сразу 1 млрд руб. НКО на борьбу с ним. Почему эта тема еще тогда вам показалась важной? Почему решили направить средства именно НКО? На какие именно цели они пошли?

— Уже в феврале стало очевидным, что ситуация с новым коронавирусом — это серьезный вызов. То, как развивалась пандемия в других странах, большого оптимизма не вселяло. Для регионов, где расположены наши предприятия — а это преимущественно моногорода, — бесконтрольное распространение эпидемии было бы критично, в том числе с точки зрения обеспечения непрерывности производства. Поэтому в первую очередь мы в «Норникеле» озаботились профилактикой: начали закупку средств индивидуальной защиты для наших сотрудников, дезинфицирующих препаратов, начали доукомплектование городских больниц, закупку дополнительного медицинского оборудования и автомобилей скорой помощи. Словом, старались подойти к проблеме во всеоружии. Причем делали это во взаимодействии с властями: такое партнерство позволяет решать возникающие вопросы быстрее и эффективнее.

Но в России есть люди, нуждающиеся в более специфической помощи. Это пожилые, люди с ограниченными возможностями, одинокие — им тоже нужно помочь пережить кризис. При этом в стране немало некоммерческих организаций, как раз и занимающихся такой системной работой. По ним кризис ударил в первую очередь. Как и по тем НКО, кто работает в сфере культуры. Всем вдруг стало не до них, но их деятельность очень важна для общества. Поэтому я принял решение удвоить бюджет благотворительного фонда, дополнительно выделив 1 млрд руб. Сейчас идут грантовые конкурсы на получение этих средств, объем поступающих заявок очень велик. Первые гранты уже нашли своих получателей, а самый большой конкурс — «Новое измерение» с фондом в 500 млн руб. — объявит победителей до 1 июня. В нем участвуют крупные инфраструктурные организации, занимающиеся адресной помощью. Иными словами, стараюсь помогать тем, кто помогает.

— Как обстоят дела с развитием эпидемии в регионах, где расположены предприятия «Норникеля»?

— Слава Богу, держимся неплохо. В первую очередь благодаря слаженной работе всех ведомств непосредственно на местах: региональных и муниципальных органов власти, учреждений здравоохранения, Роспотребнадзора, Росгвардии и многих других.

В апреле мы сообщили, что «Норникель» выделил на борьбу с коронавирусом 10,5 млрд руб. По нашим расчетам, эти средства будут использованы до конца июня. Уже сегодня понятно, что вирус к этому сроку не исчезнет, поэтому помощь компании в борьбе с ним не прекратится. Сейчас идет работа над «вторым пакетом» поддержки для сотрудников и регионов присутствия. Предполагается, что он будет включать в себя не только затраты по обеспечению наших городов медицинским оборудованием и средствами защиты, помощь малому и среднему бизнесу, социальную поддержку сотрудников, но и, скажем, мероприятия по адаптации наших основных институтов к жизни в новых условиях. Детали доработаем в ближайшее время и о своих планах обязательно расскажем.

— Уже сейчас очевидно, что глобального экономического кризиса не избежать. На ваш взгляд, как именно он отразится на российской экономике и промышленности? Поможет ли опыт предыдущих кризисов смягчить его в данном случае? Или ситуация экстраординарная, нужны будут новые решения?

— Ситуация, несомненно, экстраординарная. И опыт прежних кризисов сегодня малоприменим, потому что предыдущие были экономическими или политическими. А этот — медицинский. Мы до сих пор про него еще очень мало знаем, но видим, что он в первую очередь коснулся обычных людей, малого и среднего бизнеса, а также ряда отраслей, ориентированных именно на людей, — туризм, авиаперевозки. Российская банковская система подошла к нему в своей лучшей в истории форме. Это же касается и крупных промышленных предприятий. Например, «Норильский никель»: наше производство остается стабильным. Но было бы наивным считать, что кризис каким-то образом не коснется и нас. Например, он может привести к сдвигу во времени некоторых инвестиционных проектов — возможно, нам придется скорректировать какие-то планы. Это происходит сейчас у всех. Во втором полугодии не исключено дальнейшее падение мировых цен, вследствие чего может сложиться ситуация, когда мы не всю продукцию сможем реализовать из-за падения спроса. Не факт, что это произойдет, но если уж вы говорите про «капитанов» бизнеса, то мы, образно говоря, должны быть готовы к любой погоде. И мы готовимся, разрабатываем «план В» на случай, если дела пойдут по негативному сценарию.

— В минувшие кризисы для борьбы с безработицей государство настаивало на запрете увольнений, поддерживая переход на неполный рабочий день, переобучение работников, трудовую миграцию и поощрение предпринимательства. Очевидно, что в нынешней ситуации некоторые из этих мер могут быть не столь эффективны. На ваш взгляд, будут решаться кадровые вопросы на этот раз? Как решаются вопросы занятости на ваших предприятиях?

— Считаю, что поддержка сотрудников в сегодняшней ситуации — одна из важнейших задач предприятий. Инвесторы оценивают «Норникель» по качеству руды, но что такое руда без людей? Мы всегда говорили, что люди — главное богатство компании, теперь самое время продемонстрировать это на практике. Например, мы не только сохранили стопроцентную оплату для всех сотрудников «Норникеля», но и доплачивали во время нерабочих дней тем, кто занят на непре-



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

чем когда бы то ни было, и я тут не исключение. Мы по-новому ощущаем семейную жизнь, вместе с детьми смотрим кино, в основном наши старые фильмы, читаем книги про великие открытия и путешествия, изучаем карты мира, играем в географические викторины. Но чем-то пришлось и поступиться. Например, день рождения супруги прошел в непривычном формате, без гостей. Мне пришлось временно положить на полку хоккейную форму: неожиданно для всех нас хоккейный сезон в этом году закончился 23 февраля, когда мы по традиции сыграли матч, посвященный Дню защитника Отечества. После этого встретились все при параде, с госнаградами, и думали, что это разгар сезона. А оказалось, что из-за пандемии пришлось даже отказаться от проведения традиционного благотворительного хоккейного матча в Норильске, который мы ежегодно устраиваем. Обычно это настоящий спортивный праздник: сборная города играет с нашими легендарными хоккейными звездами. Я тоже обязательно выхожу на лед. Пришлось досрочно завершить сезон Ночной хоккейной лиги, не состоялся традиционный гала-матч в Сочи. Я, признаться, скучаю по хоккею, по ребятам, созваниваюсь с Пашей Буре, Славой Фетисовым, Лешей Касатовым. Разговариваем, поддерживаем друг друга. Конечно, мы не так планировали встретить 75-летие Победы и завершение сезона НХЛ. Но ничего страшного — парад Победы еще увидим, а на юбилейный сезон НХЛ в следующем году устроим в Сочи настоящий праздник.

— Каких мер поддержки экономики и бизнеса на государственном уровне вы ожидаете? Какие из тех, что уже заявлены, на ваш взгляд, уже эффективны?

— «Норникель» не обращался за какой-либо господдержкой и не планирует. Во всяком случае, пока сохраняется устойчивое положение, которое мы обеспечиваем на производственных площадках совместно с местными властями, властями Красноярского края, Мурманской области и Забайкальского края. Напротив, я считаю, что крупный бизнес может и должен сам помогать и государству, и обществу, и малому и среднему бизнесу. Например, в своих регионах «Норникель» пошел навстречу предпринимателям, дали каникулы по аренде и коммунальным платежам: это более 50 млн руб. в месяц.

Для малых и средних предприятий Норильска и Кольского полуострова компания предоставит индивидуаль-

ные средства защиты. Для этих целей мы закупили более 600 тыс. масок, более 200 тыс. комплектов перчаток и 9 тонн антисептиков для рук на общую сумму более 30 млн руб. Чтобы получить необходимые средства защиты, предпринимателям достаточно оформить заявку в режиме онлайн. Причем сделать это могут как те предприниматели, которые сейчас выйдут из режима самоизоляции и возобновляют работу, так и те, которые работу не прекращали (магазины, предприятия общепита).

Что касается государства, то я считаю абсолютно своевременным начавшийся переход от мер, поддерживающих бизнес, к более активному прямому субсидированию попавших под удар отраслей и предприятий. Я имею в виду прежде всего поручение президента обеспечить списание налогов и страховых платежей для малых и средних предпринимателей, ИП и социально ориентированных НКО. Известно, что ложка хороша к обеду, и эти меры сейчас как никогда актуальны. Никто не возьмется сказать, как будет развиваться ситуация дальше, и такая своевременная помощь со стороны государства может предотвратить еще большие проблемы в недалеком будущем.

Очень большую роль сыграла и адресная поддержка людей — например, решение о выдаче 10 тыс. руб. на каждого ребенка. Потому что это поддерживает семьи с детьми, которым приходится несладко на самоизоляции в непривычном режиме удаленки. Это и для родителей-то необычно, а для детей и подавно. Вообще, такое поведение государства очень органично для нашего общества, нашего общественного уклада.

Это же касается и срочных мер по поддержке врачей, которые в середине мая озвучил президент страны. Врачи на протяжении всех этих месяцев находятся на переднем крае борьбы за жизнь граждан, и поддержать их — и не только деньгами, но и морально — это абсолютно верное и необходимое решение. Наши врачи заслуживают максимального внимания и признания их заслуг. Вот кому надо памятник ставить во всех городах.

А вообще, всем нам — и бизнесу, и обществу, и государству — надо готовиться к тому, что с этой пандемией мир изменится. Изменятся люди, их ценности и отношения друг к другу, их восприятие общества и бизнеса в том числе. Нам всем придется пройти через это переосмысление и научиться с этим жить. И важно понимать, что сегодня своими конкретными действиями все мы уже закладываем основы этого нового восприятия мира ●

рывном производстве. Установили жесткое эмбарго на сокращение персонала — в такой ситуации людей без работы не оставим. Вытащили наших работников, «застрявших» за границей. Всех, кого можно — почти 10 тыс. человек, — перевели на удаленный режим работы. Тем, кто занят на производстве — а таких почти 60 тыс. человек, — постарались создать максимально безопасные условия: обеспечили их средствами индивидуальной защиты, расширили список клиник, в которых они могут получать медицинские услуги (в том числе телемедицины) по полисам ДМС, усилили медицинский контроль на предприятиях, закупили тест-системы на COVID-19, увеличили межвахтовый период и даже количество автобусов для перевозки сотрудников на наши предприятия, чтобы обеспечить более свободную раскладку внутри и меры по социальному дистанцированию.

Надо сказать, люди, видя такое отношение, отвечают компании взаимностью. Если надо, выходят на работу сверхурочно, соблюдают дисциплину, выполняют меры самоограничения для профилактики распространения эпидемии. Словом, ведут себя максимально ответственно. Такое отношение дорогого стоит. Поэтому и с кадрами, и с занятостью на производстве у нас все нормально.

— А как ситуация отразилась на вас и вашей семье? Вы соблюдали самоизоляцию? Пришлось ли менять планы, распорядок дня, сокращать личные встречи, переходить на удаленное общение?

— Разумеется, вся эта ситуация отразилась и на мне лично, и на моем окружении. Я с семьей самоизолировался в Подмоскovie, внешние контакты стараюсь свести к минимуму, отменил все личные и деловые поездки. График при этом остается крайне плотным. Помимо стандартных бизнес-процессов, которые никуда не делись — руда в Норильске, на Коле и в Забайкалье по-прежнему добывается, металлы выплавляются и отгружаются нашим потребителям по всему миру, — мы теперь занимаемся множеством других дел: организацией обсерваторов и госпиталей, закупкой медикаментов и медоборудования и многими другими вещами, которые не имеют ничего общего с бизнесом горно-металлургической компании. Тем не менее мы этим занимаемся, уделяем профилактике распространения вируса максимально возможное внимание. На безопасности не экономим.

Кстати, у самоизоляции есть и плюсы. Во многих семьях родители сейчас проводят с детьми больше времени,

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

КАК БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРАКТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ



Банковское сопровождение контрактов — относительно новый сервис на российском рынке. Он зародился в сфере госзакупок, но стремительно захватывает и частный сектор. Экономический кризис может ускорить этот процесс: бизнесу придется уделять все большее внимание оптимизации затрат и управлению расходами.

Подача сверху

Рынок банковского сопровождения контрактов начал активно развиваться в России с 2014 года — именно тогда вышло постановление правительства России №963, предусматривающее обязательное наличие банковского сопровождения для определенных контрактов, заключаемых в рамках государственных закупок.

Постановление предусматривало два вида сопровождения: «простое» — бесплатный мониторинг отдельного специального счета исполнителя по контракту с предоставлением заказчику сведений о движении средств, а также об имеющемся остатке денежных средств, и «расширенное» — банковская экспертиза платежных документов и другие банковские услуги, позволяющие проверить соответствие операций исполнителя условиям контракта. Постановление довольно жестко регламентировало, в каких случаях должны применяться эти виды банковского сопровождения, а также содержание соответствующих процедур. По большому счету в основном речь шла о крупных контрактах в сфере капитального строительства и иных договорах жизненного цикла. Объемы сделок, начиная с которых банковское сопровождение становилось обязательным, устанавливались правительством для каждого из уровней бюджетной системы централизованно, но региональные и муниципальные власти могли уменьшать их на свое усмотрение.

Идея правительства была понятна: ужесточить контроль за расходованием бюджетных средств, причем сделать это наиболее эффективным способом — не чисто административным, а рыночным методом, с привлечением коммерческих банков, не создавая при этом дополнительной нагрузки на бюджет.

За прошедшие годы рынок привык к такой системе, более того, стала видна ее эффективность. Как результат — не только бюджетные организации и органы власти, но и коммерческие структуры стали интересоваться банковским сопровождением контрактов как средством оптимизации своей деятельности. Причем в силу отсутствия столь жесткой, как в случае с госзакупками, законодательной регламентации и, соответственно, большей гибкости и адаптивности механизма — средством даже более эффективным, чем в случае решения задач бюджетного контроля.

В результате на сегодняшний день в России сложился и стремительно растет рынок банковского сопровождения сделок коммерческих предприятий, который имеет как общие черты с рынком сопровождения госзакупок, так и существенные отличия от него. Кому же нужен и как устроен данный финансовый сервис?

Частная инициатива

Как и для государства, для бизнеса основная цель банковского сопровождения контракта — обеспечить контроль над расходованием средств, исключить их нецелевое использование, способствовать корректному формированию финансовой отчетности. Но еще данная услуга позволяет, например, разобраться в процессе ценообразования, скорректировать линейку поставщиков, оптимизировать финансовую структуру сделки — в частности, оптимизировать объемы авансовых платежей. Соответственно, расширяется и область применения данного механизма.

Разумеется, на первом плане остаются контракты, связанные с капитальным строительством, и контракты «жизненного цикла». Причем в случае со стройкой банковское сопровождение становится инструментом не только заказчика, но и генподрядчика — особенно в случаях, когда на него ложится большой объем работ, требующих привлечения субподрядчиков, а также вся ответственность за результат их работы. Среди контрактов «жизненного цикла» особенно популярны программы закупки материально-технических ресурсов и техобслуживания в течение года, плановые капитальные ремонты. Активно применяется данный механизм и при реализации концессионных проектов.

Но этим дело не ограничивается. Банковское сопровождение оказывается востребованным не только при строительстве или регулярных контрактах с понятным циклом, но и в целом в сделках, когда заказчик имеет дело с исполнителем, а тот является частью производственной цепочки, привлекает субподрядчиков, особенно в случаях, когда работы по контракту авансируются. Еще один существенный мотив — когда заказчик хочет детально разобраться в ценообразовании и структуре кооперации по контракту.

При этом при принятии решения о необходимости банковского сопровождения резко снижается значение такого фактора, как стоимость контракта. В отличие от рынка госзаказа, механизм активно применяется как для многомиллиардных сделок, так и для сделок на суммы от нескольких миллионов рублей. Связано это с двумя причинами.

Во-первых, если государство устанавливает требования об обязательном банковском сопровождении исходя из типичного размера ключевых трат бюджетов разных уровней, то для частного бизнеса подобных универсальных решений нет. И каждая компания в силу своих индивидуальных особенностей решает, какой контракт является для нее в данном плане ключевым — на основе как его стоимости, так и из иных соображений. Во-вторых, многие компании начинают с не крупных проектов, чтобы опробовать механизм, возможно, понять его масштабируемость. В случае крупных холдингов подобный опыт зачастую перерастает в масштабные программы, распространяемые на многие дочерние предприятия, де-факто — некоторые корпоративные стандарты, аналогичные тем, которые вводит государство для бюджетных процессов.

Особый режим

Суть услуги банковского сопровождения контракта состоит в следующем.



ИРИНА БУЖОР

В рамках контракта подрядчик или поставщик услуг открывает в банке специальный счет для проведения операций, связанных с исполнением контракта, и все расчеты между заказчиком и поставщиком осуществляются с помощью этого отдельного счета. У данного счета есть определенный режим, который устанавливается заказчиком и позволяет банку обеспечить контроль за соблюдением условий контракта и формированием отчетности по его исполнению. И каждая операция по такому счету подлежит контролю со стороны банка на предмет того, целевой ли это платеж, соответствует ли он тем критериям, которые заданы заказчиком.

При этом у основного подрядчика или поставщика тоже есть свои контрагенты и субподрядчики, у тех — свои и так далее, вплоть до непосредственного производителя работ или непосредственного произво-

дителя оборудования. Все эти компании в рамках взятого на сопровождение контракта также открывают в банке специальные счета, которые подлежат контролю.

Таким образом, возникает некий «периметр контракта», и весь поток денежных средств, который выделяется на его реализацию, фактически обособляется от прочей хозяйственной деятельности участвующих в проекте компаний и не позволяет им «работать в котел» либо использовать средства на цели, не связанные с исполнением контракта.

Разумеется, об абсолютно тотальном контроле «всего и вся» речь не идет. Периметр банковского сопровождения замкнутым не является, и всегда есть исключения. Первое — это те лица, которые не могут иметь никаких спецсчетов в банке, например, физические лица, которым выплачивают заработную плату, или



СОПРОВОЖДЕНИЕ ОБЯЗЫВАЕТ

ОЛЕГ МЕЛЬНИКОВ,

исполнительный вице-президент Газпромбанка,
начальник Департамента банковского сопровождения контрактов

Сейчас один из основных трендов на рынке — развитие банковских систем, которые позволяют клиенту банка в режиме «одного окна» получать набор сервисов, в том числе нефинансовых, необходимых для ведения бизнеса, и тем самым экономить время и средства по сравнению с вариантом покупки того же набора услуг «в розницу». Тренд этот характерен не только для финансового рынка, но и для экономики в целом: банки точно также становятся агрегаторами услуг для бизнеса, как интернет-компании, — агрегируют широкий спектр розничных услуг, от доставки еды до сервисов такси.

В данном плане банковское сопровождение контрактов в Газпромбанке развивается сегодня по той же модели: мы стремимся идти от потребностей клиентов и предоставлять не только чисто финансовую услугу контроля за движением средств как таковую, но и развивать дополнительные, небанковские компетенции. Что позволяет, с одной стороны, более качественно осуществлять основную функцию контроля и отчетности, а с другой — фактически дает клиентам доступ к нефинансовым сервисам.

Таким образом, банковское сопровождение контрактов в Газпромбанке сегодня — это набор современных и технологичных сервисов, объединенных в эффективно работающую экосистему, позволяющую нашим заказчикам получить дополнительные инструменты управления бюджетом проекта, да и проектом в целом. Это и сервисы электронного документооборота между всеми участниками банковского сопровождения, и современная интерактивная система отчетности о результатах банковского сопровождения, позволяющая заказчику услуги в режиме реального времени проследить движение каждого рубля инвестиций в проект, и, естественно, непосредственно автоматизированная система контроля за расчетами, осуществляемыми участниками реализации проекта.

Если говорить о нефинансовых сервисах и компетенциях, отмечу, что команда Департамента банковского сопровождения контрактов Газпромбанка сформирована из профессионалов в различных областях. И в большей части это все же не банковские работники, а специалисты с бэкграундом в области аудита, проектирования и строительства, юриспруденции, снабжения, производства и т. д. Это позволяет нам не просто осуществлять «механические» функции по мониторингу платежей, а погрузиться в суть каждого проекта, предложить наиболее оптимальные параметры банковского сопровождения, создать максимально комфортные условия для его реализации. Ведь главное для нас — это не процесс ради процесса, а достижение главной цели — своевременная и качественная реализация проекта. Как результат нашей работы — серьезный экономический эффект от банковского сопровождения для наших клиентов, который абсолютно осязаем. В первую очередь это эффект от того, что банк ни при каких обстоятельствах не даст провести нецелевые платежи, «подсветит» заказчику участие в проекте компаний, роль которых в нем неочевидна.

Благодаря нашей работе также снижаются риски налогового характера. Это особенно болезненный вопрос для крупных заказчиков. У Газпромбанка есть отдельные сервисы по контролю за наценкой поставщиков и подрядчиков — здесь экономия может насчитывать до 20–30% от стоимости проекта. Кроме того, многие заказчики сейчас отказываются от банковских гарантий в пользу банковского сопровождения. Это прямая экономия на стоимости обслуживания этих гарантий в кредитных организациях. Четких показателей нет, все очень индивидуально. Но экономию от 5% до 20% стоимости проекта можно назвать вполне реальной и уже подтвержденной практикой.

При этом в соответствии с общими законами эволюции и требованиями рынка наш сервис постоянно развивается, находится в поиске новых направлений применения. Наша идеология — не замыкаться в себе и быть открытыми новым трендам, благодаря чему мы постоянно «прирастаем» новыми «фишками», которых нет у других банков. Из последних — трансграничное банковское сопровождение, сервис по проверке надежности контрагентов и много чего еще.

Такая динамичность требует и гибкости в технологическом плане. С самого начала мы пошли по пути создания необходимых нам сервисов самостоятельно, без привлечения внешних вендоров. Это позволило «с нуля» создать именно то решение, которое нам необходимо. Все основные системы, которые задействованы в процессе банковского сопровождения, это разработка специалистов банка. Такого на рынке ни у кого нет. Мы имеем возможность очень гибко и оперативно корректировать и модернизировать работу всех систем в интересах заказчика или с учетом собственных потребностей. А значит, продолжать эволюционировать в правильном направлении вместе с нашими клиентами.

Весь поток денежных средств, идущий на реализацию контракта, обособляется от прочей хозяйственной деятельности участвующих в проекте компаний

госорганы, ведомства и учреждения, счета которых открываются в Федеральном казначействе. Второй пул исключений — это те лица, которым нецелесообразно открывать отдельные счета, например, в силу незначительности выполняемых ими обязательств или отсутствия субподрядчиков, монопольного положения либо минимальных рисков нецелевого использования ими получаемых средств. То есть договором банковского сопровождения банка с заказчиком всегда устанавливаются некие ограничения по периметру банковского сопровождения, которые позволяют незначительных поставщиков, либо непосредственных производителей оборудования, либо некоторых монополистов исключить из периметра, поскольку их контролировать заказчики считают нецелесообразным. Также, естественно, не всегда возможно требовать открытия

спецсчетов от иностранных контрагентов. Хотя некоторые шаги в данном направлении российские банки уже предпринимают. В частности, с прошлого года Газпромбанк предлагает услугу трансграничного сопровождения контрактов без открытия счетов нерезидентов в России, но это уже требует привлечения иностранных банков-партнеров.

Тем не менее, несмотря на эти исключения, заказчик в целом получает комплексный прозрачный механизм, позволяющий видеть, как расходуются его денежные средства по ключевым направлениям, как происходит формирование ценообразования, кон-

троль наценки всех участников проекта, что в итоге позволяет оптимизировать затраты, снижать риски и гибко управлять бюджетом проекта.

Контрольная работа

В процессе исполнения контракта сопровождающий его банк берет на себя функции контроля всех платежей в рамках определенного заказчиком периметра — как с точки зрения их целевой направленности, так и с точки зрения сумм.

В плане контроля за целевой направленностью режим отдельного счета требует от плательщика предоставления вместе со стандартным

платежным поручением ряда обосновывающих документов, предусмотренных договором банковского сопровождения. В обязанности банка при этом входит проверить соответствие назначения платежа условиям заключенного контракта, а также параметрам банковского сопровождения (а они максимально гибкие и позволяют осуществить тонкую настройку), установленным заказчиком. После чего либо провести платеж, либо отказать в исполнении, указав причины этого отказа, то есть то, чем платеж не соответствует режиму работы счета. Существует и третий вариант, когда банк признает платеж спорным и обращается за разъяснениями относительно целесообразности его проведения к заказчику, но он встречается довольно редко.

В случае несогласия подрядчика с блокировкой платежа он вправе обратиться к заказчику с доводами,



КУРС НА КОНСОЛИДАЦИЮ

ИГОРЬ АШМЕТКОВ, вице-президент Газпромбанка, начальник Департамента информационных технологий общепанковских процессов

Современный банковский продукт невозможно представить без привязки к цифровым технологиям, и банковское сопровождение контрактов, разумеется, не исключение. Продукт должен быть, с одной стороны, привычным и понятным для клиента, с другой — содержать дополнительные опции, характерные именно для данной услуги. Поэтому при разработке систем банковского сопровождения мы пошли следующим путем. Основным инструментом по направлению платежей в банк остался все давно известный и понятный «клиент-банк» — та система, в которой работают практически все компании, осуществляющие хозяйственную деятельность. А в целях реализации именно банковского сопровождения он был дополнен вторым сервисом, задача которого — обособить целевой характер платежей, предоставив в банк соответ-

ствующие документы. Технически это реализуется так: компания-инициатор платежа направляет в «клиент-банк» платежку, заходит в личный кабинет по банковскому сопровождению (мы называем его «Портал») и к этой платежке уже прикрепляет пакет обосновывающих документов. Кстати, определение «Портал» появилось не зря. Сервис практически не имеет ограничений по объемам передаваемой информации, а скорость передачи обеспечивает клиентам дополнительный комфорт. С точки зрения внутренней архитектуры рядом с классической АБС мы создали отдельную специализированную систему автоматизации бэк-офиса банковского сопровождения. В этой автоматизированной системе платежи и обосновывающие документы «схлопываются», и специалисты банка, проводя экспертизу, делают вывод, целевой данный платеж или нецелевой. Необходимо отметить, что экспертиза значительной части платежей автоматизирована, «ручному» контролю подлежат лишь сложные платежи. В таком виде эта система была запущена в 2016 году и получила высокие оценки клиентов. Это стало настоящим прорывом на рынке. Однако время не стоит на месте и любая система должна непрерывно совершенствоваться — только так можно поддерживать ее конкурентоспособность, удовлетворять растущие потребности клиентов. Поэтому за прошедшее с момента запуска продукта время

Газпромбанк реализовал для повышения качества предоставляемых сервисов более сотни доработок, направленных на повышение удобства для пользователя, расширение функционала и механизмов контроля, а также современную форму визуализации предоставляемой отчетности. Полученные результаты легли в основу построения целой экосистемы банковского сопровождения, вобравшей в себя все доработанные сервисы. Одним из важнейших является сервис интерактивной отчетности, который позволил реализовать автоматизированный конструктор формирования данных, и с этого момента формирование отчетности на бумажном носителе фактически отошло на второй план. Основной идеологией сервиса стали отказ от бумажной отчетности и переход к созданию консолидированных, прозрачных данных, позволяющих заказчику в любой момент времени и в любом месте с доступом в интернет «свериться с часами». Внедрение сервиса было успешно завершено в 2018 году, а в 2019 году доступ к сервису был передан первому заказчику. Создание сервиса, позволяющего формировать отчетность в режиме online, стало настоящим прорывом в автоматизации процесса. Первый раз на рынке клиенту был предложен банковский сервис, позволяющий в режиме реального времени оценить ход реализации проекта с точки зрения финансов, и создана система, в которой сочетаются

такие функции, как работа с аналитической отчетностью в режиме реального времени, формирование интерактивных данных для построения презентаций и гибкость перестроения системы. Для большинства клиентов Газпромбанк предлагает сервис, расположенный в сети интернет, с возможностью прямого доступа к данным, являющимся основой финансового процесса. Мы отказались от идеи создания специального ПО и оборудования, как часто бывает с продуктами кредитных организаций, с целью снизить нагрузку на клиента и обеспечить простоту и бесперебойность работы сервиса. Но, безусловно, данные под надежной защитой — это в принципе визитная карточка Газпромбанка. Разумеется, мы не собираемся на этом останавливаться — есть еще много амбициозных планов в отношении данного ключевого сервиса в составе экосистемы банковского сопровождения. Одной из основных задач дальнейшего развития станет создание конструктора данных, который позволит каждому сотруднику в организации заказчика перестраивать систему под персональные требования: изменять главную страницу с ключевыми графическими данными, добавлять и скрывать отчетность, формировать шаблоны выгружаемых данных. Следующий знаковый момент — переход к модели более активного участия заказчика в процессе. Пожеланию, конечно. Внедрение этого механизма позволит заказчику

напрямую участвовать в процессе принятия решений по платежам, а также обеспечит возможность тонкой настройки режима банковского сопровождения не только на этапе заключения договора, но и на любой стадии его реализации. Кроме того, любой современный сервис сегодня невозможно представить без адаптации под мобильные устройства. Именно поэтому обеспечение для заказчика возможности полного финансового контроля над проектом с экрана мобильного устройства — одна из приоритетных целей развития продукта банковского сопровождения в текущем году. Специализированное приложение, разрабатываемое Газпромбанком, позволит в любой момент времени и с устройства iOS или Android контролировать финансовые потоки, статьи затрат, корректность и сроки исполнения обязательств. Еще вчера универсальный контроль над любым проектом казался труднореализуемой задачей, но уже завтра мы создадим сервис, который позволит осуществлять его с любого мобильного устройства. Но мы в принципе не стоим на месте. Например, вывод на рынок продукта «Трансграничное банковское сопровождение» заставил нас задуматься о создании универсальной платформы для бесшовной интеграции с автоматизированными системами банков-партнеров. Совершенно точно в ближайшие полтора-два года мы удивим рынок новыми современными и интересными решениями.



почему этот платеж должен быть проведен, и у заказчика всегда есть право по договору банковского сопровождения дать банку указание на любой перевод, даже который не укладывается в стандартный набор разрешенных договором операций. При этом, как отмечают банкиры, типичная доля блокируемых в рамках крупных контрактов платежей — 10–15%. Ряд блокировок носит чисто технический характер, и после исправлений неточностей в документах эти платежи проходят, однако примерно в половине случаев повторного направления платежа в банк вообще не происходит, что может свидетельствовать о том, что порядка 5–7% платежей действительно носят нецелевой характер и они отсекаются за счет использования механизма банковского сопровождения.

Еще одна важная функция банковского контроля в рамках договоров сопровождения — контроль наценки. Заказчик может установить максимальную наценку для своих поставщиков в рамках договоров с ними. Обычно это касается договоров на поставку материально-технических ресурсов, то есть оборудования, комплектующих, товаров и т. п. Когда банк рассматривает платежи поставщика в адрес производителя, он получает документы, которые являются основанием для этих платежей, и из них видит стоимость товара и предоставляет заказчику информацию о на-

ценке. Блокировки платежей при этом не происходит, но данная информация может служить основанием для пересмотра цены контракта с поставщиком, если наценка превышает согласованную заказчиком.

Комплексное решение

Помимо контроля над движением средств по всем уровням кооперации банковское сопровождение контрактов дает компаниям еще ряд дополнительных возможностей — экономию средств и облегчение доступа к финансовым ресурсам, дополнительный инструмент управления жизненным циклом контракта и общее повышение эффективности работы.

Прежде всего, отметим, банковское сопровождение позволяет сделать движение средств в рамках проекта прозрачным не только для заказчика, но и для самого банка. В случае если этот банк является одновременно и кредитором проекта, для него это означает существенное снижение рисков. А для заемщика, соответственно, снижение стоимости предоставляемых банком финансовых ресурсов, будь то кредитование, проектное финансирование или предоставление гарантий. Сейчас все более распространенной становится практика, когда в предложения о предоставлении банками финансовых продуктов на определенных условиях имплементируются и условия банковского сопровождения.

Еще один фактор — качественная и прозрачная отчетность, которую компания-заказчик может использовать не только в рамках оперативного управления проектом, но и для решения иных задач. Например, при подготовке предложений по планам развития для совета директоров, отчетов перед акционерами или ответов на запросы регулирующих органов. Последнее, в частности, позволяет крупным компаниям снизить налоговые риски.

Важна также и маркетинговая составляющая, точнее — возможность сэкономить на затратах на маркетинг и аналитику. За счет того, что банки помимо данных по расчетам формируют и базы данных обосновывающих документов, то есть первичных документов по всей цепочке задействованных в проекте исполнителей (это договоры, спецификации, первичные бухгалтерские документы и т. д.). Получается довольно существенный массив информации, на основании которой компания может самостоятельно проводить исследования — скажем, процесса ценообразования по всем цепочкам исполнения контракта — или же поручить соответствующую аналитическую работу банку, не раздувая собственный штат.

Разумеется, есть и факторы, тормозящие развитие рынка банковского сопровождения контрактов. Не все подрядчики и поставщики захотят работать в условиях столь

жесткого контроля (или не захотят работать за те же деньги). Этот аргумент мог бы стать весомым вне зависимости от стоящих за ним реальных резонансов. На практике, однако, он постепенно теряет силу: крупнейшие поставщики за годы работы с госзаказом привыкли к такому режиму, когда подтянутся все остальные — вопрос времени. Также следует учитывать стремления заказчиков к жесткой экономии и оптимизации затрат, которые, вероятно, в ближайшее время будут только нарастать в связи с непростой ситуацией в мировой и российской экономике. К другому фактору стоит отнести неготовность заказчиков в моменте отказаться от устоявшихся инструментов снижения рисков — в частности, банковских гарантий. Использование и банковского сопровождения, и банковской гарантии может утяжелить исполнение контракта. Однако и в этом направлении есть позитивные примеры. Как рассказали „Б“ в Газпромбанке, Минобороны, в частности, уже давно отказалось от требования по банковским гарантиям по контрактам, находящимся на сопровождении, а недавно и ПАО «Газпром» также приняло аналогичное решение по некоторым направлениям деятельности.

Часто звучит и еще один аргумент — данная услуга стоит денег. Обычно ее стоимость может достигать до нескольких процентов от стоимости контракта (для госзакупок — не более 1,15%). Банкиры при этом, правда, утверждают, что финансовая выгода от сопровождения контракта может достигать до нескольких десятков процентов от его стоимости, но на этапе заключения сделки это виртуальные деньги, нужна практика и статистика, чтобы понять, насколько такая экономия реальна. Здесь ситуацию условно можно сравнить с внедрением в повсеместную практику страхования в период его становления как финансовой услуги. Вместе с тем крупные игроки на рынке банковского сопровождения уже давно отказались от комиссионного вознаграждения как основы своего заработка за предоставление данного сервиса и используют остатки денежных средств своих клиентов на отдельных счетах в качестве ресурсной базы ●



BETTMANN / GETTY IMAGES

НЕПОВТОРИМЫЙ ДЖО

КАК СТАЛ ОЛИГАРХОМ ОТЕЦ САМОГО ПОПУЛЯРНОГО ПРЕЗИДЕНТА США

Успешный трейдер, сделавший миллионы на Великой депрессии. Киномагнат. Магнат рынка недвижимости. Первый глава Комиссии по ценным бумагам и биржам. Отец двух сенаторов и президента США. Это все — об одном человеке. Его звали Джозеф Кеннеди-старший. Именно о нем «Деньги» сегодня рассказывают в рубрике «Великие финансисты»



Золотая ложка во рту

Джозеф Патрик Кеннеди родился 6 сентября 1888 года в Бостоне. Его деды и бабки приплыли в Америку из Ирландии, спасаясь от голода. В Новом Свете обзавелись салунами, и жизнь наладилась. Его отец, Патрик Джозеф Кеннеди, занимался импортом спиртного, владел тремя барами, вложил деньги в добычу угля и банковское дело. Кроме того, отец был главой избирательной комиссии мэрии Бостона с зарплатой \$5 тыс. в год (эквивалентно современным \$150 тыс.).

Джозеф, старший сын и любимец семьи, закончил престижную Бостонскую латинскую школу. Учился плохо, в последнем классе остался на второй год, зато не курил, не пил спиртного, даже кофе не пил, был старостой класса, капитаном школьной бейсбольной команды и менеджером команды по футболу. Еще в школе он начал ухаживать за красавицей Роуз Фицджеральд, старшей дочерью мэра Бостона. С большим трудом поступил в Гарвард. Во время учебы в университете он на паях с другом купил за \$600 (примерно \$16 тыс. современными деньгами) старый автобус. Автобус покрасили, написали на борту «Мейфлауэр» (название корабля, на котором первые английские протестанты прибыли в Новый Свет). Джозеф через знакомых в мэрии получил разрешение на проведение обзорных экскурсий по городу. Прибыль от автобусной компании Кеннеди вложил в компанию недвижимости Old Colony Realty, принадлежащую другому приятелю.

Закончив Гарвард со степенью бакалавра экономики без единой оценки «отлично» в дипломе, Кеннеди начал трудовую карьеру ревизором в отделе уполномоченного по банкам при правительстве штата Массачусетс с окладом \$1,5 тыс. в год (около \$39 тыс. современными деньгами).

КЕННЕДИ И СУХОЙ ЗАКОН

Джозефа Патрика Кеннеди часто обвиняли в том, что он занимался незаконной торговлей спиртным в годы сухого закона. Кроме устных свидетельств нескольких известных гангстеров, подтверждений этому нет. Кеннеди перед назначением на государственные посты проходил проверку спецслужб, которая не выявила ничего подобного. Документально зафиксировано, что он поставил спиртное на встречу выпускников Гарварда, но оно могло быть куплено до вступления закона в силу. Достоверно известно, что после отмены сухого закона Кеннеди ввозил в США крупные партии спиртного и легально продавал их.

Свой банк

В конце 1913 года Джозеф Кеннеди покинул госслужбу, чтобы помочь отцу разобраться с проблемами в бизнесе. Отец владел небольшим пакетом акций банка Columbia Trust Company. В конце 1913 года умер владелец контрольного пакета. Остальные акционеры оказались перед выбором — или выкупить его долю, или ее приобрести какой-то чужак. Джозеф Кеннеди сумел собрать нужные средства, заняв деньги у знакомых и родственников, в основном дядюшек по материнской линии. Набралось \$45 тыс. (эквивалентно современным \$1,2 млн). Большую часть акций он приобрел не на имя отца, а на свое имя, после чего избрал себя президентом банка. За год до прихода Кеннеди в Columbia Trust Company активы банка уменьшились на 1%. За первые полгода его работы они выросли на 27%, до \$920 204 (эквивалентно современным \$23,8 млн).

После восьми лет ухаживаний молодой банкир женился на Роуз Фицджеральд. Их брак продлился 55 лет — до смерти Джозефа. У них было девять детей. Еще в молодости Джозеф Патрик поставил себе цель — заработать столько денег, чтобы его детям никогда не потребовалось этим заниматься и они смогли бы посвятить жизнь служению стране — заняться политикой.

Уклонист

В апреле 1917 года США вступили в Первую мировую войну. 5 июня Джозеф Кеннеди явился на призывной пункт. Он не горел желанием идти в армию. Он не любил Великобританию и не понимал, почему должен поддерживать ее в войне с Германией. Оказавшись в армии, он потерял бы доходы от бизнеса. На тот момент он

ОШТРАФОВАННАЯ ЛЮБОВНИЦА

В 1928 году Кеннеди взял на себя заботу о финансовых делах кинозвезды Глории Свенсон и одновременно стал ее любовником. Их роман закончился после того, как фильм «Королева Келли» со Свенсон в главной роли провалился в прокате и Кеннеди компенсировал понесенный ущерб — \$800 тыс. — из денег актрисы.

уже был мужем и отцом двух маленьких детей. Но последнего обстоятельства было недостаточно для того, чтобы получить отсрочку от призыва. Нашелся другой пункт, который такое право давал. Призыву не подлежали «судостроители призывного возраста». Компания Bethlehem Steel получила государственный заказ на постройку 45 эсминцев. Одна из верфей компании находилась в 10 км от Бостона. Знакомые устроили туда Кеннеди на должность ассистента гендиректора. Должностной оклад — \$4 тыс. в год (соответствует современным \$81 тыс.). Вместе с бонусами выходило в пять раз больше. Вдобавок Кеннеди открыл столовую рядом с судовой верфью. В ней ежедневно кормились 22 тыс. человек.

В сентябре 1918 года Джозеф Кеннеди на этом посту занимался борьбой с эпидемией «испанки», контролируя превращение общежитий завода в лазареты. Эпидемия пошла на спад. За-

кончилась война. Кеннеди уволился из Bethlehem Steel. Еще во время войны он познакомился с брокером Галеном Стоуном, совладельцем инвестиционного банка Hayden, Stone & Co. В июне 1919 года Стоун взял Кеннеди на должность менеджера брокерского отдела с окладом \$10 тыс. в год. Кроме этого молодой человек продолжал торговать недвижимостью через Old Colony Realty и через новое агентство Fenway Building Trust, в котором ему принадлежало 98% акций.

Да будет звук

Однажды Джозефа Кеннеди очень метко сравнили с игроком в бильярд, который долго обходит стол, выбирая углы для ударов, а потом быстро загоняет в лузу шар за шаром. Так обстояло дело в Голливуде.

В Hayden, Stone & Co. Кеннеди проработал до 1924 года. Еще до ухода оттуда он как-то сказал коллеге: «Ты только посмотри на этих гладильщиков брюк из Голливуда, ставших миллионерами. Я могу отобрать у них весь их бизнес». «Гладильщики брюк» — намек на продюсеров Сэмюэла Голдвина,

Адольфа Цукора, Луиса Барта Майера и Маркуса Лова, создателей легендарной киностудии Metro-Goldwyn-Mayer. До прихода в кинобизнес многие из них занимались швейным и текстильным бизнесом.

С миром кинематографа Кеннеди впервые столкнулся еще в 1918 году. Он помог с получением кредита компании, принадлежащей актеру Фреду Стоуну, а в обмен на помощь получил должность казначея этой компании с окладом \$100 в неделю. В 1919 году он создал собственную компанию кинопроката (годовой доход — \$4 тыс.).

Вскоре после ухода из инвестбанка Кеннеди стал совладельцем сети из 31 маленького кинотеатра на северо-востоке США. Это было начало. Вскоре Кеннеди продал часть своей доли в сети кинотеатров и собрал пул инвесторов, который в 1926 году приобрел за \$1 млн киностудию Film Booking Offices of America (FBO). К тому времени Кеннеди уже был акционером и членом совета директоров компании. После покупки стал ее президентом и председателем совета директоров.

Кеннеди понял, что биржа должна рухнуть, когда ему стал давать советы по покупке акций уличный чистильщик обуви



«Банкир? — удивился киномагнат Маркус Лов, узнав о покупке. — Я думал, что это бизнес для меховщиков».

Под фотографией Кеннеди с женой и семью детьми, появившейся в журнале Photoplay Magazine, новый киномагнат был назван «абсолютным американцем». В переводе на бытовой язык — неевреем, в отличие от большинства воротил Голливуда.

Банкир неожиданно оказался достойным соперником торговцев пресами для брюк и меховщиков. Киностудию FBO Кеннеди превратил в конвейер по производству малобюджетных фильмов, с которого сходило более 100 картин в год. Бюджет полнометражной картины обычно составлял \$50 тыс. (около \$740 тыс. на современные деньги), максимум — в полтора раза больше. У конкурентов — на порядок больше. Fox — \$190 тыс. (современные \$2,8 млн), Metro-Goldwyn-Mayer — \$275 тыс. (современные \$4 млн). Продукция FBO была ориентирована на среднего жителя маленького провинциального городка — вестерны, мелодрамы, комедии. Кеннеди подписал контракт со звездой вестернов Фредом Томсоном. Киноковбой получал \$10 тыс., а затем \$15 тыс. в неделю (на современные примерно \$150–220 тыс.). Когда Кеннеди показалось, что звезда выдохлась, он устроил ему контракт на четыре фильма с Paramount Pictures, фактически перепродав Томсона.

6 октября 1927 года на экраны Америки вышел первый полнометражный звуковой фильм «Певец джаза» компании Warner Bros. В кинематографе наступила эра звука.

Кеннеди провел многоступенчатую комбинацию, чтобы заработать на новой технологии. В январе 1928 года он продал контрольный пакет акций FBO за \$500 тыс. (современные \$7,42 млн) Давиду Сарнову из Radio Corporation of America (RCA), но остался на посту главы компании. RCA принадлежала технология синхронизации звука с изображением на киноплёнке. Сделка была заключена в устричном баре на Манхэттене.

В мае 1928 года Кеннеди приобрел 200 тыс. акций сети кинотеатров Keith-Albee-Orpheum (KAO) за \$4,2 млн (примерно \$63,4 млн на современные деньги). Кеннеди заплатил по \$21 при биржевом курсе \$16 за акцию. К KAO Кеннеди присоединил купленную им в марте 1927 года кинокомпанию Pathe Exchange. В ней он занимал

17 — Джозеф Кеннеди
в свой 73-й день рождения
с 17 внуками

НАСЛЕДСТВО ДЖОЗЕФА ПАТРИКА КЕННЕДИ

У Джозефа и Роуз Кеннеди было девять детей: Джозеф Патрик (1915–1944), Джон Фицджеральд (1917–1963), Розмари (1918–2005), Кэтлин (1920–1948), Юнис (1921–2009), Патриция (1924–2006), Роберт (1925–1968), Джин (р. 1928) и Эдвард (1932–2009). Четверо детей скончались раньше, чем умер отец. Джозеф Патрик-младший погиб во время Второй мировой войны, Кэтлин погибла в авиакатастрофе, Джон и Роберт были убиты. Состояние Джозефа Патрика Кеннеди на момент его смерти в 1969 году очень приблизительно оценивалось в \$400 млн (эквивалентно современным \$2,8 млрд). Его основными наследниками стали пятеро детей и вдова. Налог на наследство составил смешные \$134 330 и 90 центов, так как большая часть средств была размещена в трастовых фондах, созданных в 1926–1959 годах Джозефом Кеннеди и его женой. Кроме основных наследников деньги из трастовых фондов также выплачивались детям Джона и Роберта Кеннеди, а доли Джозефа-младшего и Кэтлин, не оставивших потомства, распределялись между другими членами семьи. Точные цифры выплат не предавались огласке, но, по примерной оценке, после смерти патриарха клана составляли около \$500 тыс. до уплаты налога на одного наследника в год (в налоговой декларации сенатора Эдварда Кеннеди за 1975 год указано, что из трастовых фондов он получил \$417 542). Кроме денег из трастовых фондов члены клана Кеннеди получают доход от недвижимости, инвестиций в ценные бумаги и нескольких небольших компаний, занимающихся нефтеразведкой и нефтедобычей.

В 2015 году журнал Forbes оценивал совокупное состояние 30 членов клана Кеннеди в \$1,2 млрд.

Из девяти детей в настоящее время жива только Джин Кеннеди Смит, посол США в Ирландии в 1993–1998 годах. Ее состояние не превышает \$1 млн. В 2018 году она выставила на продажу свое имение в Хэмптонсе (пригород Нью-Йорка) за \$35 млн, но пока не смогла найти покупателя. Рок-музыкант Конор Кеннеди, внук Роберта Кеннеди, владеет примерно \$10 млн. Состояние конгрессмена Джозефа Патрика Кеннеди III, внука Роберта Кеннеди, составляет, по разным оценкам, от \$18 млн до \$43 млн. Состояние Виктории Регги Кеннеди, вдовы сенатора Эдварда Кеннеди, — около \$60 млн. Бизнесмен и политик Кристофер Кеннеди, сын Роберта Кеннеди, председатель правления компании Joseph P. Kennedy Enterprises, управляющей деньгами клана, владеет состоянием, оценивающимся в диапазоне от \$40 млн до \$175 млн. Состояние тележурналистки Марии Шрайвер, дочери Юнис Кеннеди, оценивается примерно в \$100 млн. С 1986 по 2011 год Мария Шрайвер была женой киноактера и губернатора Калифорнии Арнольда Шварценеггера, который таким образом до развода также был членом клана Кеннеди. Самая богатая из ныне живущих представителей клана — Кэрролайн Кеннеди, дочь Джона Фицджеральда Кеннеди и Жаклин Кеннеди-Онассис. Состояние Кэрролайн оценивается в \$250 млн.

должность советника, в КАО — председателя совета директоров. И в Pathe, и в КАО, и в FBO он получал по \$2 тыс. в неделю — в общей сложности \$312 тыс. в год (около \$4,7 млн на современные деньги).

Наконец, в октябре того же года FBO и КАО перешли под контроль RCA. Образовавшийся в результате слияния гигантский киносиндикат получил название Radio-Keith-Orpheum (RKO). По условиям сделки Кеннеди имел право обменять 75 тыс. акций КАО на 75 тыс.

акций новой компании. Его знакомый фондовый трейдер Майк Михан сумел поднять курс акций RKO до \$50 за акцию. По этому курсу Кеннеди и продал свой пакет, заработав \$2,175 млн. Оставшиеся акции КАО Кеннеди также продал. Его общая прибыль превысила \$5 млн, еще \$150 тыс. он получил за руководство сделкой по слиянию.

После мегасделки Кеннеди вышел из кинобизнеса, оставив себе только акции Pathe (в конце 1930 года он продал и их).



BACHRACH / GETTY IMAGES

Весной 1929 года состояние 40-летнего Джозефа Кеннеди оценивалось в \$6–8 млн (примерно \$90–120 млн в современных деньгах).

«Поручим вору ловить воров»

По словам Бетти Ласки, дочери основателя кинокомпании Paramount Pictures Джесси Ласки, «Кеннеди был первым и единственным чужаком, сумевшим развести на деньги Голливуд».

Преуспевающий бизнесмен Джозеф Кеннеди с сыновьями, которым он прочит политическую карьеру. По часовой стрелке, начиная слева: Эдвард (1932–2009), Джон (1917–1963), Джозеф-младший (1915–1944), Роберт (1925–1968)

Составной частью успеха Кеннеди в кинобизнесе было его блестящее владение инструментами фондового рынка. На протяжении почти всех 1920-х годов фондовый рынок США рос, ближе к 1929 году рос с бешеной скоростью. Это была игра, в которую играли миллионы людей. Большинство наивно считало, что нужно просто купить правильные акции, а потом получать с них стабильный доход. Меньшинство, к которому принадлежал и Кеннеди, знало, как зарабатывать действительно большие деньги на бирже. Самый простой прием выглядел так. Несколько человек собираются в пул и начинают перепродавать крупные пакеты акций какой-то компании друг другу. У широкой публики создается впечатление, что эти акции



BETTMANN / GETTY IMAGES

Дети Джозефа Кеннеди учатся кататься на горных лыжах. Санкт-Мориц, Швейцария, 1938 год

очень хороши, их курс растет. Потом пул трейдеров «выдергивает вилку из розетки», продавая свои пакеты акций на пике стоимости. Курс обваливается, простаки теряют деньги.

Другой популярный способ был связан с игрой на понижение. Трейдеры берут у брокеров акции какой-то компании под залог денег, продают их, после чего распускают слухи о проблемах компании. Начинается массовый сброс этих акций, их курс падает. Трейдеры скупают акции по снизившейся цене и возвращают их брокеру, оставляя себе прибыль, полученную на разнице курсов.

Наконец, всегда можно было заработать на инсайте — полученной от сотрудников компании информации о будущих сделках или возникших проблемах, способной повлиять на курс акций.

Никаких законов, регулирующих фондовый рынок, не существовало. Не существовало и никакой обязательной отчетности компаний, выпускающих акции. В биржевой игре, похожей на финансовые бои без правил, Кеннеди был одним из лучших бойцов.

**Джозеф Кеннеди
поздравляет невесту сына**



**Посол Великобритании в США
Джозеф Кеннеди с премьер-
министром Великобритании
Уинстоном Черчиллем, 1940 год**

Рассказывают, что Джозеф Кеннеди понял, что биржа должна рухнуть, когда ему стал давать советы по покупке акций уличный чистильщик обуви. Так это было или нет, но Кеннеди действительно избавился почти от всех акций, которые были у него на руках до октября 1929 года, когда рухнул американский фондовый рынок. Мало того, в эти дни он еще и сыграл на понижение. Неизвестно, сколько именно он заработал на бирже после «черного четверга» (24 октября), «черного понедельника» (28 октября) и «черного вторника» (29 октября). Те брокеры, что не выбросились из

окон, называли совершенно невероятную сумму — \$15 млн (около \$226 млн на современные деньги).

Даже если реальная прибыль Кеннеди была меньше, фактом остается то, что он заработал огромное состояние и на биржевом крахе, и в годы Великой депрессии. Ведь если миллионы инвесторов потеряли деньги, логично предположить, что кто-то их нашел?

В 1935 году состояние Джозефа Кеннеди оценивалось в \$180 млн (примерно соответствует современным \$3,4 млрд). За самые тяжелые для большинства американцев пять лет Кеннеди стал богаче более чем в 20 раз!

Заработанные деньги он вкладывал преимущественно в подешевевшую недвижимость. Одной из самых удачных сделок была покупка коммерческого комплекса Merchandise Mart в Чикаго. Комплекс открылся в 1930 году и был в тот момент самым большим зданием в мире. Стоимость его постройки составила \$26 млн. Кеннеди купил здание в 1945 году за половину этой суммы — \$13 млн. Это примерно соответствует современным \$186 млн. Последняя оценка стоимости здания (2007 год) — \$917 млн.

В 1930-е Кеннеди занялся политикой. Он поддержал деньгами и влиянием кандидатуру Франклина Делано Рузвельта на президентский пост, надеясь взамен получить такую малость, как пост министра финансов. Рузвельт выиграл президентские выборы 1932 года. Он был категорически против того, чтобы пост министра финансов занимал олигарх, и должность получил политик и бюрократ Огден Миллис. Разгневанный Кеннеди грозился, что через суд потребует вернуть пожертвованные на президентскую кампанию деньги. Конфликт улегся, когда Рузвельт назначил Кеннеди руководителем ранее не существовавшей структуры — Комиссии по фондовым бумагам и биржам (SEC). Ее целью было наведение порядка на фондовом рынке, создание четких правил его функционирования во избежание повторения событий 1929 года. Говорят, Рузвельт прокомментировал это назначение так: «Поручим вору ловить воров».

После SEC Кеннеди работал на других государственных должностях: возглавлял морскую комиссию, был послом США в Великобритании. После Второй мировой войны занялся тем, о чем мечтал в юности, — продвижением сыновей в политику.

Очередная популярная легенда гласит, что перед президентскими выборами 1960 года Джозеф Кеннеди сказал своему сыну Джону Фицджеральду Кеннеди: «Победу я тебе обещаю, но на победу с разгромным счетом тратить деньги не стану».

В 1961 году Джозеф Кеннеди пережил инсульт. Правая сторона тела была парализована, речь давалась ему с трудом, хотя ясность рассудка сохранилась. Последний раз он появился на публике в 1968 году, вскоре после убийства его сына Роберта. 18 ноября 1969 года патриарх клана Кеннеди скончался ●



ОТРАСЛЕВОЙ ПОДЪЕМ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАЯ

В мае лидирующие позиции по доходности среди различных финансовых инструментов заняли отдельные категории ПИФов. По оценкам «Денег», высокий доход принесли многие отраслевые фонды, консервативные фонды облигаций и золото. Убыточными стали вложения в валютные вклады, а также многие акции российских компаний, хотя и среди них были прибыльные истории.



ПИФы

В мае лидирующие позиции среди различных финансовых инструментов заняли ПИФы. Лучшую доходность обеспечили отраслевые фонды, ориентированные на высокотехнологичные компании. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 5–10%. Данная категория фондов уже не первый месяц удерживает лидирующие позиции, так как компании, входящие в их структуру (телекоммуникационные и IT-компании), в условиях глобального карантина отмечают рост спроса на свои услуги.

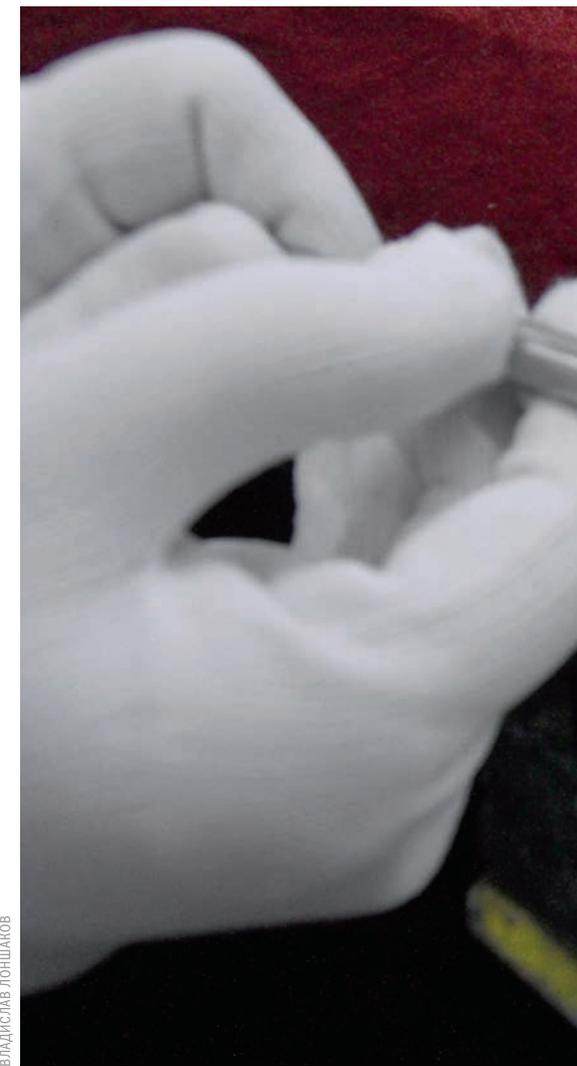
Заметно выросли паевые фонды на другие сектора экономики: металлургии, электроэнергетики, потребительского и нефтегазового рынка. Такие инвестиции принесли в зависимости от фонда 1–5% прибыли. Индексные фонды акций обеспечили доход на уровне 3–4%.

Впрочем, заработать инвесторы могли и на облигационных фондах, как на валютных, так и на рублевых облигациях. Розничные фонды, ориентированные на внешние долговые обязательства, принесли частным инвесторам доход на уровне 0,5–5%. Российские бумаги принесли доход на уровне 2–3,3%. Таким высоким результатам способствовали шаги центральных банков развитых стран и развивающихся стран по понижению ставок, что способствовало сильному подъему на долговых рынках после мартовского обвала.

Столь высокие доходности ПИФов привлекают на фондовый рынок новых инвесторов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, в апреле россияне вложили в розничные фонды более 8 млрд руб. Это вдвое больше оттока, зафиксированного в марте. Причем в наиболее рискованные инструменты — фонды акций — инвесторы вложили более 5,5 млрд руб. Инвесторы увидели хорошую возможность выйти на рынок, тем более что тенденция по снижению ключевой ставки ЦБ может продолжиться, утянув за собой и ставки по вкладам.

Золото

В число самых доходных инвестиций вошло золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла в середине апреля принесла бы инвестору 1,9 тыс. руб. дохода на каждые 100 тыс. вложений. Это заметно меньше заработка на золоте в предыдущие месяцы. В марте и апреле инвестор мог заработать за аналогич-



ВЛАДИСЛАВ ЛОНШАКОВ

ный период свыше 17 тыс. и 5 тыс. руб., чему способствовал подъем стоимости благородного металла, а также ослабление рубля.

В мае доходность вложений в золото полностью была связана с ростом его цены. С середины апреля стоимость драгоценного металла выросла на 1,8%, до \$1748 за тройскую унцию. Этому подъему способствуют слабые макроэкономические данные по США, которые повышают вероятность снижения ставки от ФРС США. В апреле в стране было зафиксировано рекордное падение объема розничных продаж — на 16,4%. Консенсус-прогнозы закладывали не более 12%. Плюс к этому добавил рост противоречий между США и Китаем: президент Трамп сделал очередной выпад, закрыв поставки полупроводниковых комплектов для китайской Huawei в отместку за предполагаемую утечку коронавируса. «Каким будет ответ со стороны Пекина, предсказать сложно, но игроки заранее скупают защитные металлы, поскольку доходность долларо-

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Владислав Лоншаков**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	2-3,3	-2,5+3	7-14	18-33
ЕВРООБЛИГАЦИИ	0,5-5	10-15	18-21	36-47
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	1-4,4	-16+10	1-27	15-58
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	3-4	-13-15	7-8,6	48-57
МЕТАЛЛУРГИЯ	1-3,4	-1,5-9	16-24	52-73
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	1-5	-3-18	5-8	2-6,6
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	5-10	4-8	25-35	55-96
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	3-4,7	-20-21	-3-6	50-55
ЭНЕРГЕТИКИ	2-2,8	-14-20	10-19	14-42
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5-+16	-27-+28	-41-+71	-26-+90

Источники: Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	1,94	26,71	55,11	78,94
ФОНДЫ ФОНДОВ	1,36	27,68	51,58	79,43
КУРС ДОЛЛАРА	0,05	14,84	22,61	29,01

Источники: Bloomberg, Reuters.



валюты в рамках бюджетного правила и высоким спросом на облигации федерального займа со стороны международных инвесторов.

Перспективы рубля в ближайшие пару месяцев будут определяться темпами восстановления как российской, так и мировой экономики. «Несмотря на кризисные явления, профицит внешней торговли и счета текущих операций даже в апреле оставался положительным, что выглядит позитивно для рубля. Именно нефтяные цены способны максимально поддержать рубль, при подходе стоимости барреля к \$40 рубль может перейти в диапазон 67–70 руб./\$, — считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. По его словам, планы ЦБ по понижению ставки уже практически полностью заложены в котировки и потому не окажут заметного влияния на курс рубля.

Акции

Худшую динамику в мае продемонстрировали лидеры апрельского рейтинга «Денег» — акции, но и среди них были прибыльные. За минувший месяц инвестиции в индекс Московской биржи принесли бы убыток в размере 1,3 тыс. руб. на каждые 100 тыс. руб. вложений.

Произошедшая коррекция на рынке акций назрела, отмечают аналитики. Уже к первой декаде апреля индекс Московской биржи отыграл более 85% мартовского обвала. По словам управляющего активами УК «Система Капитал» Константина Асатурова, во всем мире после довольно резкого восстановления наблюдается коррекция, так как желающих зафиксировать прибыль становится все больше. «Это связано и с подсчетом убытков от продолжающейся эпидемии, а также с рядом недружественных заявлений со стороны Дональда Трампа в адрес Китая, который, по словам американского лидера, скрыл

важную информацию о коронавирусе», — отмечает господин Асатуров.

Наиболее агрессивно инвесторы выходили из акций Сбербанка, АЛРОСА и «Аэрофлота», такие вложения принесли бы оставшимся держателям убыток свыше 7%. По словам эксперта по фондовому рынку «БКС Брокер» Константина Карпова, весь банковский сектор оказался в числе главных пострадавших из-за мер противодействия COVID-19. Качество кредитного портфеля ухудшается, причем как в отношении физических лиц, так и по кредитам предприятиям. Акции АЛРОСА снижаются на фоне почти полной остановки закупки алмазно-бриллиантовой продукции в марте—апреле. «Аэрофлот находится на переднем крае пострадавших от распространения коронавируса. Перевозчик за первый квартал сократил пассажиропоток на 12,3%. В марте показатель снизился на 34,3%, а в апреле уже все авиакомпании РФ показали снижение потока на 92%, — отмечает господин Карпов.

Впрочем, среди ликвидных акций были и те, что принесли своим держателям прибыль, существенно превосходящую результат многих других финансовых активов. В частности, вложения в акции «РусГидро», «Ростелекома», «Магнита» принесли бы владельцам 4–7,9% прибыли. Акции «Магнита», да и других продуктовых ритейлеров, выросли на фоне ажиотажного спроса на продукты первой необходимости, который наблюдался в марте—апреле. По словам Константина Карпова, бумаги продуктового ритейла традиционно являются защитными во времена кризисных явлений. «Сектор электроэнергетики также нередко выступает в качестве защитного. Особенно госкомпания и особенно в текущей ситуации, когда мы хоть и видим просадку по потреблению электроэнергии (3,6% — сценарий Минэнерго по итогам всего 2020 года), но она не такая высокая», — отмечает господин Карпов ●

вых облигаций все ближе к нулю, и по факту бумажные активы перестают выполнять функцию защиты инвестиций от обесценивания», — отмечает аналитик «Фридом Финанс» Валерий Емельянов.

Аналитики считают, что потенциал роста у инвестиций в золото сохраняется. По оценке Валерия Емельянова, на горизонте 2–6 недель цена металла может подняться до \$1850 за унцию. «В случае усиления торговых конфликтов, а также политической напряженности на мировой арене спрос на драгоценные металлы будет расти естественным образом», — отмечает господин Емельянов.

Вклады

После полуторалетнего перерыва возобновился рост ставок по банковским вкладам. С середины марта по середину апреля средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам выросла с 5,15% до 5,45% годовых. Тем самым банки пытаются удержать клиентов, которые массово уходили

в первые весенние месяцы. Подъем ставок мог быть и более значительным, если бы не шаги Центрального банка России по понижению ключевой ставки. В апреле ЦБ снизил ставку сразу на 50 базисных пунктов (б. п.), до 5,5%. К тому же в комментариях представители Центробанка отмечают, что в ближайшем будущем возможно более сильное понижение показателя, сразу на 100 б. п. В таких условиях инвесторы могли заработать за месяц на рублевом депозите 447 руб. со 100 тыс. вложений.

Валютные вклады впервые с начала года оказались убыточными. За отчетный период депозит в долларах принес бы своему держателю потери в размере почти 2,2 тыс. руб., при этом вклад, номинированный в евро, обесценил бы сбережения на 3,45 тыс. руб. Таким результатам способствовала валютная переоценка (курс доллара за четыре недели потерял 1,23 руб., снизившись до отметки 73,58 руб./\$, курс евро упал более чем на 2 руб., до 79,62 руб./€). Российская валюта поддерживается продажей

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,45	1,30	7,50	24,60
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-2,19	14,70	14,52	15,90
ВКЛАД В ЕВРО	-3,45	15,12	10,16	9,36
КУРС ДОЛЛАРА	-1,64	15,76	13,81	10,15
КУРС ЕВРО	-2,50	16,64	10,23	6,30

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	-1,33	-16,26	3,39	30,06
СБЕРБАНК	-7,27	-27,76	-18,00	8,63
«РОСНЕФТЬ»	-1,33	-16,26	3,39	30,06
«ГАЗПРОМ»	-2,24	-21,40	12,79	39,21
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	0,53	-7,78	44,64	141,35
«РУСГИДРО»	4,07	-10,89	21,04	-25,05
«МАГНИТ»	7,87	-0,85	-4,97	-62,45
«РОСТЕЛЕКОМ»	5,04	-12,04	8,23	9,42
АЛРОСА	-7,61	-27,21	-36,69	-33,89
«АЭРОФЛОТ»	-7,27	-39,56	-22,28	-61,86

Источник: Reuters.

СТАВКА НА ЗОЛОТО

ИНВЕСТОРЫ ЗАЩИЩАЮТСЯ ОТ РЕЦЕССИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И РОСТА ИНФЛЯЦИИ

Пандемия коронавируса повысила популярность инвестиций в золото. С начала года стоимость металла выросла более чем на 16% и закрепились выше уровня \$1763 за унцию. На фоне нависшей мировой рецессии и роста инфляции международные инвесторы активно защищают сбережения вложениями в металл. Поэтому и российские банки стали чаще предлагать клиентам ПИФы, специализирующиеся на вложениях в золото, которые выступают защитой и от ослабления рубля.



Важной ценой золота на мировом рынке после семилетнего перерыва поднялась выше уровня \$1700 за тройскую унцию. По данным Reuters, 18 мая стоимость благородного металла достигала отметки \$1763,15 за тройскую унцию, максимума с 27 ноября 2012 года. Почти непрерывный рост стоимости металла продолжается полтора года, и за это время металл прибавил в цене более 45%. Только с начала года золото подорожало более чем на 16%.

Основной движущей силой цен на рынке драгоценных металлов, как и в 2019 году, остаются опасения относительно перспектив мировой экономики. Вот только беспокойство на рынке вызывает уже не торговая война между США и Китаем, которая была успешно разрешена в январе, а последствия пандемии коронавируса. В связи с высокими темпами распространения вируса власти многих стран, а также крупный бизнес вынуждены были принимать масштабные шаги по предотвращению его распространения, что ведет к негативным последствиям для экономики. Международный валютный фонд прогнозирует спад мировой экономики на 3% в 2020 году, что гораздо сильнее, чем в 2009-м (-0,08%). В такие времена инвесторы по традиции уходят в драгоценный металл. «Золото — лучший защитный актив во времена нестабильности и кризисов. В отличие от валют, которые в периоды нестабильности сильно подвержены колебаниям, золото не просто сохраняет стабильность, но и имеет тенденцию к росту», — отмечает член правления, директор по продуктам и технологиям Почта-банка Григорий Бабаджанян.

Добавляет привлекательности вложениям в золото шаги центральных банков, направленные на поддержание национальных экономик. В частности, Федеральная резервная система США снизила ключевую ставку до нуля, а также возобновила масштабный выкуп активов. Масштабные программы количественного смягчения объявили Европейский ЦБ, Банк Японии и другие регуляторы. Немецкое правительство одобрило займы для компаний в объеме 10% ВВП. По словам Григория Бабаджаняна, на фоне «печатания» денег мировыми центробанками золото становится универсальным инструментом сохранения накоплений. «Во многих развитых странах наблюдаются отрицательные реальные ставки. Поэтому золото стало

«Минимальная сумма, с которой можно приобрести ПИФ драгметаллов, составляет у нас всего 1 тыс. руб.— очень демократичный порог входа, доступный практически для любого кошелька»

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Reuters,**
предоставлено
«Почта-банком»



инструментом сохранения стоимости с минимальными альтернативными издержками», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ, председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

О высоком интересе международных инвесторов к золоту свидетельствует последний отчет Всемирного совета по золоту (World Gold Council, WGC). По данным WGC по итогам первого квартала 2020 года, половина всего спроса на драгоценный металл была со стороны инвесторов. За три месяца общий инвестиционный спрос на золото составил 540 тонн, что на 80% выше показателя за тот же период 2019 года. Весь прирост произошел за счет биржевых фондов, которые за счет притока новых денег увеличили вложения в золото на рекордные 300 тонн, доведя объем запасов до 3,18 тыс. тонн — максимального значения за всю историю.

Российские инвесторы не остались в стороне от глобального тренда и тоже охотно покупают золото. При этом приобретение розничных ПИФов, ориентированных на вложение в драгоценный металл, — самый удобный способ осуществить такие инвестиции, потому что купить их можно онлайн за пару



«ЗОЛОТО ЯВЛЯЕТСЯ ХОРОШИМ ЗАЩИТНЫМ АКТИВОМ В КРИЗИС»

В последнее время Почта-банк активно развивает инвестиционное направление и даже запустил паевой инвестиционный фонд «Почта-банк — Золото». О причинах популяризации инвестиционных продуктов среди широкой массы клиентов, роли золота в кризис, а также преимуществах покупки драгоценного металла через паевой инвестиционный фонд рассказал «Деньгам» член правления, директор по продуктам и технологиям Почта-банка ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНИАН.



ПРЕДОСТАВЛЕНО «ПОЧТА-БАНКОМ»

— С чем связано решение активнее развивать инвестиционное направление — оно продиктовано потребностью бизнеса или клиентов?

— Расширение линейки инвестиционных продуктов отвечает в первую очередь запросам наших клиентов. За последние годы ощутимо выросла их финансовая грамотность, и теперь клиентам недостаточно иметь только традиционные банковские продукты — депозиты: им интересны и другие возможности, которые предоставляет финансовый рынок. Тем более сегодня, в условиях экономической нестабильности и падения доходности вкладов, люди ищут альтернативные, но при этом надежные способы сохранения сбережений. И если банк хочет продуктивного сотрудничества с клиентами, то он должен удовлетворять их потребностям.

— Почему выбрали именно ПИФ, ориентированный на золото?

— Это связано с непростой ситуацией, которая сложилась на глобальном и российском фондовых рынках из-за пандемии коронавируса. В таких условиях любые рублевые или валютные активы могут быстро обесцениться, при этом золото является хорошим защитным активом в кризисные периоды. Оно не только остается стабильным в цене, но и дорожает. В последние десятилетия золото входит в число самых уверенно растущих в цене активов. По нашему мнению, наблюдающееся ослабление рубля, с одной стороны, и снижение ставок по банковским вкладам, с другой, — главные факторы, которые побуждают людей обращать внимание на благородный металл как на инструмент сохранения сбережений.

— По вашей оценке, насколько инвестиции в золото будут интересны широкой массе ваших клиентов? Что может сделать этот вид инвестирования массовым?

— Инвестиции в золото долгое время оставались уделом лишь наиболее состоятельных клиентов. Но развитие индустрии коллективных инвестиций сделало такие вложения доступными практически для любого человека. Минимальная сумма, с которой можно приобрести ПИФ драгметаллов, составляет у нас всего 1 тыс. руб. — очень демократичный порог входа, доступный практически для любого кошелька. К тому же такой способ сбережения на долгосрочном горизонте имеет еще и налоговые льготы. При владении паем более трех лет инвестор будет освобожден от уплаты налогов с дохода в размере до 9 млн руб. Также по истечении этого периода с пайщика не будет взиматься комиссия при продаже пая, так называемая скидка.

При грамотном объяснении ключевых продуктовых преимуществ мы уверены: этот продукт может быть интересен практически всем — от молодежи до пенсионеров. Если у пенсионеров уже есть представление о том, что средства неплохо хранить в золоте, то молодежь всегда может обратиться к историческим данным изменения цен на золото в кризисы. Графики наглядно продемонстрируют потенциальные возможности не только для сохранения, но и заработка от такой инвестиции.

— Насколько этот способ вложения удобнее других способов инвестирования в металл, которые традиционно предлагают банки?

— Слитки и монеты — это ликвидные инструменты, но это физический металл, который где-то нужно хранить. Это дополнительные расходы, в отсутствие которых повышается риск его утраты, например в случае кражи. К тому же стоит учитывать, что при покупке инвестиционных монет разница между ценой покупки и ценой продажи может превышать 10%. К цене золота в слитке добавляется 20% НДС при изъятии его из хранилища. Такие условия сложно назвать привлекательными даже на среднесрочных горизонтах инвестирования. При покупке пая размер комиссий составит не более 1,5% от объема вложения. К тому же такой способ инвестирования имеет высокую ликвидность, поскольку купить и продать пай можно прямо в мобильном приложении нашего банка. На мой взгляд, вложение в «золотой» ПИФ является сегодня наиболее привлекательным способом приобрести золото для розничного клиента.

— Какие еще инвестиционные инструменты, наряду с золотом, вы сейчас считаете выгодными и перспективными?

— Выгодными могут быть разные инструменты, но все они сейчас несильно устойчивы, характеризуются высокой волатильностью. Конечно любой кризис — это время потрясений и возможностей, но правильно оценить их и принять верное решение способны далеко не все. Поэтому лучше доверить выбор проверенным временем профессионалам. Это мы и делаем, предлагая клиентам широкую линейку продуктов наших финансовых партнеров. Для неспециалиста спокойнее и надежнее инвестировать в понятный и проверенный временем актив.

— Будете расширять линейку инвестиционных продуктов, популяризируя тем самым инвестиции среди самой широкой массы россиян? Когда стоит ждать появления новых предложений?

— Уже сейчас клиентам доступны широкая линейка паевых инвестиционных фондов «ВТБ Капитал Инвестиции», различные стратегии ИСЖ, ОФЗ-н. Конечно, на достигнутом мы не остановимся и будем дальше развивать линейку инвестиционных инструментов. Думаю, уже в начале лета предложим клиентам новые финансовые продукты.

кликеров. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за первые четыре месяца частные инвесторы вложили в фонды этой категории 3,6 млрд руб., что в пять раз больше подобных инвестиций за весь 2019 год. Рекордные привлечения в фонды драгоценного металла определялись не только ростом стоимости золота, но и защитными свойствами от девальвации рубля, которую они обеспечивают. По данным Investfunds, за четыре месяца такие инвестиции принесли более 30% дохода.

В таких условиях все большее число банков начинают предлагать «золотые» ПИФы своим клиентам. В частности, в апреле Почта-банк совместно с «ВТБ Капитал Инвестиции» запустили инвестиционный фонд «Почта-банк — Золото». Как и большинство подобных фондов, его активы размещаются в биржевой ETF, который и осуществляет физическую покупку золота. С учетом режима самоизоляции, объявленного в стране, приобрести пай фонда можно не только в отделении банка, но и в мобильном приложении или интернет-банке «Почта-банк Онлайн» в разделе «Инвестиции». «Клиентам, которые опасаются курсовых колебаний, стоит обратить внимание на ПИФ в золоте. Тем более что низкий порог входа (от 1 тыс. руб.) делает этот инструмент

доступным широкому потребителю», — отмечает Григорий Бабаджанян.

Помимо низкого порога входа ПИФ имеет еще одно преимущество: при сроке владения паями фонда свыше трех лет предоставляется освобождение от уплаты НДФЛ (на сумму инвестирования до 9 млн руб.). Инвестирование бессрочно, но вывести часть денежных средств или всю сумму можно в любой день без потери накопленного дохода.

В условиях нестабильности иметь не менее 5% золота в инвестиционном портфеле является взвешенным решением, считает Владимир Потапов. Тем более что аналитики рассчитывают на продолжение роста стоимости металла. Аналитики JP Morgan и Goldman Sachs не исключают повышения стоимости золота до \$1800–2000 за унцию. «То, насколько сильно может вырасти золото, будет зависеть от состояния мировой экономики. V-образный рост экономики, выходящей из коронавирусного кризиса, скорее всего, снизит цену, но в связи с более низкими темпами восстановления цены на золото, вероятнее всего, останутся на более высоком уровне на более длительный срок», — отмечает менеджер подразделения по исследованиям рынка драгоценных металлов Refinitiv Александр Кэмерон ●

БРОКЕРЫ НА ЛИНИИ

КАК СТАТЬ ОНЛАЙН-ИНВЕСТОРОМ



Весенний обвал на глобальном и российском фондовых рынках спровоцировал ажиотажный интерес частных инвесторов к услугам брокеров. По данным Московской биржи, в первый весенний месяц физические лица открыли на бирже почти 320 тыс. уникальных счетов, а общее их число достигло 4,57 млн. При этом обороты на бирже выросли за месяц на 42%, до 98,8 трлн руб. — максимального значения за всю историю биржевых торгов. В апреле волатильность на рынках снизилась, вместе с ней и инвестиционная активность. Общий оборот на всех рынках составил 85,5 трлн руб., что на 13,5% меньше по сравнению с мартом. Однако темпы открытия новых счетов остались прежними. За месяц число уникальных счетов выросло на 318,3 тыс., до 4,89 млн штук. По словам руководителя управления развития инвестиционных и брокерских сервисов Тинькофф-банка Антона Кицуна, за время карантина у инвесторов появился колоссальный интерес к торговле на бирже: многие увидели новые возможности и выкупили активы в период сильной просадки рынка.

Удаленная работа

Уникальность текущей ситуации заключается в том, что брокеры, как и другие компании, были вынуждены в апреле из-за объявленного режима самоизоляции уйти на полное удаленное обслуживание. В отличие от других секторов экономики профучастники еще в конце 2014 года получили возможность дистанционного открытия счета. Спустя год, после доработки некоторых регламентов Минкомсвязи, брокерские компании получили возможность использовать Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА). Это не только резко сократило время обслуживания клиента, но и упростило процесс оформления: для открытия счета не нужно идти в офис брокера.

Удаленная работа

За последние пять лет удаленный канал продаж через личный кабинет запустили все крупные брокерские компании и банки. Многие запустили собственные мобильные приложения, что повысило скорость обслуживания. Если раньше процесс заполнения документов в отделении брокера или банка занимал не меньше часа, то теперь стать инвестором можно за несколько минут. «Сейчас все операции можно проводить моментально онлайн, в один клик», — отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент, руководитель департамента брокерского обслуживания ВТБ Владимир Потапов.

Самое простое и быстрое открытие счета — когда частное лицо является клиентом банка, входящего в одну группу с брокером, либо счет открывается в самом банке. В таком случае договор можно заключить не только через мобильное приложение брокера или его сайт, но и через личный кабинет в мобильном приложении банка. Для этого в соответствующей рубрике, которая обычно называется «Инвестиции» или «Брокерское обслуживание», необходимо выбрать функцию «Открыть счет». Некоторые компании уже на начальном этапе предлагают выбрать тип счета — обычный или индивидуальный инвестиционный. После того как счет выбран, надо проверить автоматически заполненные персональные данные, а также указать информацию для обратной связи (электронную почту, телефон), а затем выбрать тарифный план. Затем на почтовый адрес или номер мобильного телефона придет код для подтверждения заключения договора.



Мобильное и простое

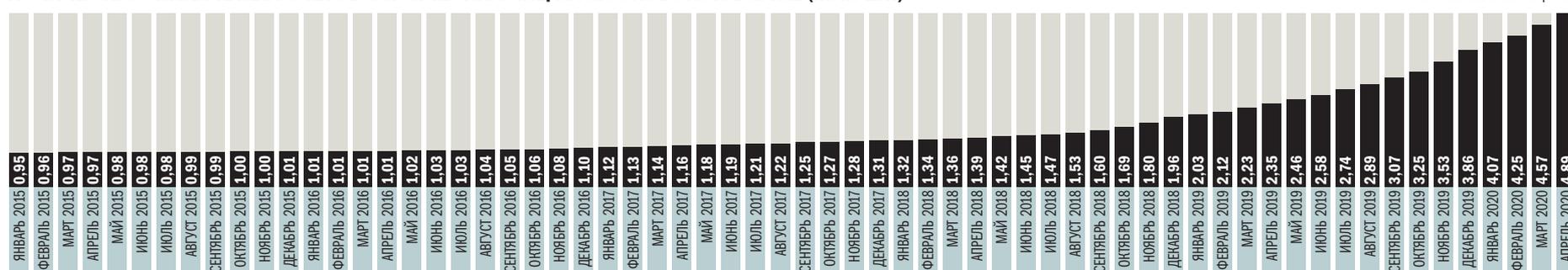
Став клиентом брокера, инвестор может выбрать любой удобный способ осуществления торговых операций

Мобильное и простое

Став клиентом брокера, инвестор может выбрать любой удобный способ осуществления торговых операций

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Игорь Иванко**

КОЛИЧЕСТВО УНИКАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ (МЛН ШТ.)



Источник: Московская биржа.



ИГОРЬ ИВАННО

ПОЧЕМ СЕРВИС

Размер брокерской комиссии зависит от активности торгов и составляет 0,015–0,3% от оборота в зависимости от тарифа и брокера. Взиматься также могут фиксированные платежи (абонентская плата в пределах 200–400 руб. в месяц и оплата за исполнение поручения — 40–150 руб.). Взимаются платежи и за депозитарные услуги, если по счету совершаются движения. «Чтобы выбрать наиболее подходящий тариф, клиенту нужно определиться с целями и как часто и какими суммами он намерен совершать сделки — для разных целей подходят разные тарифы. При этом на любом тарифе доступно маржинальное кредитование», — отмечает руководитель департамента интернет-брокера «БКС Брокер» Игорь Пимонов. Немного сложнее и дольше открывается счет, если клиент не обслуживался ранее в банке, через который работает брокер. В таком случае прежде, чем заключить договор, брокеру потребуются идентифицировать потенциального клиента. Поэтому после заполнения персональных данных на сайте брокера или в мобильном приложении потребуется их подтверждение с помощью кода из СМС, после чего необходимо будет идентифицироваться через сайт «Госуслуги». Если учетная запись на портале у клиента имеется, то от него потребуется только авторизоваться и предоставить брокеру право доступа к данным. В случае если у клиента нет доступа к «Госуслугам», придется помимо паспортных данных приложить номер ИНН и СНИЛС, которые будут проверены в системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ). После того как идентификация завершилась, с клиентом будет заключен договор с использованием простой электронной подписи. По словам директора департамента инвестиционных продуктов и сервисов «Открытие Брокер» Александра Дуброва, процесс такого открытия счета занимает в среднем 5–15 минут.

на бирже. Они такие же, как и при обычном очном открытии счета: с помощью мобильного приложения брокера, личного кабинета на сайте брокера, интернет-трейдинговых систем. По словам руководителя департамента интернет-брокера «БКС Брокер» Игоря Пимонова, на сегодняшний день мобильное приложение является самым массовым инструментом среди клиентов. По его оценкам, в марте количество уникальных пользовательских сессий через мобильную платформу их мобильного приложения в компании БКС выросло за на 50%, сопоставимо и в апреле. «Число уникальных пользователей нашего мобильного приложения достигло в апреле рекордных 1,25 млн», — гордится и Антон Кицун.

Растет и количество операций, осуществляемых через мобильные платформы. «Летом прошлого года наблюдался паритет (примерно поровну выставлялось заявок из десктопных терминалов и мобильных). В конце прошлого года доля заявок, выставленных в мобильном приложении, превысила долю десктопов и продолжает расти», — отмечает руководитель отдела мобильных решений ГК «Финам» Валерий Бакушин.

Александр Дубров подчеркивает, что мобильные платформы имеют понятный и дружелюбный интерфейс, который позволяет даже начинающему инвестору легко совершать сделки и следить за динамикой своих активов с обычного смартфона. В мобильных приложениях доступны тысячи разных инструментов: акции, облигации, ETF, БПИФы, валюты, производные финансовые инструменты и многое другое. «Тариф „Премиум“ позволяет кли-

енту принять участие в IPO компаний и купить облигации на первичном рынке ценных бумаг», — добавляет Антон Кицун.

Для успешной работы одних финансовых инструментов недостаточно, поэтому в приложениях доступен широкий функционал. К нему можно отнести графические инструменты, позволяющие строить исторические графики цен, инструменты торговые, дающие возможность выставлять разнообразные типы заявок, есть возможность воспользоваться опциями stop loss и take profit, справочно-аналитической информацией о купонах, дивидендах, историей операций и многими другими. Востребованы частными инвесторами аналитическая поддержка и рекомендации, правда, чаще всего они не бесплатные. «Среди наших клиентов популярен сервис робосоветника, который позволяет сформировать инвестиционный портфель начинающему инвестору и управлять им, выдавая рекомендации по операциям», — отмечает Владимир Потапов.

Терминалы для профи

Если клиент захочет попробовать себя в качестве профессионального инвестора, ему может потребоваться торговый терминал. Наиболее популярными на сегодняшний день — QUIK и MetaTrader. По словам Александра Дуброва, для установки торгового терминала достаточно скачать дистрибутив с сайта брокера или из личного кабинета и сгенерировать ключи на самой платформе, после чего терминал надо авторизовать в личном кабинете брокера.

Некоторые компании предлагают профессиональным инвесторам мо-

бильные версии терминалов, которые также можно подключить дистанционно. «У этих приложений разный функционал: через QUIK и MetaTrader больше торговых возможностей и аналитических модулей для тех, кто привык работать через терминалы», — отмечает Игорь Пимонов. Однако стоит помнить, что это программное обеспечение не бесплатно. В зависимости от брокера расходы могут достигать несколько тысяч рублей в месяц. По словам Валерия Бакушина, уровень знаний или теоретической подготовки у новых клиентов часто крайне низкий и недостаточен для работы на профессиональном ПО. «Ни одному розничному инвестору нет смысла пользоваться профессиональными решениями: они сложны, дороги и дают преимущество только при управлении очень крупными суммами», — подчеркивает Антон Кицун.

Осторожно, мошенник

Открытие удаленного счета повышает риски мошенничества со стороны недобросовестных компаний. По словам Антона Кицуна, как правило, такие компании маскируются под успешные финансовые организации, которые предлагают инвестировать деньги под очень привлекательную доходность, зачастую кратную превышающую доход по депозиту. Чтобы не попасть к таким компаниям, необходимо проверить наличие лицензии профучастника на странице ЦБ, избегать любых контактов с организациями, которые дают гарантии высокой доходности, всесторонне изучать отзывы или обзоры компаний / сервисов в интернете. При этом доверять стоит проверенным временем компаниям, име-

ющим высокие рейтинги от проверенных рейтинговых компаний. По уровню безопасности мобильные приложения для торговли не уступают банковским мобильным приложениям, отмечают участники рынка. Для безопасности клиентов обычно применяются сразу несколько решений: многофакторная аутентификация, фрод-мониторинг, двухступенчатое подтверждение операций и т. д. «В случае компрометации своих персональных или аутентификационных данных следует в первую очередь обратиться в финансовую организацию и сообщить о факте мошенничества, тут же стоит сменить пароли для доступа в личный кабинет и отвязать номер с украденной сим-карты от вашего аккаунта», — советует Антон Кицун ●

«В ДВА КРИЗИСНЫХ МЕСЯЦА У НАС БЫЛ РЕКОРДНЫЙ ПРИТОК ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ»

Пока все мировые фондовые рынки падают, продвинутые инвесторы наращивают вложения в ценные бумаги. Зачем они это делают, какие активы приобретают и какова должна быть оптимальная стратегия инвестирования, в интервью «Деньгам» рассказывает руководитель направления «Финансовые рынки и частный капитал» ПСБ Юлия Карпова.



«Ситуация отличается от всех кризисов, которые были до этого»

Как бы вы в целом описали текущую ситуацию на рынках? Чем нынешний кризис отличается от предыдущих?

— Нынешняя ситуация и на российском, и на глобальном рынке отличается от всех кризисов, которые были до этого.

В 2014 году в России был скорее внутренний кризис, связанный с падением цен на нефть и ростом внешней геополитической напряженности; в глобальном же масштабе в целом наблюдался рост. Кризис 2008 года начался с того, что на Западе произошла переоценка ипотечных вкладных, ранее считавшихся защитными активами, потом начался кризис ликвидности, и в тяжелое положение попала финансовая система. Далее негатив, связанный с нехваткой финансовых ресурсов, перекинулся на экономику в целом. От кризиса 1998 года тоже сильные отличия: сейчас у России низкий госдолг, накоплены резервы, причем существенные, стабильно работает финансовая система.

Причина нынешнего кризиса — не экономическая, не финансовая и не геополитическая. Это именно пандемия коронавируса, которая в глобальном масштабе вызвала снижение деловой активности, сокращение потребления и производства, сжатие экономики одновременно во всех странах. А вследствие этого пошли вниз и цены на энергоносители.

При этом главным пунктом на повестке дня сейчас у всех правительств, у всех государств стоит задача спасения здоровья и жизни людей.

— Каких последствий для экономики можно ждать?

— Сейчас экономики стран, наиболее пострадавших от пандемии, испытывают двойной шок — как со стороны предложения, из-за того что рушатся производственные цепочки, так и со стороны спроса, поскольку падают доходы населения, в мире растет уровень безработицы. Очевидно, что модель потребления домохозяйств будет меняться, она будет более рациональная, более сдержанная.

«Многие хотели купить подешевевшие бумаги»

— В марте, когда началось падение на рынках, Московская биржа зафиксировала рекордные обороты, а российские брокеры заявили о значительном притоке новых клиентов. С чем это связано?

— Ответ очевиден: многие хотели купить подешевевшие бумаги. За последние годы в России сформировался класс массовых розничных инвесторов. К этому подтолкнуло снижение процентных ставок по депозитам, из-за чего люди стали искать более доходные инструменты. А главное — финансовые регуляторы проделали большую работу, чтобы объяснить населению принципы инвестирования. Были организованы выпуски «народных» ОФЗ, запущены налоговые льготы для индивидуальных инвестиционных счетов. Но ключевую роль сыграло появление доступной инфраструктуры для работы на бирже.

Раньше клиенту надо было пойти в офис, подписать массу документов, найти информацию о том, какие инструменты инвестирования вообще существуют, в чем их особенности. А сейчас такое количество цифровых сервисов, что клиент банка в один клик может открыть брокерский счет, почитать рекомендации, выбрать и купить бумаги прямо из мобильного приложения. Цифровая инфраструктура вывела рынок инвестиций на новый этап развития.

Наличие большого числа национальных розничных частных инвесторов — лучшая защита от потрясений.

— Какой приток вы зафиксировали в марте? Какие клиенты открывали счета?

— В марте—апреле у нас был рекордный приток частных инвесторов — как в брокерском обслуживании, так и в доверительном управлении. Старые клиенты расширяли объемы позиций, новые — открывали счета. Большое количество инвесторов завозили деньги на счет и ждали снижения котировок, локального дна, чтобы покупать. Много новых клиентов пришло в управляющую компанию. Люди говорили: «У меня нет экспертизы, нет самостоятельных инвестиционных решений и нет времени на оценку эмитентов, но я понимаю, что сейчас время покупать». Пока эта тактика себя оправдывает — мы видим, что долговой рынок довольно быстро восстановился.

Этот рост количества клиентов не в последнюю очередь связан и с развитием дистанционных сервисов, каналов и технологий, которые способствуют притоку инвесторов новой формации.

— Какая сейчас мотивация у инвесторов, приходящих на российский фондовый рынок?

— Основная мотивация та же, что и в последние несколько лет, — снижение процентных ставок по вкладам. Люди привыкли к доходности по депозитам на уровне 8%. В последние годы вслед за ключевой ставкой Банка России сильно снизилась доходность депозитов. И этот процесс продолжается: ЦБ дает четкие сигналы рынку, что тренд на снижение ставки продолжится. Поэтому люди ищут источники получения дополнительного дохода и идут на рынок ценных бумаг.

— В какие активы заходят? Что сейчас популярно?



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ

— В марте—апреле был большой интерес к подешевевшим акциям. Инвесторы приходили на брокерское обслуживание с четким пониманием, какие именно акции они хотят купить. наших клиентов интересовали в первую очередь «голубые фишки».

— Как частные инвесторы выбирают эмитентов на фоне «коронакризиса», учитывая то, что еще сложно понять, какие компании с каким результатом выйдут из этого кризиса?

— В основном выбирают бумаги крупных компаний с государственным участием. Или, если брать немного шире, популярны компании, в отношении которых есть понимание, что они с большой вероятностью получат господдержку, либо компании со стабильной выручкой, понятными финансовыми потоками и инвестпрограммами, качественным корпоративным управлением.

«Паники не было»

— В марте рынки достигли «дна». Что в большей степени способствовало началу восстановления?

— Весь март была сильнейшая волатильность на рынке: российские «голубые фишки» потеряли 20–30% стоимости. Сработал психологический фактор. Именно потому, что природа кризиса не экономическая, никто не понимал масштаб этого бедствия, даже и сейчас до конца никто не понимает. Думаю, если бы не оперативные и решительные действия мировых центральных банков, в том числе российского, такого быстрого восстановления, какое мы наблюдали в апреле, не произошло бы. Благодаря действиям центробанков, их финансовой поддержке и заявлениям о готовности поддержать экономику, инвесторы в апреле поняли, что такой экстремально сильной волатильности, как в марте, в ближайшей перспективе уже не будет.

— Как вели себя розничные инвесторы, которые покупали бумаги год-полгода назад, и столкнулись с тем, что их портфели подешевели? Насколько сильны были панические настроения среди

частных инвесторов, частных вкладчиков, если сравнивать с предыдущими кризисами?

— Паники не было. И в этом тоже отличие от предыдущих кризисов — показатель того, что частные инвесторы и вкладчики стали более грамотными. Вспомните, как было, например, в 2014 году, когда люди снимали средства с депозитов и брокерских счетов, срочно покупали валюту на самых высоких значениях курса и несли в сейфовую ячейку. Сейчас люди стали опытнее. После истечения срока закрывают депозиты и вкладывают деньги в подешевевшие ценные бумаги. Сформированные ранее портфели распродают не спешат. Да, конечно, некоторая часть инвесторов вышла из

активов, в частности предприниматели, которым нужно было поддерживать свой бизнес. Но в целом у наших инвесторов была спокойная реакция.

Это не значит, что они не предпринимали никаких действий. Кто-то решил закрыть позиции с повышенным риском, переложился в защитные активы: золото, защитные валюты, короткие облигации эмитентов первого эшелона. Но это была осознанная ребалансировка портфеля в соответствии со сменой рыночной конъюнктуры, а не панические распродажи активов.

Клиенты понимают, что сейчас не время продавать — имеет смысл ждать восстановления рынка.

Это тоже подтверждает, как выросла квалификация российских инве-

сторов. Они научились, как профессиональные трейдеры, ждать, не поддаваться эмоциям. Панических настроений не было даже у тех, кто пришел на рынок год-полтора назад. Они рассматривают возникшую ситуацию скорее как возможность заработать.

«Сегментация качества активов»

— Какой стратегии сейчас придерживаются ваши управляющие ПИФаами, клиентскими портфелями?

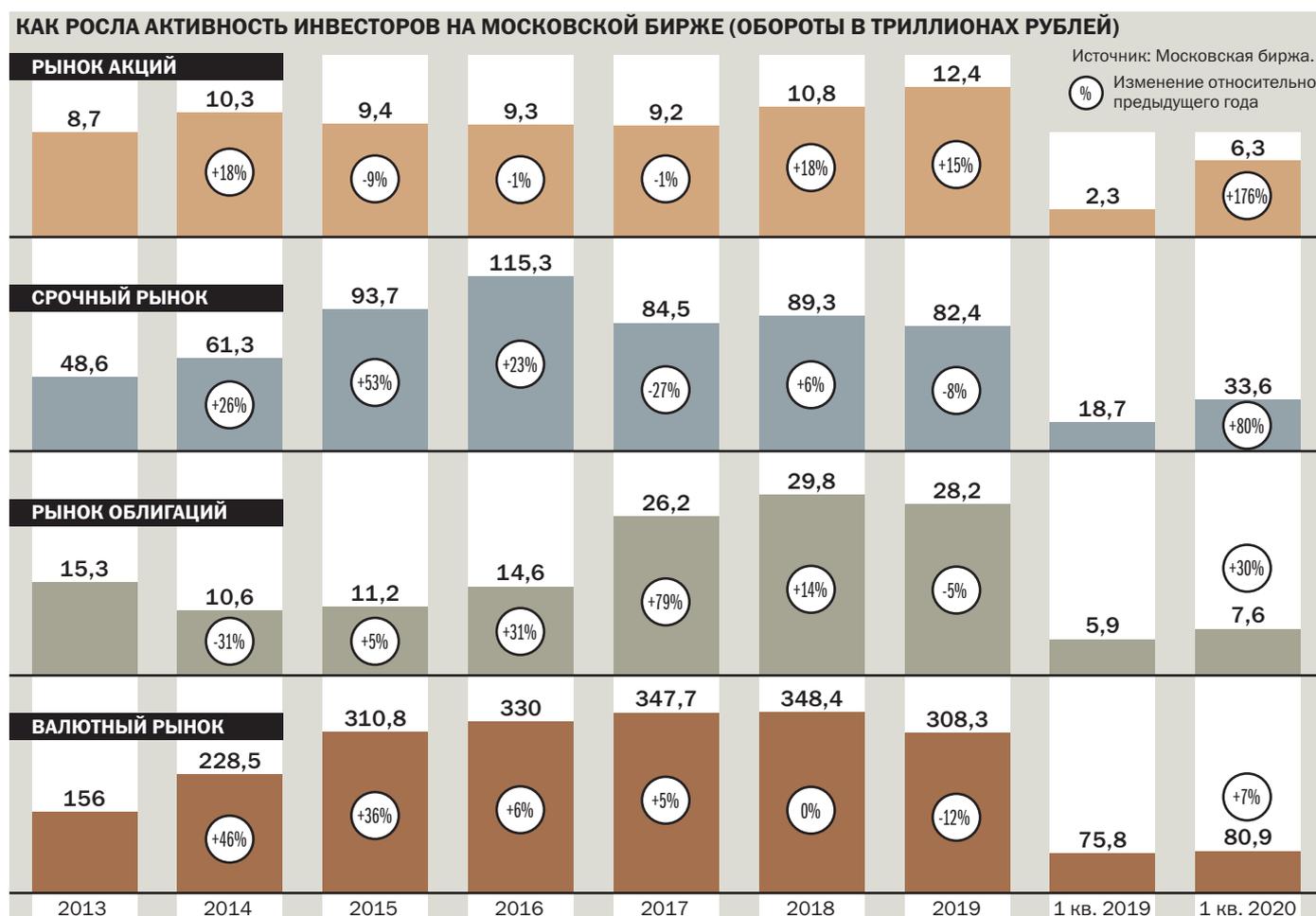
— В текущем моменте рынок серьезно меняется с точки зрения привлекательности типов финансовых инструментов, секторов экономики, ценных бумаг конкретных эмитентов. В хорошем диверсифицированном портфеле нужно сейчас подобрать такие имена, которые в перспективе вырастут лучше рынка.

Задача управляющих, исходя из ситуации на рынке, проводить ребалансировку активов, анализировать, в какие отрасли и компании направляется господдержка, как идет восстановление в тех или иных сегментах. Приведу пример. У нас есть стратегия, которая называется «Российские акции — активное управление». На мартовском снижении рынка эта стратегия, естественно, показала потери, потому что подешевели все российские акции. Однако на самом глубоком падении эти потери были на 7% меньше, чем у бенчмарка, индекса Мосбиржи, а к концу апреля они уже были практически полностью скомпенсированы. Это результат действий управляющих, в период снижения нарастивших долю в портфеле сильно подешевевших тогда акций отечественных нефтяных компаний, которые быстрее других «фишек» перешли к восстановительному росту.

— Вы сейчас говорите о стратегии минимизации потерь. Были среди продуктов управляющей компании такие, которые в кризис показали хороший рост?

— В первые месяцы этого года у нас лучший результат по паевому инвестиционному фонду «Капиталь — Информационные технологии буду-

Российские инвесторы научились, как профессиональные трейдеры, ждать, не поддаваться эмоциям. Панических настроений не было даже у тех, кто пришел на рынок год-полтора назад



щего»: с начала года по конец апреля его доходность составила 22%. В портфеле фонда акции высокотехнологичных компаний, тех самых, которые в условиях карантинных мер могут заработать за счет ускорения развития цифровизации, электронных сервисов. Стоит отметить и ОПИФ «Капиталь — Золото», который вошел в топ-5 всех открытых фондов по доходности за год, показав прирост на 45,85% на конец марта. Структура активов представлена денежными средствами и паями фонда, отражающего динамику индекса физического золота. Золото пользуется популярностью среди инвесторов, желающих защитить свои активы от обесценения ввиду отсутствия прежних альтернатив в период отрицательных реальных доходностей.

— Если говорить о покупке ценных бумаг, какие основные рыночные риски вы сейчас видите?

— Учитывая неэкономическую природу нынешнего кризиса, в первую очередь видим риски того, что после ослабления карантина в крупнейших странах мы можем увидеть вторую волну

заражения — такого сценария исключать нельзя. И если это произойдет, это опять ударит по рынкам и в том числе по рынку нефти.

Второе важное обстоятельство — в условиях торможения глобальной экономики кредитное качество многих компаний рискует ухудшиться. Могут быть снижены кредитные рейтинги, соответственно, у этих компаний вырастет стоимость заимствований, может увеличиться число дефолтов. Насколько эта проблема масштабна, мы пока не понимаем, более или менее точные оценки можно бу-

дет давать только после того, как начнется восстановление национальных экономик. Туризм, гостиничный бизнес, авиаперевозки, пассажирские перевозки — эти сектора будут восстанавливаться хуже, чем экономика в целом. Можно ожидать, что многие услуги и сервисы уйдут в онлайн.

Не стоит сбрасывать со счетов и риски возобновления торговых противостояний между Китаем и США, что может усугубить замедление глобальной экономики.

— Что в связи с этим делать инвестору?

«Государственные облигации — отличный актив. А ОФЗ-н — это не только понятный, доступный инструмент для массовых инвестиций, но и элемент развития финансовой грамотности»

— Надо активно управлять своим портфелем или передавать его в доверительное управление. Период, когда на выходе из кризисов восстанавливались все классы активов, уходит в прошлое. Сейчас активы очень сильно сегментированы с точки зрения соотношения риска и потенциальной доходности, надо иметь качественную экспертизу, прогнозировать, как будет меняться структура экономики, искать новые истории.

— Не проще ли тогда купить государственные облигации? Те же «народные» ОФЗ — ОФЗ-н?

— Государственные облигации — отличный актив. А ОФЗ-н — это не только понятный, доступный инструмент для массовых инвестиций, но и элемент развития финансовой грамотности. Учитывая, что ПСБ был назначен агентом правительства по продаже ОФЗ-н, мы видим точную статистику по этому инструменту. Она показывает, что средний чек инвесторов ОФЗ-н — около 500 тыс. руб. Такую сумму вкладывают примерно 40% наших клиентов. В первую очередь это инструмент для инвестора, который пока не готов проводить самостоятельные сделки и очень осторожен. Это было заметно во время пика кризиса: спрос на ОФЗ-н упал. Когда напряжение на рынке спадет, он восстановится.

В то же время многие инвесторы, «потренировавшись» инвестировать на ОФЗ-н, сейчас расширяют активы в пользу бумаг, позволяющих получить больший доход.

— То есть акций?

— Необязательно. Довольно неплохую премию по доходности относительно депозитов дают облигации ведущих российских корпоративных эмитентов — как из реального сектора, так и банков. Сейчас создаются условия, когда качественные корпоративные долги могут обеспечить большую доходность, чем государственные займы, при этом кредитный риск возрастает незначительно. Поэтому для консервативных инвесторов я бы сейчас рекомендовала портфели с акцентом на долговые инструменты: условно говоря, 80% вложенный — в рублевые облигации надежных российских эмитентов, 20% — в акции. Но что касается акций, то в текущей ситуации портфелями акций должны управлять профессиональные управляющие ●



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ В ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ОЦЕНИЛИ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

«Черный лебедь» 2020 года — коронавирус — существенно сказался на подходах к инвестированию. Растет число инвесторов, которые отдают предпочтение компаниям, удовлетворяющим требованиям устойчивого развития. Тренд коснулся и российских инвесторов, поэтому управляющие компании и банки активно предлагают продукты, удовлетворяющие таким требованиям. Впрочем, пока они интересны только состоятельным инвесторам, которые не гонятся за быстрым заработком.



Идеальный шторм, в который в этом году угодила мировая экономика, неизбежно приведет к ее сжатию. Об этом говорят многочисленные исследования, а также опросы профессиональных инвесторов, которые ежемесячно проводит Bank of America (BofA). Согласно последнему, почти все управляющие высказали мнение, что в ближайшие 12 месяцев рецессия в мире неизбежна. Столь негативных настроений не было ни разу за всю историю наблюдений. Даже в кризис 2008–2009 годов пессимистов было меньше: 86% управляющих ожидали спада мировой экономики, который в итоге составил символические 0,1%.

Пессимизм понятен: ведь из-за стремительно распространяющейся в мире коронавирусной инфекции многие страны закрыли границы и ограничили передвижение своих граждан. Это привело к падению потребления и остановке многих производств. По оценке аналитиков агентства Fitch, глобальный ВВП в текущем году упадет на 3,9%. Это падение окажется самым сильным со Второй мировой войны. В результате доходы мировой экономики в текущем году сократятся по сравнению с прошлым на \$2,8 трлн и на \$4,5 трлн по сравнению с прогнозом на 2020 год до начала пандемии. «Ни одна страна или регион не избежали опустошительных для экономики последствий глобальной пандемии», — отмечают аналитики агентства.

В таких условиях неудивительно, что международные инвесторы агрессивно сокращают вложения в акции. В апреле число управляющих, в портфелях которых вес акций был ниже индикативного уровня, на 27% превышал число тех, у кого он был выше. В конце прошлого года ситуация была противоположной: оптимистов было на треть больше, чем пессимистов.

Впрочем, вывести все деньги из акций инвесторы не могут, только в фондах отслеживаемых Emerging Portfolio Fund Research такие инвестиции превышают \$10 трлн. Высвобожденная ликвидность не вся уходит в наличность или защитные активы, часть перекладывается в компании, которые меньше всего пострадают от кризиса. По данным исследований BofA, инвесторы охотно покупают акции компаний здравоохранения или фармацевтики, продуктового ритейла и высокотехнологичных компаний.

Социальная ответственность или экология

Важным изменением в нынешний кризис стало увеличение популярности ответственного инвестирования. При таком подходе инвестиционные решения принимаются не только исходя из финансовых показателей компаний, но и с учетом их воздействия на окружающую среду и общество, а также качества корпоративного управления (environmental, social, governance — ESG-факторы). По данным исследования Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing, 75% инвесторов заинтересованы в ответственном инвестировании, а 40% уже инвестируют осознанно. При этом мировая динамика вовлечения в ESG-инвестиции стремительно растет, на него уже приходится более \$20 трлн по всему миру. По данным BofA, в первом квартале 2020 года в биржевые фонды, использующие принцип ESG, поступило более \$6 млрд, тогда как из классических фондов было выведено более \$40 млрд.

Популярное перед кризисом мнение, что ESG-принципы — роскошь для «бычьих» рынков, неверно, утверждают аналитики BofA. По их словам, рынки с более высокими показателями ESG лучше чувствуют себя в настоящее время, так как «ответственные» компании лучше управляются и быстрее реагируют на потрясения. К тому же такие эмитенты менее склонны к снижению кредитного рейтинга.

Управляющий директор Assent Capital Андрей Богданов отмечает, что, с одной стороны, ESG-комплаенс — это центр расходов для компании, но с другой — привлекательность таких инвестиций может быть выше, поскольку их стоимость может расти за счет учета этих факторов в оценочных мультипликаторах. «Качество корпоративного управления прямо включается в общий размер риск-премий, применяемых для вычисления требуемой доходности на инвестицию: чем выше качество управления, тем ниже риск-премия в этой части и тем выше будут оцениваться акции компании», — поясняет Андрей Богданов.

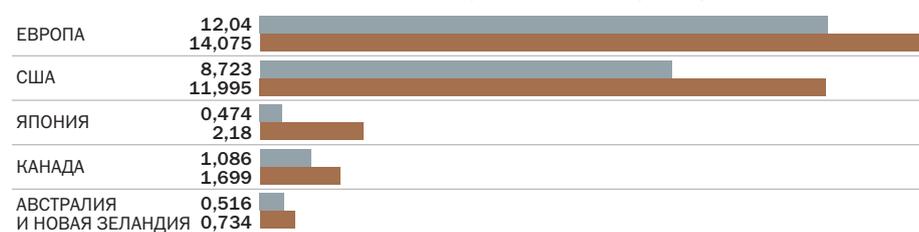
К тому же соблюдение как минимум регуляторных экологических и трудовых норм снижает риски административных штрафов. Самыми громкими экологическими скандалами последнего десятилетия стали авария на нефтяной платформе BP в Мексиканском заливе в 2010 году и дизельный скандал Volkswagen. Кроме прямых убытков они стоили компаниям еще и десятки миллиардов долларов штрафов. «Важный аспект популярности таких инвестиций — соответствие этих

принципов личным ценностям. Люди все больше думают о том, какое будущее ожидает их детей», — отмечает начальник отдела по решениям в сфере устойчивых инвестиций в рамках подразделения по управлению активами Julius Baer Сильвия Вегманн.

Если в предыдущие годы основную роль при ESG-инвестировании отводили экологическим факторам, то сейчас на первое место вышли социальные. По мнению аналитиков BofA, хорошо выстроенная система здравоохранения, безопасность продукции наряду со стабильной кадровой политикой (в вопросах отпусков и услуг по уходу за детьми) будут стимулировать их рост во время спада. «Компании с более высоким уровнем удовлетворенности сотрудников оказались более устойчивы к рыночным спадам», — отмечают аналитики BofA. «Социологические опросы показывают готовность значительной части населения покупать в будущем больше у той компании, которая сейчас предпринимает шаги для помощи в борьбе с пандемией», — отмечает инвестиционный стратег «БКС Премьер» Александр Бахтин.

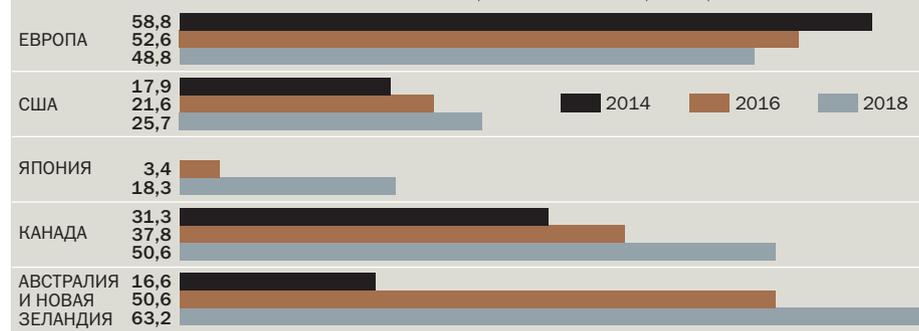
КАПИТАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ, ПРИДЕРЖИВАЮЩИХСЯ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (\$ ТРЛН)

Источники: Global Sustainable Investment Review 2018, ClimateAction100+, UNPRI, KPMG.



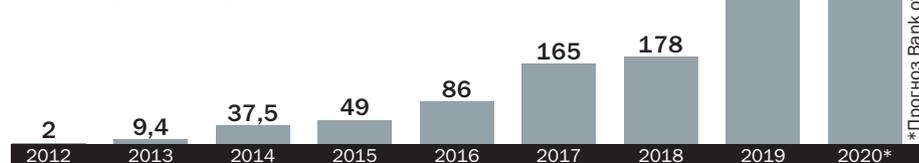
КАК МЕНЯЛАСЬ ДОЛЯ ПОРТФЕЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ, ПРИДЕРЖИВАЮЩИХСЯ ПРИНЦИПОВ ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ (%)

Источники: Global Sustainable Investment Review 2018, ClimateAction100+, UNPRI, KPMG.



ОБЪЕМ РАЗМЕЩЕНИЙ ЗЕЛЕННЫХ, СОЦИАЛЬНЫХ И УСТОЙЧИВЫХ ОБЛИГАЦИЙ В МИРЕ (\$ МЛРД)

Источник: Bank of America.



Российский стандарт

Понятие ответственных инвестиций далеко не ново для рынка и было впервые сформулировано как организованная дисциплина в начале 1970-х в США и Великобритании. В 1971 году был создан фонд Pax World Fund, который инвестировал в различные активы исходя из принципов социальной ответственности предприятий. Дальнейшее развитие социального инвестирования привело к определению ESG-критериев для оценки отдельных компаний. Один из основополагающих документов, который лег в основу ответственного управления компаниями, стало Парижское соглашение по климату.

Долгое время высокий интерес к подобным инвестициям не отмечался. По словам управляющего активами УК «Система Капитал» Константина Асатурова, на самой заре развития ответственных инвестиций инвесторы были скептически настроены к ним, только в последние 15–20 лет это направление получило широкую популярность. Многие фонды целенаправленно отказываются от инвестиций в компании, не удовлетворяющие требованиям ESG. В частности, в 2018 году датский пенсионный фонд РКА (\$46 млрд в управлении) продал свои доли в 70 компаниях угольной и 35 компаниях нефтегазовой отраслей в качестве своего вклада в достижение Парижского климатического соглашения.

Россия не принимала участие в разработке правил и стандартов ответственного финансирования, но на основе мирового опыта разрабатывает национальные правила. В мае текущего года Банк России впервые установил требования для эмитентов, планирующих выпускать зеленые, социаль-

ные и инфраструктурные облигации, доходы от которых пойдут на проекты, направленные на развитие общественной жизни. Согласно документу, в решении о выпуске таких облигаций могут содержаться условие о целевом использовании средств от их размещения, описание проекта, на который пойдут средства, а также перечень внутренних документов эмитента и применяемых им процедур при отборе и оценке конкретных проектов, описание механизма контроля за целевым расходованием средств.

Первые зеленые облигации появились в России еще в прошлом году, тогда же была создана и профильная инфраструктура. 1 апреля 2019 года Московская биржа присоединилась к инициативе «Биржи за устойчивое развитие» (Sustainable Stock Exchanges, SSE), основанной в 2009 году генеральным секретарем ООН Пан Ги Муном. Уже в августе биржа запустила секцию ценных бумаг устойчивого развития. На сегодняшний день в этом секторе торгуются пять выпусков облигаций трех эмитентов на общую сумму более 6 млрд руб. Первые российские зеленые еврооблигации в мае прошлого года разместила РЖД, объем выпуска составил €500 млн. В марте текущего компания разместила еще один выпуск таких бумаг на 250 млн швейцарских франков.

Росту популярности темы ответственного развития послужил запуск Московской биржей специальных индексов, а именно «Индекс Мосбиржи — РСПП Ответственность и открытость» и «Индекс Мосбиржи — РСПП Вектор устойчивого развития». Оба индекса используют в своих расчетах ESG-факторы для оценки весов той или



GETTY IMAGES

иной бумаги и по сути фильтруют для инвестора наиболее подходящие активы с точки зрения соответствия этим критериям. «Если говорить про текущую структуру этих индексов, стоит отметить преобладание компаний из отраслей энергетики, металлургии и горной добычи. Из других участников индексов выделим представителей секторов телекоммуникации (АФК „Система“, МТС и „Ростелеком“), транспорта („Аэрофлот“) и финансов (Сбербанк)», — отмечает управляющий активами УК «Система Капитал» Константин Асатуров. Первый заместитель председателя правления Сбербанка Александр Ведяхин рассказал «Деньгам», что в прошлом году банк сосредоточился на продуктах для людей с инвалидностью: было сформировано предложение для клиентов с ослабленным зрением, слухом и другими особенностями. «Вторым приоритетом стала экологичность: мы существенно трансформировали наши процессы, что позволило, например, на 30% уменьшить количество бумажного документооборота», — отметил господин Ведяхин.

Женский и другие индексы

В таких условиях банки и управляющие компании активно предлагают продукты, отвечающие растущим потребностям клиентов. Согласно опросу „Ъ“, проведенному среди крупнейших розничных управляющих компаний и банков, концепция осознанного инвестирования есть у многих участников рынка. «Росбанк L’Hermitage Private Banking уже несколько лет развивает направление социальных инвестиций: помимо создания продуктов, основанных на принципах ESG, мы активно развиваем новое направление

инвестиций с элементами благотворительности», — рассказал старший вице-президент Росбанка Дмитрий Енуков.

Ответственные инвестиции доступны в основном в рамках доверительного управления и представляют собой портфель из акций компаний, удовлетворяющих требованиям ESG. «Эффективность таких вложений во многом зависит от качества управления, поэтому выделить вклад использования ESG-подхода в инвестиционном процессе представляется очень сложным», — отмечает Константин Асатуров. Более широко представлены на рынке готовые стратегии пассивного управления ETF, которые следуют за неким индексом, используя ESG-критерии наряду с другими показателями. В частности, «Альфа-Капитал» предлагает клиентам стратегию доверительного управления «Альфа Зеленые инвестиции» — в ее состав входит набор иностранных ETF, часть которых дает экспозицию на компании с высокими рейтингами ESG, другая часть фокусируется на компаниях, несущих прямое позитивное воздействие на окружающую среду. При этом из числа возможных объектов инвестирования сразу исключаются инструменты компаний, занятых в спорных отраслях. «Это комплексный ценностно ориентированный продукт, позволяющий клиентам подойти осознанно к своим вложениям, не отказываясь при этом от своих финансовых целей и потенциального инвестиционного дохода», — отмечает руководитель проектов по развитию инвестиционного бизнеса «Альфа-Капитала» Екатерина Виноградова.

Некоторые банки предлагают фонды на собственные индексы. Так, в 2019 году Sberbank Private Banking

предложил стратегию на женский индекс — SPB Women Impact Europe Index. Инвестиционный индекс состоит из акций 30 европейских компаний, которые отобраны на основе собственных метрик банка, разработанных для оценки уровня гендерного баланса в компаниях. «Еще одна интересная стратегия — FoodTech Index, сформирована из акций компаний, занимающихся вопросами производства альтернативного протеина и активно развивающих новые технологии в области производства, хранения и доставки продуктов питания», — рассказывает руководитель Sberbank Private Banking Евгения Тюрикова.

Инвестиции для избранных

Широкому кругу инвесторов подобные инвестиции пока недоступны да и неинтересны, так как осуществляются на продолжительные периоды — не менее трех-пяти лет. Розничный инвестор имеет более ограниченный горизонт инвестирования. Об этом косвенно свидетельствует срочность вкладов. По данным ЦБ, доминирующая доля депозитов открывается сроком до года. По словам Екатерины Виноградовой, высокостоятельные клиенты хотят видеть немного другой уровень и формат отдачи от своих инвестиций и включают нематериальную составляющую в свою систему принятия решений. Впрочем, есть и те, кто действительно смотрит на ESG исключительно с точки зрения риск-менеджмента и повышения потенциальной доходности вложений. «Таковых на российском рынке меньшинство хотя бы потому, что сегмент для нас действительно все еще новый, интерес к нему острый и уровень понимания самой концепции со стороны широкого круга инвесторов пока не очень высокий», — отмечает госпожа Виноградова.

По словам Александра Ведяхина, миллениалы в возрасте до 30 лет предпочитают именно ответственное инвестирование. «Учитывая, что принципы ESG стали использоваться в России недавно, пока рано говорить о какой-то достоверной статистике о клиентах. Мы видим рост интереса к подобным инвестициям со стороны клиентов разных возрастов и с разными размерами портфелей», — считает Дмитрий Енуков.

Новые ценности

В ближайшие годы российский рынок достаточно быстро будет осваи-

вать принципы ESG, и в авангарде этого направления останутся российские private-банки. «Очевидно, что команды этих банков должны приложить необходимые усилия и донести до своих клиентов преимущества использования принципов ESG. На фоне низких ставок во всех основных валютах применение принципов ESG дает банкам возможность по-новому выстроить диалог с клиентами при формировании портфелей», — считает Дмитрий Енуков.

Поэтому инвесторам стоит ожидать появления новых стратегий в области ответственного инвестирования. По данным опроса участников рынка, в течение года многие банки планируют существенно расширить перечень таких инвестиционных решений. По словам Евгении Тюриковой, в планах Sberbank Private Banking до конца года выпуск еще как минимум двух стратегий ESG. «В текущем году в системе инвестиционного консультирования появится ESG-скоринг, который будет использоваться при оценке привлекательности инвестиционных инструментов наравне с общепринятыми финансовыми показателями, такими как ROE или ROA», — поделилась планами госпожа Тюрикова.

О готовности запустить ESG-продукт «Деньгам» рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов: «Мы видим интерес со стороны наших клиентов к такому подходу и уже в ближайшее время готовы будем предложить им такие возможности для инвестирования. В настоящий момент разрабатываем соответствующую линейку продуктов».

Важность развития подобных инструментов не только в том, что они отвечают интересам нового поколения инвесторов на российском рынке, но и в стимулировании их конкурентов к усилению своей прозрачности и большим инвестициям в экологию и социальный капитал. «В будущем подобные факторы будут играть все большую роль при выборе объектов инвестирования не только для профессиональных управляющих, но и для частных инвесторов. В этом плане российский финансовый рынок хорошо перенимает западные модели развития, что, по нашему мнению, будет широко приветствоваться в широком инвестиционном сообществе», — отмечает Константин Асатуров ●

«ОЧЕРЕДИ В БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЯХ ОСТАЮТСЯ В ПРОШЛОМ»

В этом году СКБ-банк решил сосредоточиться на цифровой трансформации, которая не только позволит снизить расходы, но и откроет новые возможности для клиентского обслуживания. О том, как банк планирует цифровизироваться, расширять региональное присутствие и развивать удаленную идентификацию, рассказал председатель совета директоров СКБ-банка Александр Пумпянский.



В конце апреля СКБ-банк объявил о том, что будет форсировать свое развитие в сторону цифровой трансформации. Почему было принято такое решение?

— В последние годы происходило предсказуемое изменение формата обслуживания в плане продаж, обусловленное переходом всех сфер в онлайн. Это оказало влияние и на финансовые услуги. Именно поэтому в начале этого года мы запустили в отделениях программу вовлечения клиентов в дистанционное обслуживание: любой входящий посетитель получает консультацию по подключению и использованию дистанционных сервисов. Наши сотрудники подробно отвечают на возникшие вопросы и показывают клиентам, как они могут самостоятельно онлайн получить практически любую банковскую услугу. Надо сказать, что в период карантина спрос на подобного рода обслуживание резко вырос. Мы рассчитываем, что в скором времени до 90% финансовых операций наши клиенты будут совершать онлайн.

Но хочется большего: сделать так, чтобы человек мог стать клиентом банка не выходя из дома, полностью дистанционно и без единого контакта с его сотрудниками. Для этого СКБ-банк одним из первых подключился к новому государственному сервису — цифровому профилю гражданина — при оформлении онлайн-заявки на кредитование. СКБ-банк был включен в список участников проекта, уполномоченных правительством РФ, что говорит о высоком доверии со стороны государства. Мы доказали, что региональный банк может быть равным среди первых и первым среди равных.

— Расскажите поподробнее, что это за сервис и чем он удобен для клиента?

— В сервис интегрирована возможность управления доступом к данным, которые уже имеются в информационных системах государства. Гражданин сможет самостоятельно принимать решения, кому и какую именно информацию предоставлять, а также отзываться ее. При подаче заявки на кредит клиент в один клик сможет поделиться с банком своими данными из системы, что избавит его от необходимости заполнения дополнительных форм и предоставления справок. Все действия можно будет совершить с помощью смартфона или компьютера, в любом месте и в любое время.

— Почему вам интересно участие в этом проекте?

— Благодаря участию в проекте взаимодействие банка с текущими клиентами станет еще более удобным и быстрым. А потенциальные клиенты смогут получать услуги полностью дистанционно, предоставляя свои данные через госуслуги. Банк получит сокращение операционных издержек на идентификацию, подтверждение и обновление данных в процессе верификации кредитной заявки и, как следствие, сможет выдавать кредиты с меньшими рисками.

— СКБ-банк был одним из первых подключившихся к системе быстрых платежей (СБП) среди банков. Как сейчас вы оцениваете работу данного сервиса и его перспективы?

— Система быстрых платежей обеспечивает независимость от других, в том числе иностранных, платежных систем. Это большой шаг в сторону ускорения и упрощения технологии переводов. С момента запуска системы в СКБ-банке было совершено свыше 114 тыс. переводов на общую сумму почти 450 млн руб. С 1 мая мы увеличили ежедневный лимит на переводы в другие банки. Клиенты—физические лица могут переводить до 100 тыс. руб. в месяц и не платить комиссию. При этом месячный лимит можно потратить как за один день едино-

разовым переводом максимальной суммы, так и несколькими переводами в течение месяца.

— А насколько в подобном сервисе заинтересованы ваши клиенты-юристы?

— В ближайшее время мы запустим платежи В2С в Делобанке (онлайн-банк для предпринимателей — проект СКБ-банка), то есть наши клиенты—юридические лица смогут совершать платежи в адрес физлиц в другие банки, что будет востребовано, например, при выплате зарплаты работникам через СБП. Кроме того, мы готовимся провести первые платежи С2С PULL Me2Me: это операция, когда наш клиент с помощью ДБО сам инициирует себе перевод из другого банка на счет в нашем банке. Сервис будет удобен в случае, если у клиента есть счет в другом банке, а кредит — в нашем, таким образом он сможет осуществлять беспроцентные ежемесячные платежи по своему кредиту.

Также мы видим большие перспективы в сервисе оплаты покупок по QR-коду через СБП — «Куайринге». Этот сервис не только удобен, но и выгоден для продавца: комиссия банка через СБП до пяти раз меньше, чем в случае использования классического эквайринга. К тому же данная технология не требует дополнительного оборудования со стороны ритейлера. Дополнительно мы активно взаимодействуем с финтех-компаниями, которые помогают сделать переход на оплату по QR-кодам более удобным для продавцов. Например, не так давно Делобанк построил оплату через СБП в партнерское приложение для покупок в магазине, позволяющее сканировать и самостоятельно оплачивать товары в смартфоне. Это особенно актуально в период

ПАО «СКБ-БАНК»

СКБ > банк
свой для каждого

ТЕКСТ Светлана Самусева
ФОТО предоставлено
пресс-службой
СКБ-банка



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕС-СЛУЖБОЙ СББ-БАНКА

пандемии для соблюдения социальной дистанции. Также для ритейлеров сегодня это самый быстрый способ подключиться к системе быстрых платежей и экономить на эквайринге.

— Онлайн-обслуживание является сейчас приоритетом для многих банков. А что клиент получает от этого?

— Клиент цифрового банка получает прежде всего удобный сервис по доступной цене. Очереди в банковских отделениях остаются в прошлом, все услуги можно теперь получить в обычном смартфоне. Вместо поездки в офис достаточно просто открыть приложение. Не так давно мы презентовали цифровую карту, которая оформляется в интернет-банке всего в три клика. Никакого пластика — через несколько минут вы получаете

современную карту с полным функционалом в онлайн-формате. Карту можно подключить к сервисам Apple Pay, Samsung Pay или Google Pay и сразу начать пользоваться. Цифровой картой можно оплачивать покупки через терминалы и в интернете, получать наличные в банкоматах с поддержкой NFC (технология бесконтактного обслуживания). Это не только быстро и удобно, но и выгодно: держатели карты автоматически получают доступ ко всем привилегиям и актуальным программам лояльности банка. Вся платежная информация надежно защищена, поэтому такой формат абсолютно безопасен.

— Как цифровизация помогает вам снизить затраты?

— Обслуживание физической сети, несомненно, дороже, поскольку со-

провождается постоянными расходами, в том числе не зависящими от оборота, например арендными платежами. Цифровая трансформация помогает нам планомерно снижать такие затраты. Кроме того, мы оптимизируем офисную сеть, объединяя отделения СКБ-банка и Газэнергобанка. Офисы будут трансформированы в формат «легкого универсального» офиса, где клиенты в первую очередь смогут получить квалифицированную помощь специалиста, подключить дистанционные сервисы и воспользоваться умными устройствами самообслуживания. За счет этого мы сможем сократить расходы примерно на 500 млн руб. за год.

— Под умными устройствами самообслуживания вы подразумеваете банкоматы?

— Да, мы меняем банкоматный парк. Эта необходимость назрела давно: до 80% нашего парка банкоматов эксплуатируется более десяти лет и не подлежит модернизации. Мы провели тендер на систему управления функционалом и поставку новейших моделей банкоматов и остановились на устройствах с функцией приема наличных и рециркуляцией банкнот. Мы закупим порядка 250 таких устройств. Уже летом начнется плановое обновление устройств, и это будут не просто банкоматы для работы с деньгами, а полноценные киоски самообслуживания с возможностью открыть вклад, совершить перевод, оплатить коммунальный платеж.

— Сократите ли вы географическое присутствие?

— Ни в коем случае! Мы нашли вполне логичное решение задачи по со-

хранению географии: цифровая трансформация и развитие партнерской сети в совокупности дадут нам возможность не только остаться со своими клиентами, но и привлекать новых. Банк существенно развивает дистанционные каналы приема кредитных заявок: вступил в партнерство с ведущими маркетплейсами «Сравни.ру» и «Банки.ру», на площадке которых клиент может дистанционно оставить заявку на получение той или иной услуги, реализуется возможность аутентификации через госуслуги.

Мы внедряем доставку кредитов и кредитных карт. Уже запущена работа с агентами, и выдача карт осуществляется на территории клиента с помощью мобильного приложения «СКБ-агент». Весь процесс занимает менее десяти минут. Это, разумеется, не новая услуга для рынка, и карантинный период показал, что клиентский спрос на нее будет расти.

— На чем вы сделаете акцент в ближайшее время?

— Мы осознанно выбираем для себя стратегию лидера по внедрению оплаты через СБП и регулярно демонстрируем рынку свои передовые разработки. Для этого мы идем разными путями, в том числе используя и государственные сервисы — например, механизм биометрической идентификации, разработанный ЦБ с ассоциацией «Финтех» при нашем активном участии. Это позволит еще больше упростить клиентский путь и повысить лояльность потенциальных клиентов. Уже сейчас более половины клиентов приходят к нам благодаря дистанционным каналам, и наша цель сделать так, чтобы эта цифра планомерно увеличивалась ●

Мы нашли вполне логичное решение задачи по сохранению географии: цифровая трансформация и развитие партнерской сети в совокупности дадут нам возможность не только остаться со своими клиентами, но и привлекать новых

СТАВКА ЗА ГОССЧЕТ

КАК РАБОТАЕТ НОВАЯ ПРОГРАММА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

В конце апреля правительство России анонсировало в рамках пакета антикризисных мер программу льготной ипотеки под 6,5% годовых. Ставка для отечественного рынка рекордно низкая, реальная же, с учетом инфляции, ставка будет на уровне ставок по ипотеке западных стран. На практике кредит можно получить еще дешевле, главные же вопросы — не слишком ли рискованно влезать в долги в кризисные времена и когда и каким образом лучше воспользоваться данным предложением.



Общенародная поддержка

Новая программа льготного кредитования покупателей жилья, получившая название «Ипотека-2020», была введена постановлением правительства РФ от 23 апреля. Она предусматривает предоставление льготных кредитов на покупку жилья на первичном рынке по ставке 6,5%, уровень процентной ставки при этом фиксируется на весь срок кредитования. В отличие от других льготных ипотечных госпрограмм (например, «Семейная ипотека», «Военная ипотека», «Сельская ипотека») «Ипотека-2020» предусматривает льготную процентную ставку не по социальному признаку, она рассчитана на максимально широкий круг потенциальных заемщиков — подать заявку на такой кредит могут все совершеннолетние граждане России.

Правительство ввело лишь несколько ограничений: дом должен быть построен с привлечением средств долевого строительства, квартира должна быть куплена на первичном рынке, либо на этапе строительства через договор участия в долевом строительстве, либо в готовом доме непосредственно у застройщика, минимальный начальный взнос — 20% от стоимости жилья, платежи по кредиту должны быть аннуитетные. Установлен и максимальный размер ипотечного кредита по программе — 3 млн руб. в целом по России, 8 млн — для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Что касается участвующих в программе банков, они, разумеется, не обязаны удовлетворять все заявки на выдачу льготной ипотеки. Вместе с тем, по словам банкиров, критерии одобрения кредитов в данном случае ровно те же, что и по обычным ипотечным программам, на первом месте — оценка платежеспособности заемщика. Хотя в связи с кризисом риск-политика банков в целом стала более жесткой; так, многие стали ставить обязательным условием для получения ипотеки наличие постоянной работы и справки 2-НДФЛ для подтверждения дохода.

Тем не менее, несмотря на столь «демократичный» подход к отбору заемщиков, программа носит целевой характер — она направлена на поддержку застройщиков в условиях весьма вероятного падения спроса на жилье в период кризиса, а также в связи с вынужденным простоем строек в связи с почти полугодовым карантинным периодом весной этого года. Об этом в том числе свидетельствуют и условия покупки жилья исключительно на первичном рынке, и довольно ограниченный срок действия программы — до 1 ноября 2020 года — видимо, власти полагают, что к тому времени кризисный шок уже будет сходить на нет и спрос на жилье если и не восстановится, то по крайней мере стабилизируется, а застройщики приспособятся к новым реалиям. «Сейчас будет формироваться отложенный спрос, который в полной мере реализуется, когда закончится карантин и экономическая ситуация начнет стабилизироваться. Мы ожидаем, что это произойдет не ранее сентября. В Китае потребовалось два месяца, чтобы восстановилось количество сделок, на это повлияло два ключевых фактора — отложенный спрос, а также программы господдержки», — отмечает руководитель розничного бизнеса Альфа-банка Майкл Тач.

Эксперты считают, что «Ипотека-2020» вполне может решить задачу поддержки застройщиков. «В ближайшие полгода программа будет локомотивом на рынке ипотечного кредитования и в целом поможет застройщикам выйти на докризисный

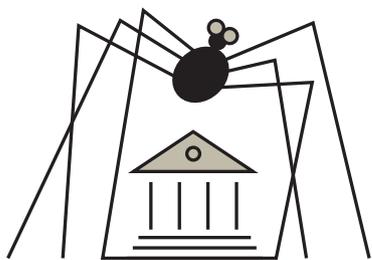


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

уровень продаж», — прогнозирует начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева.

Программа окажет благоприятное влияние на сохранение спроса на первичном рынке жилья, а также поможет в течение второго-третьего кварталов частично компенсировать общее падение спроса на недвижимость и темпов ипотечного кредитования, считает замдиректора департамента кредитного бизнеса банка «Открытие» Нина Крючкова. «Этому способствуют критерии программы, позволяющие принять в ней участие любому платежеспособному клиенту. Кроме того, установленные максимальные суммы кредита позволяют клиенту приобрести комфортное жилье», — поясняет она. Майкл Тач полагает, что программа «однозначно поддержит спрос населения на покупку недвижимости, но при этом нужно учитывать, что в период неопределенности люди осторожно относятся к своим кредитным обязательствам и долговой нагрузке».

Банкиры при этом также не останутся внакладе: правительство субсидирует процентную ставку и выплачивает им недополученный процентный доход, рассчитываемый как разница между 6,5% годовых и «рыночной» процентной ставкой (последняя определяется по формуле «ключевая ставка Банка России + 3 процентных пункта», то есть по состоя-



ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Евгений Павленко**



нию на май — 8,5% годовых); субсидирование ставки при этом происходит в течение всего срока действия кредита. Также, что немаловажно, банки смогут поддержать собственный ипотечный бизнес.

Поэтому неудивительно, что и банки, и застройщики сейчас активно продвигают «Ипотеку-2020». Но насколько эта программа интересна заемщикам?

Процент да любовь

Самый главный плюс новой программы льготной ипотеки, безусловно, процентная ставка. 6,5% годовых — это для российского рынка массовой (неспециализированной) ипотеки — исторический минимум. Реально же ставка по кредитам, выданным в рамках госпрограммы, может быть еще ниже.

Дело в том, что де-факто правительство обозначило уровень в 6,5% как некий ориентир, максимальную ставку, на основании которой также будет рассчитываться объем субсидий банку.

Но у банков разная стоимость фондирования и разная политика в отношении работы на ипотечном рынке, разные внутренние требования к маржинальности данного сегмента бизнеса. Поэтому многие из них уже объявили, что будут выдавать кредиты по ставкам ниже 6,5% годовых.

«Деньги» провели экспресс-анализ предложений, представленных на сайтах 15 банков—лидеров ипотечного рынка. У большинства из них декларируемые ставки по «Ипотеке-2020» находятся в диапазоне 6,0–6,3% процентов годовых.

При этом инфляция, хотя и находится сейчас вблизи исторических минимумов, в районе 3% в годовом выражении, в ближайшее время, видимо, ускорится — как в связи с серьезным снижением курса рубля в марте, так в связи с ожидаемыми бюджетными вливаниями денег в экономику в рамках программ поддержки населения и бизнеса в кризисный период. Так, в конце апреля Банк России прогнозировал: «Инфляция в 2020 году составит 3,8–4,8% и будет находиться вблизи 4% в дальнейшем». Таким образом, реальные (за вычетом инфляции) процентные ставки по новой ипотечной программе могут оказаться на уровне 1,5–2% годовых, что вполне соответствует практике ведущих западных стран

с устойчивой экономикой и долгосрочно низкой инфляцией.

Конечно, есть некоторый риск, что ситуация в российской экономике через какое-то время изменится, инфляция и процентные ставки резко пойдут вниз и зафиксированные в госпрограмме 6,5% годовых перестанут казаться привлекательным предложением. Но в таком случае ипотеку можно рефинансировать. Правда, эксперты считают данный сценарий маловероятным. «С учетом стандартности данного кредита для ипотечного рынка проблем с его рефинансированием не будет, — говорит Нина Крючкова. — Однако при такой низкой ставке по кредиту на весь срок сложно прогнозировать, когда такое рефинансирование вообще станет интересно». «Ставка по госпрограмме достаточно низкая, и маловероятно появление программ рефинансирования под более низкие ставки», — полагает Майкл Тач.

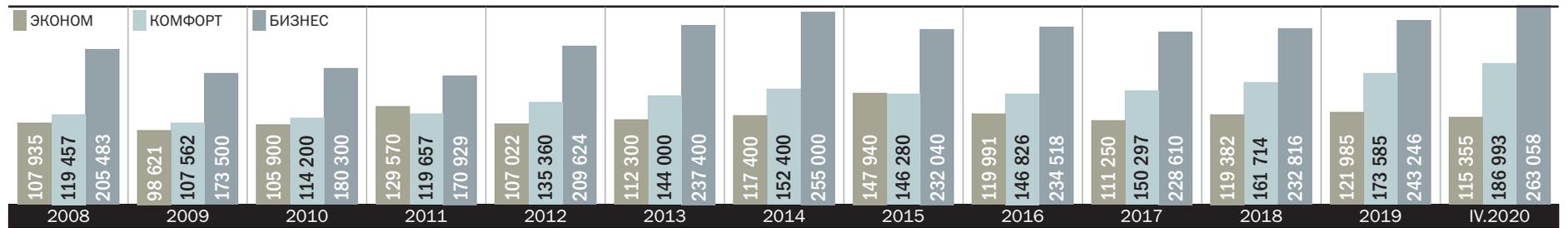
При принятии решения о покупке жилья в ипотеку стоит учитывать и иные финансовые льготы от государства. Важнейшая из них — имущественный налоговый вычет. Он предоставляется гражданам России один раз и представляет собой снижение налогооблагаемой базы на сумму до 2 млн руб. из потраченных на приобретение жилья средств. Проще говоря, если вы купили квартиру за 3 млн руб., государство будет возвращать вам 13% от уплаченного НДФЛ (или вы сможете его не платить), пока сумма возврата не достигнет 13% от 2 млн руб., то есть 260 тыс. руб.; если квартиру покупает семья, вычетом могут воспользоваться оба супруга, вернув таким образом 520 тыс. руб. Если записать эту «прибыль» в общую стоимость ипотеки, реальная ставка по кредиту на жилье может стать отрицательной, причем даже в номинальном, а не в реальном, с учетом инфляции, выражении. Если и другие льготы, например аналогичный налоговый вычет на уплаченные по ипотеке проценты, но в условиях низких процентных ставок для относительно небольших сумм и сроков кредитов он будет работать не столь эффективно.

Отметим при этом, что чем меньше сумма кредита, тем больше выигрыш от соответствующих налоговых вычетов. В связи с этим, а также в связи с тем, что в рамках заданной программой лимитов купить большую квартиру в новостройке едва ли реально, «Ипотека-2020» может стать крайне

СКОЛЬКО МОЖНО СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТАХ

СРОК КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА (МЛН РУБ.)	СТАВКА (% ГОДОВЫХ)	МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС (МЛН РУБ.)	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ (ТЫС. РУБ.)	СУММА	ВОЗВРАТ НДФЛ	ВОЗВРАТ НДФЛ	ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА* (% ГОДОВЫХ)
					ВЫПЛАЧЕННЫХ ПРОЦЕНТОВ (МЛН РУБ.)	ПО ИМУЩЕСТВЕННОМУ НАЛОГОВОМУ ВЫЧЕТУ (МЛН РУБ.)	ПО НАЛОГОВОМУ ВЫЧЕТУ ЗА ПРОЦЕНТНЫЕ ВЫПЛАТЫ ПО ИПОТЕКЕ (МЛН РУБ.)	
20 ЛЕТ	8	6,5	2,00	59,65	6,32	0,26	0,39	5,92
	6	6,5	1,50	44,73	4,74	0,26	0,39	5,72
	3	6,5	0,75	22,37	2,37	0,26	0,31	5,12
	2	6,5	0,50	14,91	1,58	0,26	0,21	4,79
10 ЛЕТ	8	6,5	2,00	90,84	2,90	0,26	0,38	5,17
	6	6,5	1,50	68,13	2,18	0,26	0,28	4,99
	3	6,5	0,75	34,06	1,09	0,26	0,14	4,24
	2	6,5	0,50	22,71	0,73	0,26	0,09	3,48

* Рассчитана исходя из суммы выплат по кредитному договору за вычетом возврата НДФЛ по налоговому вычетам на одного человека. Источник: расчеты «Денег».



ИПОТЕКА В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ОБЪЕМЫ И СТАВКИ

Источник: Банк России.



эффективным инструментом для улучшения жилищных условий.

Сделать это можно разными способами, не только продав на рынке старую квартиру и приобретая в ипотеку новую. Татьяна Чернышева советует обратить внимание на программы «трейд-ин», которые есть у многих застройщиков. «Здесь в каждом случае нужно уточнять у застройщика, может ли он взять на реализацию вашу старую квартиру, — говорит она. — Кроме того, у многих застройщиков даже есть лимиты на погашение ипотечных квартир».

«Если у человека уже есть ипотека и он хочет приобрести новое жилье в новостройке, например, расширить жилплощадь, то вполне возможно продать квартиру из-под залога, погасить действующий кредит, оставшиеся средства от продажи направить на первоначальный взнос по новому ипотечному кредиту под 6,5% и купить квартиру в новостройке», — рассказывает Майкл Тач.

Выборные технологии

Финансовые условия льготной ипотеки, безусловно, подталкивают к приобретению жилья по данной программе. «Если заемщик принял решение покупать квартиру у застройщика, то, конечно, ему нужно воспользоваться низкой ставкой и оформить ипотеку. Если у него есть первоначальный взнос в 20%, то однозначно выбор должен быть в пользу ипотеки по господдержке», — говорит Татьяна Чернышева.

Однако покупка квартиры в ипотеку в кризисный период несет в себе и очевидные риски. Главный из них — риск возможного снижения дохода, поэтому эксперты советуют соблюдать осторожность. «Если вы давно плани-

ровали покупку, уверены в своем доходе, то сейчас самое время такую покупку совершить. При этом, разумеется, надо адекватно оценивать свое экономическое положение, зависимость от общей экономической ситуации, — говорит Нина Крючкова. — Но адекватно оценивать свои возможности выплачивать кредит, а также внимательно подходить к выбору строящегося объекта следует всегда, не только во время кризисов».

С другой стороны, кризисная ситуация способствует появлению хороших «точек входа» — не только с точки зрения льготных ставок по ипотечным госпрограммам, но и с точки зрения конъюнктуры на рынке недвижимости.

Пока застройщики говорят, что не планируют снижать цены, а скорее готовы несколько сократить объем предложения — тем более что в период карантина стройки стояли. «Сейчас мы видим рост цен на недвижимость — вторичный рынок вырос с марта по апрель на 0,3–0,6%, первичный на 5–7%», — говорит Майкл Тач.

Вместе с тем де-факто снижение цен уже идет — не формальное, правда, а за счет специальных акций. «Застройщики часто говорят о том, что они не будут снижать цены, но будут внедрять ряд акций, которые в среднем дают экономию в 5–6% от стоимости квартиры», — рассказывает Татьяна Чернышева. Среди наиболее распространенных акций — компенсация застройщиком процентов по кредиту за 6 или 12 месяцев, а также дополнительное субсидирование ставки по ипотеке.

«Если у заемщика есть накопления, достаточные для первоначального взноса, и стабильный источник дохо-

да, то самое время на выгодных условиях приобрести квартиру в новостройке, — считает Майкл Тач. — Помимо низкой ставки по кредиту можно воспользоваться специальными предложениями застройщика, сделав покупку еще более выгодной».

С другой стороны, программа «Ипотека-2020» может сильно повлиять не только на спрос и цены застройщиков, но и на вторичный рынок жилья. Ставки по вторичной ипотеке при этом, видимо, не особо изменятся из-за появления льготной ставки на первичном. «Вторичный рынок жилья, в том числе сделки между физическими лицами, остается вне госпрограммы, и на ценообразование банков по соответствующим ипотечным программам влияют другие экономические факторы — стоимость фондирования, спрос, кредитный риск», — говорит Нина Крючкова.

Другое дело — цены на вторичном рынке, здесь косвенное влияние вполне возможно. «Программа „Ипотека-2020“ не повлияет на ставки по программам для приобретения жилья на вторичном рынке, поскольку они формируются на основании ключевой и трансфертной ставки банка, — говорит Татьяна Чернышева. — Но она может повлиять на спрос: безусловно, часть клиентов, которые планировали приобретать вторичное жилье, обратят свое внимание на первичный рынок. Уже сейчас мы видим изменение соотношения заявок по программам ипотеки на вторичном и первичном рынке недвижимости. Если раньше соотношение спроса составляло 60:40 в пользу вторичного рынка, то теперь 40:60, и скорее всего, этот эффект будет усиливаться».

Такое смещение спроса вполне может вызвать падение цен на вторичном рынке жилья, и тогда уже низкая ставка по первичной ипотеке не будет решающим аргументом в ее пользу, важнее станет стоимость жилья. Поэтому, возможно, стоит не спешить и подождать два-три месяца, пока не прояснится ситуация с новой «точкой равновесия».

С другой стороны, время для принятия решения тоже ограничено. И не только потому, что программа «Ипотека-2020» действует до 1 ноября, но потому, что ее объем ограничен. «Интерес к программе явно высокий: только за первые три недели после ее запуска наш банк уже принял более 2,6 тыс. заявок», — говорит Татьяна Чернышева. Если экстраполировать эти цифры в предположении, что такие темпы поступления заявок сохранятся (хотя вполне вероятно, что они увеличатся — в связи со смягчением карантинных мер и распространением информации о программе), получится, что только на ПСБ за полгода действия программы может прийти порядка 23 тыс. заявок на льготную ипотеку. По данным «Дом.рф» и Frank Research Group, в первом квартале этого года ПСБ занял восьмое место в рейтинге российских банков по объемам выдачи ипотеки с долей рынка 2,6%. Опять-таки экстраполируя, получим, что общее количество заявок по программе «Ипотека-2020» может за время ее действия составить 900 тыс. На сайте правительства России при этом отмечается, что «программа позволит обеспечить выдачу до 250 тыс. новых жилищных кредитов». Получается, что господдержки на всех потенциальных покупателей жилья вполне может и не хватить ●

НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ СДАЕТСЯ

ПАНДЕМИЯ ПРИВЕЛА К РОСТУ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ И СНИЖЕНИЮ — НА ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ

Цены на квартиры в новостройках и на вторичном рынке в краткосрочной перспективе часто разнонаправленно меняются под влиянием одних и тех же экономических событий. В период пандемии строящееся жилье продолжает дорожать, квартиры на вторичном рынке начали терять в цене. Предлагая дисконт, продавцы готового жилья пытаются поддержать спрос, который снижается из-за нестабильности доходов покупателей и роста ставок по ипотеке. Новостройки не дешевеют из-за жесткой привязки цены к расходам на строительство.



становка производств, предприятий в сфере услуг, рост курса доллара к рублю, падение цен на нефть — весна этого года принесла все возможные экономические риски сразу без понятных перспектив на будущее. Финансовое поведение в такое время определяет неудачный опыт накоплений, складывавшийся из дефолтов, инфляции и непредсказуемости политических решений. Жилая недвижимость — это единственный актив, который же при изменении стоимости всегда остается востребованным и понятен большинству населения. «Цены на новостройки продолжают расти, как и интерес к ним на фоне волатильности рынков. За месяц по всей стране квадратный метр подорожал на 2%, до 87 711 руб., за год рост составил 14%», — говорит руководитель направления новостроек в «Авито Недвижимости» Дмитрий Алексеев. Помимо готовности граждан покупать недвижимость, чтобы сберечь накопления понятным способом, рынок стимулирует развитие ипотеки. В частности, в кризис государство часто предлагает субсидируемую ипотеку. В этом году тоже — в ряде проектов можно получить ипотеку под 6,5% годовых на покупку квартиры стоимостью до 8 млн руб. в Москве и до 3 млн руб. в регионах. В 8 из 15 городов-миллионников России средняя стоимость квартиры в новостройке не превышает 3 млн руб.: в Волгограде, Воронеже, Красноярске, Омске, Ростове-на-Дону, Самаре, Уфе, Челябинске. «Мы уже видим возросший за последнюю неделю апреля интерес к небольшому жилью: на 14% для студий и на 19% для однокомнатных квартир по всей стране», — отмечает Дмитрий Алексеев. Риэлторы уточняют, что в целом спрос на новостройки остается невысоким, но девелоперам сложнее идти на снижение цен, чем владельцам недвижимости на вторичном рынке, — у последних нет себестоимости и есть возможность более гибко реагировать на изменение запросов покупателей. Но и их возможности

ТОП-10 ГОРОДОВ РОССИИ С САМЫМИ ДЕШЕВЫМИ КВАРТИРАМИ В НОВЫХ ДОМАХ

ГОРОД	МЛН РУБ.
ВОЛГОДОНСК	1,48
БРАТСК	1,5
НИЖНИЙ ТАГИЛ	1,58
КУРГАН	1,59
НЕФТЕКАМСК	1,61
ТАГАНРОГ	1,65
БРЯНСК	1,66
САРАТОВ	1,69
ВОЛЖСКИЙ	1,69
ЧЕЛЯБИНСК	1,73
ЭЛИСТА	1,73
НОВОКУЗНЕЦК	1,76
ЭНГЕЛЬС	1,78
ЙОШКАР-ОЛА	1,8
НИЖНЕКАМСК	1,81
СТЕРЛИТАМАК	1,82

Данные: Аналитический центр ЦИАН. Расчеты выполнены по городам с населением более 100 тыс. жителей, в которых после 2010 года построено более 50 жилых домов.

небезграничны. «Нужно или вводить демократичные предложения по ипотеке для покупателей квартир на вторичном рынке, или снижать цену на квартиры до 15%, иначе спрос будет падать», — предупреждает директор федеральной компании «Этажи» Ильдар Хусаинов. В начале этого года квартиры на вторичном рынке дорожали — в январе—апреле средняя по России цена выросла на 2,33%, подсчитали в федеральной компании «Этажи». «Но с середины апреля наметилась отрицательная динамика средней стоимости квадратного метра на рынке вторичного жилья. Это произошло впервые с осени 2017 года — последние два с половиной года цены росли», — рассказал Ильдар Хусаинов. По его словам, «Этажи» ежедневно фиксируют снижение заявленных цен на десятки доли процента. «Фактическая цена продажи за четыре месяца 2020 года снизилась на 4–5%. Параллельно выросло количество случаев, когда собственники больших квартир готовы к дисконту в 20–25% от первоначально заявленной цены», — отмечает господин Хусаинов, добавляя, что в этом году на фоне снижения среднего уровня доходов населения возможно снижение средней цены на вторичном рынке недвижимости в диапазоне 5–15%. «Глубина падения будет зависеть от того, как быстро стабилизируется эпидемиологическая ситуация в стране, и политики банков относительно ипотечных ставок», — считает он. Собственники жилья на вторичном рынке, в отличие от девелоперов, могут снять квартиру с продажи и подождать подходящего по цене предложения, чтобы не идти в сделку, стоимость которой не совпадает с их ожиданиями. Исключением может стать только срочная продажа ●

ТЕКСТ Екатерина Геращенко

ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО РОСТУ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ

Данные: «Авито Недвижимость».

САХА (ЯКУТИЯ)	50 000	65 620	31,24%
ТУВА	58 824	76 000	29,20%
ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	59 091	76 220	28,99%
АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ	61 321	75 452	23,04%
ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ	49 000	59 762	21,96%
МОСКВА	160 609	195 240	21,56%
ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	66 667	81 034	21,55%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	86 379	102 211	18,33%
ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	47 000	55 555	18,20%
КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	49 713	57 611	15,89%

ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО ПАДЕНИЮ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ

Данные: «Авито Недвижимость».

ХАНТЫ-МАНСКИЙ АО	67 560	69 111	0,02%
СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ	35 782	36 364	0,02%
ЕВРЕЙСКАЯ АО	42 195	42 857	0,02%
ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	37 129	37 536	0,01%
ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	40 404	40 686	0,01%
КАМЧАТСКИЙ КРАЙ	70 637	71 009	0,01%
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	46 605	46 429	-0,003%
МОРДОВИЯ	41 847	41 405	-0,01%
МАГАДАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	55 000	46 512	-0,15%
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	36 364	23 000	-0,37%

ДИНАМИКА ЦЕН В НОВОСТРОЙКАХ ПО ОКРУГАМ МОСКВЫ (РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Данные: Аналитический центр ЦИАН.

МОСКВА	194 739	221 308
ВАО	180 590	207 037
ЗАО	195 193	234 982
ЗЕЛАО	127 899	149 752
САО	209 082	238 781
СВАО	190 053	185 075
СЗАО	204 403	236 773
ЦАО	324 078	307 793
ЮАО	201 334	258 282
ЮВАО	159 861	197 252
ЮЗАО	199 136	200 234
НОВАЯ МОСКВА	125 269	143 919
НАО	126 295	144 375
ТАО	69 676	75 905

май 2019
май 2020



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

РИСКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

ПОКУПАТЕЛЯМ НОВЫХ КВАРТИР СТОИТ ПРОЯВИТЬ ОСТОРОЖНОСТЬ

Покупка жилья в новостройке давно перешла из разряда неоправданно рискованной в категорию будничного решения жилищных проблем благодаря жесткому отраслевому законодательству. Но стагнация экономики, вызванная пандемией коронавируса, застала рынок жилищного строительства в состоянии перехода от старой модели финансирования строек напрямую деньгами покупателей к новой, в которой основной источник средств — банковские кредиты. В результате часть строящегося жилья продается по-старому, а другая — по-новому. Больше половины незаконченных домов в Москве как минимум не будут сданы в срок. Стройки остановлены независимо от модели финансирования, но покупатели оказались защищены в разной степени.

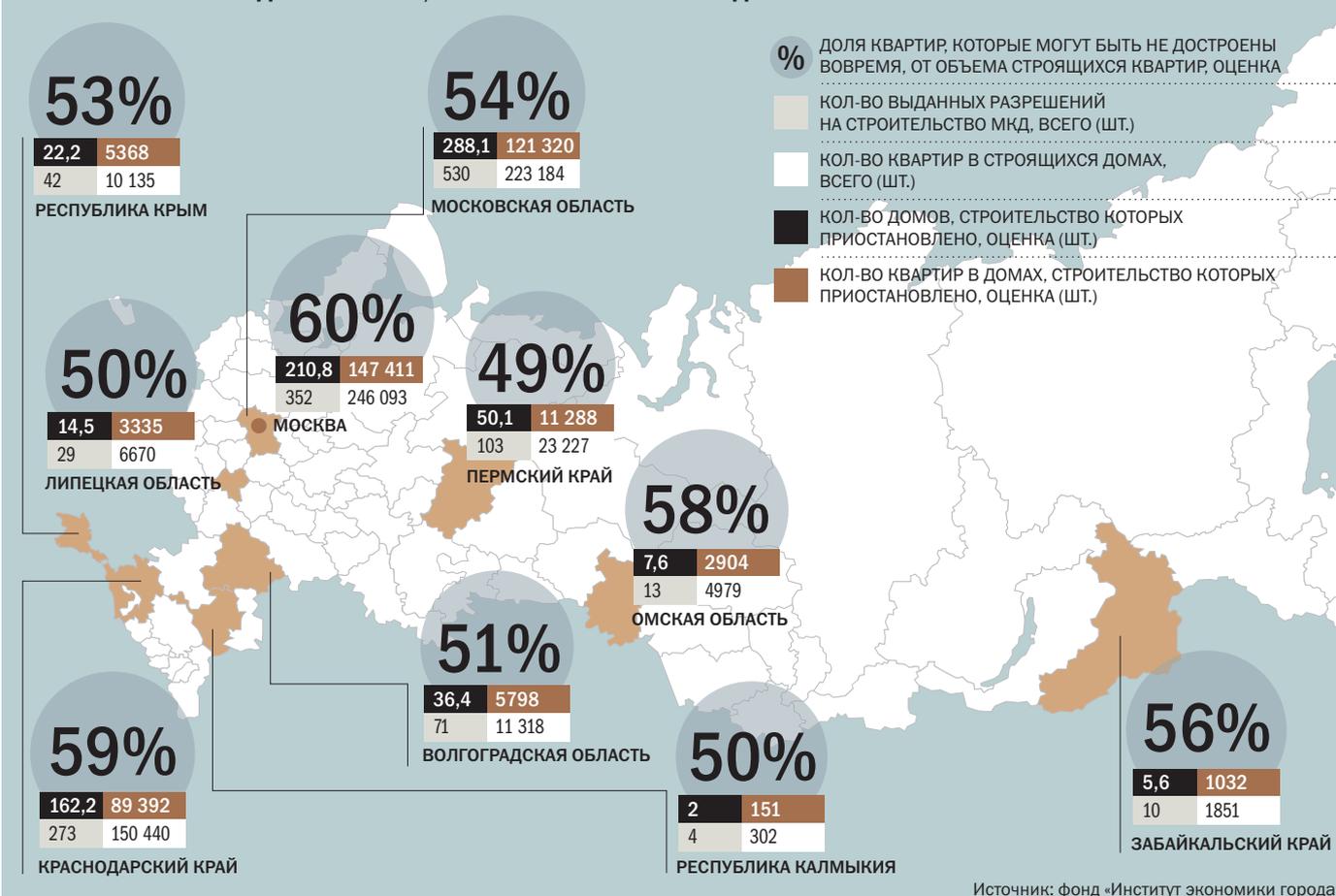


Режим самоизоляции, введенный в большинстве крупных городов страны в конце марта, существенно сократил продажи жилья в новостройках и частично остановил строительство. Тогда же московские девелоперы утверждали, что покупатели быстро вернулись к поиску вариантов и оформлению. Этому способствовало и то, что застройщики прилагали усилия для адаптации к сложившимся условиям, оперативно запуская дистанционные продажи. Кроме того, в первый месяц кризиса (в этот раз он пришелся на март) спрос на недвижимость традиционно растет: покупками страхуются от обесценивания вложений. Тем не менее по сравнению с аналогичным месяцем предыдущего года апрель 2020-го проигрывает. Коммерческий директор ГК «А101» Анна Боим говорит, что объем продаж в апреле снизился на 50%. «Влияет неопределенность в экономике, возникшая на фоне самоизоляции. Деловая активность снизилась, бывшие потенциальные покупатели ждут, что будет с доходами после того, как вернется обычный режим работы», — объясняет госпожа Боим.

Помимо осторожности покупателей дополнительные риски стабильности отрасли создают ограничения строительной деятельности. «В России приостановлено 44% строек, то есть объемы потенциального недостроя — нарушения сроков строительства, предусмотренных проектными декларациями, — можно оценить в 2,2 трлн руб., или 696 тыс. квартир», — говорится в материалах Института экономики города. То есть финансовые риски в сумме 2,2 трлн руб. возникают для всех участников жилищного строительства — граждан, застройщиков и банков. Но они распределены неравномерно. Покупатели вложили в стройки (купив квартиры по договорам доле-

вого участия) 897 млрд руб., а застройщики пока не продали строящееся жилье на сумму 1,3 трлн руб.

Самый большой процент квартир, которые могут быть не сданы в срок, прогнозируется в Москве — 60%, в Краснодарском крае — 59%, в Московской области — 54%. Это в основном квартиры в домах с плановым сроком сдачи в 2020–2022 годах. По оценкам ИЭГ, задержка ввода в эксплуатацию может составить 6–12 месяцев. Помимо квартир, которые не будут сданы в срок, в группе риска полного недостроя оказываются проекты, реализация которых только началась и количество проданных квартир в них незначительно. «Если отнести к числу таких домов многоквартирные дома с плановым сроком сдачи в 2022 году, то их объем составляет 15% всего объе-



ма незавершенного строительства многоквартирных домов», — говорит в исследовании ИЭГ. Общий объем незавершенного строительства в Москве — 13,8 млн кв. м.

Кому больше достанется

Принятые в прошлом году поправки в главный отраслевой закон ФЗ-214 о долевом строительстве разделили рынок. По оценке генерального директора Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК) Николая Алексеенко, сейчас около 70% застройщиков до сих пор привлекают средства дольщиков напрямую, а 30% уже работают с применением эскроу-счетов — в этом случае стройку финансируют за счет банковского кредита. «Месяц самоизоляции приводит к снижению объема продаж застройщиков по всей стране примерно на 200 млрд руб., два месяца — уже около 400 млрд руб. В первую очередь в зоне риска оказываются застройщики, работающие по старым правилам, так как средства дольщиков для них — главный источник финансирования строительства», — объясняет господин Алексеенко, добавляя, что при длительном отсутствии поступлений проект не на что будет заканчивать. «Объем свободных средств застройщиков не настолько велик, как можно подумать, так как они обычно идут или на строительство, или на разработку следующих проектов», — отмечает он.

Застройщики, которые финансируют стройку за счет кредитных средств и не имеют доступа к деньгам дольщиков на эскроу-счетах, тоже заинтересованы в динамичных продажах. Но от них зависит не само строительство,

а бизнес-успех проекта. «Поступления от реализованных квартир влияют на ставку проектного кредита. Она рассчитывается каждый день и зависит от разницы между суммой, выбранной девелопером для финансирования строительства, и суммой на эскроу-счетах», — отмечает председатель совета директоров «Бест-новостроя» Ирина Доброхотова.

Николай Алексеенко говорит, что ограничения, связанные с пандемией коронавируса, пошатнули финансовую устойчивость строительных компаний, но о ее полном отсутствии говорить пока рано. Последствия, о которых имеет смысл говорить, связаны со смещением сроков сдачи домов. «Если самоизоляция продлится до июня, 58% застройщиков сдвинут сроки готовности объектов на два-три месяца», — считает господин Алексеенко. Девелоперы утверждают, что перерыв в строительстве на полтора месяца нельзя назвать непреодолимым препятствием к соблюдению сроков сдачи. «Многие не прибегали к консервации, поэтому в ряде проектов работы возобновятся быстро. Отставание от графика сократить не так сложно: строители будут работать в несколько смен», — говорит генеральный директор УК «Развитие» Игорь Козельцев, уточняя, что не все зависит от девелоперов. Необходимо, чтобы предприятия, выпускающие строительные материалы, тоже вышли на прежнюю производительность.

По словам Николая Алексеенко, к текущим проблемам отрасль оказалась более подготовленной, чем к возникшим в предыдущие кризисные периоды. «Работают уже отлаженные механизмы скорейшего восстановления

прав дольщиков, которые могут быть усилены правительством в случае появления индикаторов серьезного ухудшения ситуации», — уверен эксперт.

Надежная сделка

Гарантию надежности сделки по покупке квартиры в новостройке дает новая схема реализации проекта — с привлечением проектного финансирования на строительство и продажей через эскроу-счета. «Для получения проектного финансирования застройщик согласует финансовую модель с банком. Кредитные организации вкладывают только в эффективные проекты с минимальными рисками. Кроме того, финансирование не зависит от темпов продаж: даже при радикальном сокращении спроса девелопер стабильно получает кредитные деньги, что исключает заморозку проекта», — объясняет управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая. Дополнительную защиту интересов дольщиков обеспечивает эскроу-счет: деньги, перечисленные за купленную квартиру, остаются на нем до ввода проекта в эксплуатацию. «Если сроки нарушены более чем на шесть месяцев, покупатель вправе вернуть всю сумму покупки», — напоминает госпожа Литинецкая.

С учетом ограниченного выбора квартир в проектах, строительство которых ведется по новой схеме с продажей через эскроу-счета (так как 70% объема предложения в строящихся домах реализуется по старой схеме), при подборе квартиры помимо модели финансирования проекта следует учитывать традиционные критерии, указывающие на надежность покупки, — готовность дома, репутация за-

стройщика, соотношение цены и качества, характеристики локации.

«Если строительство и продажи ведутся по старой схеме, за счет привлечения средств дольщиков, то для оценки надежности застройщика можно посмотреть процент реализованных квартир и процент строительной готовности: чем они выше, тем ниже риски», — рассказывает коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. По ее словам, покупателю следует насторожиться, если процент продаж существенно превышает процент строительной готовности проекта. «Важным фактором при выборе является наличие у застройщика опыта прохождения предыдущих кризисов и достаточного количества завершенных в срок проектов в портфеле», — добавила госпожа Тумайкина.

Московские покупатели в среднем уже предпочитают дома в стадии монтажа этажей (перед ней — начальный этап, после — отделка). По данным «Метриум», в первом квартале этого года 47% от всех заключенных договоров долевого участия пришлось на соответствующие новостройки. Квартиры и апартаменты на начальном этапе строительства и на стадии отделки пользовались примерно одинаковым спросом — 27% и 26% соответственно. Явный перевес — 45% сделок — в пользу квартир на начальной стадии строительства, зафиксированный в первом квартале прошлого года, Мария Литинецкая объясняет тем, что в первой половине 2019 года, перед переходом на новую систему финансирования строительства, застройщики торопились вывести на рынок побольше новых проектов.

Девелоперы говорят, что все покупатели разные и спрос на готовность может зависеть в том числе от самого проекта, его инфраструктуры. Анна Боим не заметила изменений в предпочтениях покупателей относительно строительной готовности дома или комнатности квартир: в апреле больше половины сделок пришлось на двухкомнатные квартиры средней площадью 60,6 кв. м. «Структура спроса в очередной раз подтвердила, что экономическая ситуация слабо влияет на требования покупателей», — утверждает она. Игорь Козельцев говорит, что в его проектах выросло число сделок с готовыми квартирами и апартаментами, и относит это к желанию покупателей минимизировать риски недостроя, выбирая объекты с высокой строительной готовностью ●



ВРЕМЯ ДУМАТЬ О БУДУЩЕМ

Элитная недвижимость в любой кризис показывает чудеса жизнеспособности. Именно в сложной экономической ситуации эти активы наиболее востребованы клиентами как способ сохранения денег и в целом считаются стабильными. Обусловлена активность покупателей и возможностью улучшить свои жилищные условия или просто сделать покупку «для души», которая давно откладывалась по разным причинам.



Любая экономическая система, будь она мировой или внутригосударственной, периодически подвергается всякого рода потрясениям. Их наступление экономисты разных школ и направлений пытаются предсказывать заранее, но каждый раз, как городские службы ежегодно оказываются не готовы к первому снегу, экономика и граждане оказываются в шоковой ситуации. От того, насколько быстро пройдет шок и насколько быстро человек сумеет сориентироваться в изменившемся мире, зависит, станет ли для него кризис проблемой или новой ступенью к достижению благополучия.

Участники рынка недвижимости считают, и небезосновательно, что именно сейчас то время, когда имеет смысл покупать, особенно если говорить о «высоком» сегменте, где приобретения делаются не для того, чтобы «закрыть потребность в жилье», а как гарантированное инвестиционное вложение, возможность воплотить в жизнь мечту о покупке квартиры или апартаментов в конкретном проекте или районе.

«Учитывая тот факт, что большинство покупателей элитного жилья хранят свои сбережения в валюте, ситуация, которая сейчас складывается на валютном рынке, может послужить толчком к покупке. Однако ажиотажного спроса не предвидится, большинство клиентов покупают жилье для себя, поэтому тщательно подходят к выбору, сравнивая несколько комплексов и взвешивая множество факторов. С учетом выигрыша на разнице курса теперь такие «долларовые покупатели» выберут квартиру большей площади или в более привлекательном районе», — объясняет стратегию нынешних покупателей директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Например, рассказывает директор департамента продаж компании «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова, за первый квартал 2020 года динамика спроса на апартаменты в премиальном квартале «Сады Пекина» выросла более чем на 10%, а общие показатели по продажам в 2020 году выше, чем в 2019 году, почти в два раза.

Роль «черного лебедя» для рынка сыграла и ситуация с мировой пандемией коронавируса, но в мире нестабильность вновь была недолгой, и Россия, скорее всего, пойдет по этому же пути. Так, управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин приводит в пример Китай, где уже спустя месяц после снятия карантина рынок дорогого жилья вышел на 70–75% прошлогоднего объема. Это вселяет надежду, что и в Москве после снятия ограничений он быстро наберет обороты. Тем более предстоящее лето большинство обеспеченных покупателей явно проведет на родине, следовательно, традиционная отпускная пауза в сделках будет менее заметной.

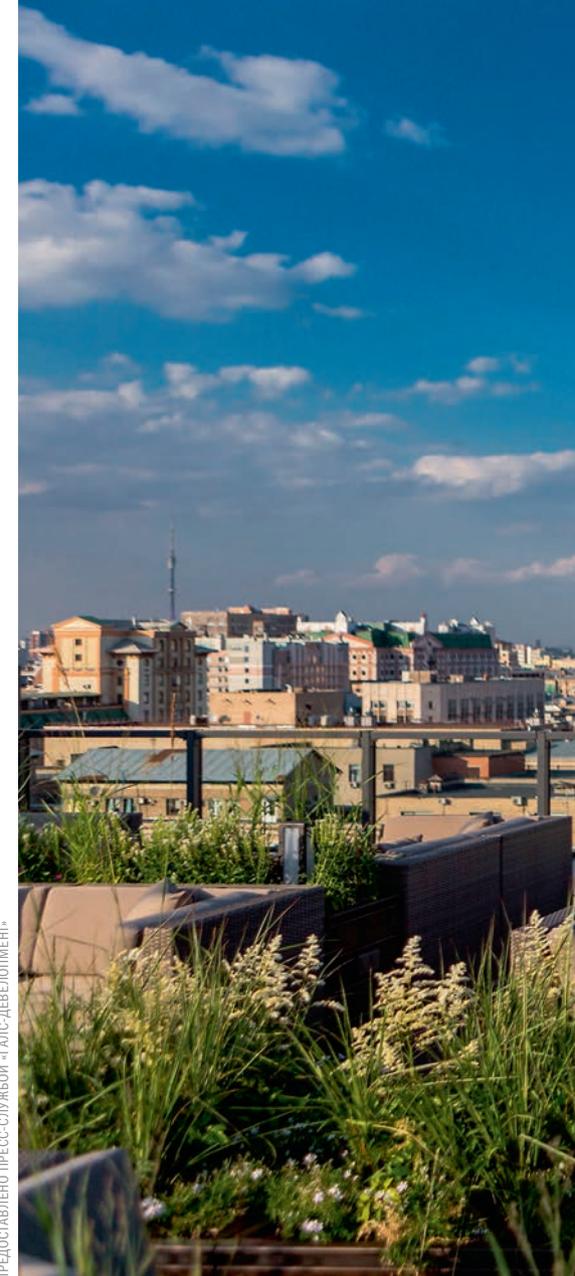
В целом эксперты выделяют три сценария поведения на рынке в текущей ситуации. Первый — покупка прямо сейчас, особенно если у покупателя сбережения в валюте и была возможность конвертировать ее в рубли по выгодному курсу. Этот сценарий актуален и для тех, кто имеет рублевые накопления и сейчас может приобрести недвижимость, чтобы обезопасить себя от обесценивания своих сбережений или сделать давно запланированную покупку.

Второй сценарий — подождать еще большего повышения курса валют и затем приобрести недвижимость. Этот сценарий более рискованный — после мартовского подъема курс рубля немного отыграл свои позиции: сейчас разница официального курса в сравнении с началом марта составляет чуть более 10 руб. «В данном случае необходимо учитывать возникающие риски валютных колебаний,

Премиальный сегмент, представителем которого являются «Сады Пекина», менее прочно страдает от кризисных явлений. Как отмечают в Knight Frank, в элитном сегменте средний бюджет сделки за год увеличился на 22% и достиг значения 168 млн руб., в премиум-классе — 62 млн руб. (+3% за год). При этом в первом квартале 2020 года на рынок высокобюджетной жилой недвижимости не вышло ни одного нового проекта.

ТЕКСТ **Ольга Сторожко**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой
«Галс-Девелопмент»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»



а также учитывать факт предстоящего роста цен, который вполне вероятен в связи с удорожанием строительных материалов», — предупреждает Андрей Соловьев.

И третий путь — отложить сделку до нормализации ситуации и стабилизации экономической обстановки. Однако предсказать развитие событий достаточно сложно, в любом случае девелоперы будут меньше выводить новых проектов на рынок в ближайшее время, то есть выбор лотов может быть ограничен.

Ограниченный пул объектов, удовлетворяющих высоким требованиям, и не слишком ясные перспективы роста стоимости качественных материалов — веская причина внимательно присмотреться к готовым объектам, и это можно наблюдать на примере «Садов Пекина». Как рассказывает Екатерина Батынкова, в предыдущие периоды большим спросом пользовались лоты минимальной площади (60 кв. м). В течение 2019 года и в первом квартале 2020 года спрос сместился на средние лоты площадью 80–120 кв. м, что связано в первую очередь с тем, что объект не только полностью построен, но и заселен, запущена вся инфраструктура — от кафе и ресторанов до стоматологической и эстетической клиники, и покупатели рассматривают «Сады Пекина» не только в инвестиционных целях, но и для проживания с семьей.



«Сады Пекина» полностью готовы и отвечают всем требованиям элитного класса. Премиальный квартал состоит из двух зданий, которые включают в себя апартаменты и панорамные пентхаусы с видом на историческую Москву, Кремль и «Москва-Сити», помещения для организации офисов, а также подземную парковку и современную лаунж-зону с ландшафтным озеленением на эксплуатируемой крыше.

Архитектурный проект разработан «Моспроект-2» им. М. В. Посохина. Комплекс органично вписан в историческую застройку города. Фасады выполнены из натурального камня. Цокольные этажи отделаны гранитом темно-зеленого оттенка со стилизованным восточным орнаментом, контрастирующим с основным цветом фасада. Среди особенностей проекта — эксклюзивная отделка мест общего пользования, французские балконы и т. д.

Хотя инвестиционные покупки тоже выгодны. В конце прошлого года «Галс-Девелопмент» вышел с особыми условиями по приобретению лотов «средней площади», и пока они действуют. Стоимость, например, лота площадью 80 кв. м отличается от стоимости лота 60 кв. м всего на 10%, при этом разница в площади составляет 25%. Выходит, что дополнительные 20 кв. м приобретаются с дисконтом почти 50% по сравнению с лотами площадью 60 кв. м. Аналогичная тенденция работает при сравнении лотов 120 кв. м и 80 кв. м.

«Так как «Сады Пекина» — полностью построенный квартал, мы, безусловно, рассчитываем, что динамика спроса будет положительной, так как в период нестабильности рынков и сложной экономической ситуации многие покупатели не будут рисковать покупать недвижимость в строящихся проектах, а будут обращать внимание как раз на готовые качественные объекты», — комментирует Екатерина Батынкова.

И хотя в ближайшее время в компании не планируют существенного повышения цен, так как объект готов и затрат на стройку нет, рост цен заложен. «Прогнозировать повышение в более длительной перспективе пока рано, лишь по завершении всех карантинных мер и возвращении к обычной деловой жизни будет понятно, какова динамика спроса. Но необходи-

мо отметить, что динамика сделок за период самоизоляции у нас стабильная, мы идем с опережением запланированных показателей», — предупреждает Екатерина Батынкова.

Сегодня же «Сады Пекина» — самое выгодное предложение в районе Триумфальной площади. Средняя цена в проекте составляет 481 039 руб. за 1 кв. м. Средняя цена с учетом 17-процентной скидки по ряду апартаментов — 469 778 руб. Среди же ближайших конкурентных проектов цена достигает 750 000 руб. за 1 кв. м.

Свою роль играет и союз «Галс-Девелопмент» и Банка ВТБ, который предлагает для «Садов Пекина» и других объектов компании специальную ставку в 5,1%.

Популярностью в проекте пользуются не только апартаменты, но и машино-места и кладовые помещения. За апрель произошло заметное увеличение числа сделок по машино-местам. Это связано в первую очередь с акцией, предлагаемой «Галс-

Девелопмент», приобрести два машино-места по цене одного и одновременно с желанием клиентов, уже приобретших апартаменты в «Садах Пекина», решить вопрос с парковкой.

В целом, говорит Екатерина Батынкова, рост спроса на вспомогательные помещения в объектах компании за период самоизоляции — один из трендов текущего периода: «Отличная обеспеченность „Садов Пекина“ машино-местами позволяет жителям выбрать нужное число лотов необходимого размера, а невольное увеличение количества свободного времени дает возможность наконец-то разобраться с системами хранения и задействовать кладовые помещения».

Уверенность в будущем рынка подтверждает и тот факт, что в «Галс-Девелопмент» не отказались от запуска новой рекламной кампании. «Эффективность наших решений мы сможем в полной мере оценить через месяц как минимум, но в любом случае уверены, что все наши действия

оправдают себя», — уверен Андрей Мухин, вице-президент, руководитель бизнес-направления «Коммерция» компании «Галс-Девелопмент».

Покупка недвижимости в кризис — шанс, который обидно было бы пропустить, считают эксперты. «Покупатели будут конкурировать прежде всего за приобретение качественных квартир с хорошей новой отделкой и мебелью. Таких предложений не так много, поэтому для них существует перспектива заметного подорожания (до 15–20%), ведь сделать качественный ремонт и обстановку теперь стало не только дороже, но и затруднительно с точки зрения зарубежных поставок и логистики», — подводит итог Дмитрий Халин.

«Во все времена была выигрешной стратегия: покупай на минимуме, продавай на максимуме, а также инвестируй в то, что тебе нравится, и в то, что ты понимаешь. Говоря о рынке жилой недвижимости, — это покупай тот объект, который тебе нравится и где бы ты готов был жить сам. Личные обстоятельства и экономическая конъюнктура могут стремительно меняться. Однако наличие привлекательного объекта в своем портфеле, который можно использовать самому, когда возникнет такая необходимость, — это лучшая инвестиционная стратегия для долгосрочных инвесторов», — заключает Андрей Мухин ●

«В период нестабильности многие покупатели будут обращать внимание на готовые качественные объекты»

ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ

САМОИЗОЛЯЦИЯ ОЖИВИЛА СПРОС НА ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



Ограничения на фоне попыток властей сдержать распространение COVID-19 привели к ренессансу на рынке подмосковной недвижимости. Быстро набрав популярность, идея снять дом на несколько месяцев для прохождения периода самоизоляции постепенно трансформировалась в планы многих горожан провести на даче все лето. Тенденция подстегнула спрос не только к аренде, но и к покупке домов. «Деньги» выяснили, сколько это может стоить.

Массовое закрытие границ, ограничения по работе курортных отелей внутри страны и неблагоприятная экономическая ситуация заставили россиян пессимистично смотреть на планы на предстоящее лето. По данным исследования банка «Открытие», точно планируют взять отпуск лишь 24% жителей Москвы и Подмосковья. При этом 33% из них рассчитывают провести его дома или на даче. Сложившаяся обстановка существенно подстегнула находящийся долгие годы на низком уровне спрос на загородное жилье. В «Миэль-Аренде» констатировали, что на подбор дома на несколько месяцев сейчас приходится 90% поступающих в компанию заявок. Но найти комфортный вариант уже может быть не так просто.

Дача в аренду

Согласно расчетам «Авито Недвижимости», спрос на загородные дома действительно бьет все рекорды: только за последний месяц он вырос в два раза, а за год — в два с половиной. Больше всего, в три раза за месяц, вырос спрос на объекты, которые экспонируются в качестве дач, категория загородные дома увеличила популярность на 84%, коттеджи — на 96%, таунхаусы — более чем в два раза. Хотя руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов рассказывает, что основной пик сделок на рынке Подмосковья прошел, поскольку наиболее ликвидные варианты на долгий срок сняли еще в конце марта и в апреле. На это указывает вымывание предложения: в первой половине мая на рынке было доступно 1,96 тыс. предложений против 3,5 тыс. в тот же период годом ранее и 2,9 тыс. в марте этого года. При этом господин Попов указывает, что потребительский интерес сохраняется: количество просмотров объявлений об аренде загородного жилья в апреле—мае оказалось в 4,7 раза выше, тем в те же даты прошлого года. Эксперт добавил, что 61% при этом приходится на дома, расположенные не далее 30 км от МКАД. Треть заявок формируется в бюджете до 100 тыс. руб. в месяц.

Хотя заместитель директора департамента аренды «Инком-Недвижимости» Оксана Полякова настроена более оптимистично: выбор домов в аренду, по ее словам, на рынке еще достаточный, при этом примерно треть предложения формируют объекты экономкласса. Эксперт указывает, что снять дачу стоимостью 30–50 тыс. руб. в месяц сейчас можно на разных направлениях. «Качество лотов в последнее время возросло: многие недорогие дачные дома обеспечены коммуникациями, включая отопление, а участки достаточно ухожены», — добавляет она. По оценкам

госпожи Поляковой, стоимость аренды дачных домов на фоне увеличения спроса выросла на 10%, коттеджей — на 10%, таунхаусов — на 6,5%. Несмотря на взрывной рост спроса, к более значительному увеличению бюджетов арендаторы оказались не готовы, констатирует эксперт. Похожие оценки приводят в ЦИАН: по данным сервиса, средняя стоимость аренды загородной недвижимости в Московской области сейчас составляет 81 тыс. руб. При средней площади дома 170 кв. м это на 5,5% ниже аналогичного значения марта. Но Алексей Попов объясняет, что небольшое снижение продиктовано лишь изменением структуры предложения на фоне вымывания ликвидных объектов: так, в марте средняя ставка составляла 85,7 тыс. руб. при средней площади 207 кв. м.

Дача класса люкс

В сегменте элитного загородного жилья вымывание оказалось заметнее. Директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик указывает, что за январь—апрель объем предложения высокобюджетных коттеджей в аренду сократился на 35%, при этом за последний месяц снижение достигло 11%. «Существенный объем ликвидного предложения был сдан еще в конце марта — первой половине апреля», — констатирует он. В среднем аренда элитного дома в Подмосковье сейчас стоит 1,56 млн руб. в месяц — это на 30% дороже, чем в мае прошлого года. Господин Михайлик связывает динамику с падением стоимости рубля и изменением структуры предложения: с рынка уже ушли наиболее доступные лоты. Так, по словам эксперта, доля предложений дешевле 1 млн руб. в месяц за январь—апрель сократилась в общей структуре на 16 процентных пунктов, до 69%. Доля лотов за 400–600 тыс. руб. в месяц снизилась на 7,6 п. п., до 34%.

Олег Михайлик добавляет, что самые дорогие предложения домов

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Евгений Павленко**

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ДОМА ПО УДАЛЕННОСТИ ОТ МОСКВЫ

РАССТОЯНИЕ ДО МКАД (КМ)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ДОМА ДЛЯ АРЕНДЫ (КВ. М)
0-20	90,4	179
20-40	87,8	190,5
40-60	74,4	144,4
60-80	56	123,7
80-100	52	105,9
ОТ 100	49,9	99,7

Источник: данные аналитического центра ЦИАН.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ В ПОДМОСКОВЬЕ ПО ТИПУ НЕДВИЖИМОСТИ

ВИД НЕДВИЖИМОСТИ	СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ В АПРЕЛЕ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	ДИНАМИКА ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА (%)
ДОМ	25	-10,71
ДАЧА	35	-5,71
КОТТЕДЖ	80	26,58
ТАУНХАУС	60	-14,27

Источник: данные «Авито Недвижимость».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЗАГОРОДНОГО ДОМА В ПОДМОСКОВЬЕ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

ШОССЕ	ДОЛЯ ЗАПРОСОВ (%)	СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ ПО ИТОГАМ АПРЕЛЯ 2020 ГОДА (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)
НОВОРИЖСКОЕ	24	163
РУБЛЕВО-УСПЕНСКОЕ	13	189
ВОЛОКОЛАМСКОЕ	6	102
ДМИТРОВСКОЕ	6	95
ОСТАШКОВСКОЕ	6	112
КАШИРСКОЕ	4	89
ЯРОСЛАВСКОЕ	4	79
МИНСКОЕ	4	105
ЛЕНИНГРАДСКОЕ	4	87
НОВОРЯЗАНСКОЕ	4	79

Источник: данные аналитического центра ЦИАН.

в аренду сейчас концентрируются на Рублево-Успенском шоссе, где средняя ставка аренды составляет 1,8 млн руб. в месяц. Для сравнения, на Новорижском направлении этот показатель оценивается в 1,5 млн руб. Директор управления элитной недвижимостью компании «Метриум Премиум» Анна Раджабова добавляет, что наиболее бюджетные элитные предложения сейчас можно найти на Калужском направлении, где есть дома за 370 тыс. руб. в месяц, и Киевском — за 350 тыс. руб. Лотов за 200–300 тыс. руб. в месяц, по ее словам, на рынке не осталось.

Собственный дом

Риск заражения COVID-19 заставили многих не только принять решение снять дачу на лето, но и купить собственный дом. В «Инком-Недвижимости» указывают, что основная покупательская активность сейчас концентрируется на вторичном рынке: первичных предложений в высокой стадии готовности на рынке мало, а клиенты

в большинстве случаев хотят переехать за город как можно скорее. В целом спрос на покупку дачных домов, по оценкам аналитиков, вырос на 7% относительно аналогичного периода прошлого года, а коттеджей — на 23%.

Согласно оценкам ЦИАН, средняя стоимость загородной недвижимости в Подмосковье сейчас составляет 16,6 млн руб. при средней площади дома 193 кв. м. Господин Попов указывает, что за минувший год предложения стали заметно компактнее и дороже: весной 2019 года цена составляла 13,5 млн руб. при средней площади 266 кв. м, в марте этого года показатели оценивались в 14,5 млн руб. за 187 кв. м соответственно. При этом большинство потенциальных покупателей не готовы рассматривать высокобюджетные предложения: согласно подсчетам ЦИАН, 54% просмотров объявлений сейчас приходится на лоты до 5 млн руб., а 22% — до 10 млн руб. «Значительный рост спроса именно на покупку загородных домов пред-

ставляется маловероятным из-за нестабильной экономической ситуации», — рассуждает господин Попов. Хотя эксперт не исключает, что интерес покупателей перераспределится в сторону земельных участков для дальнейшего самостоятельного строительства дачи.

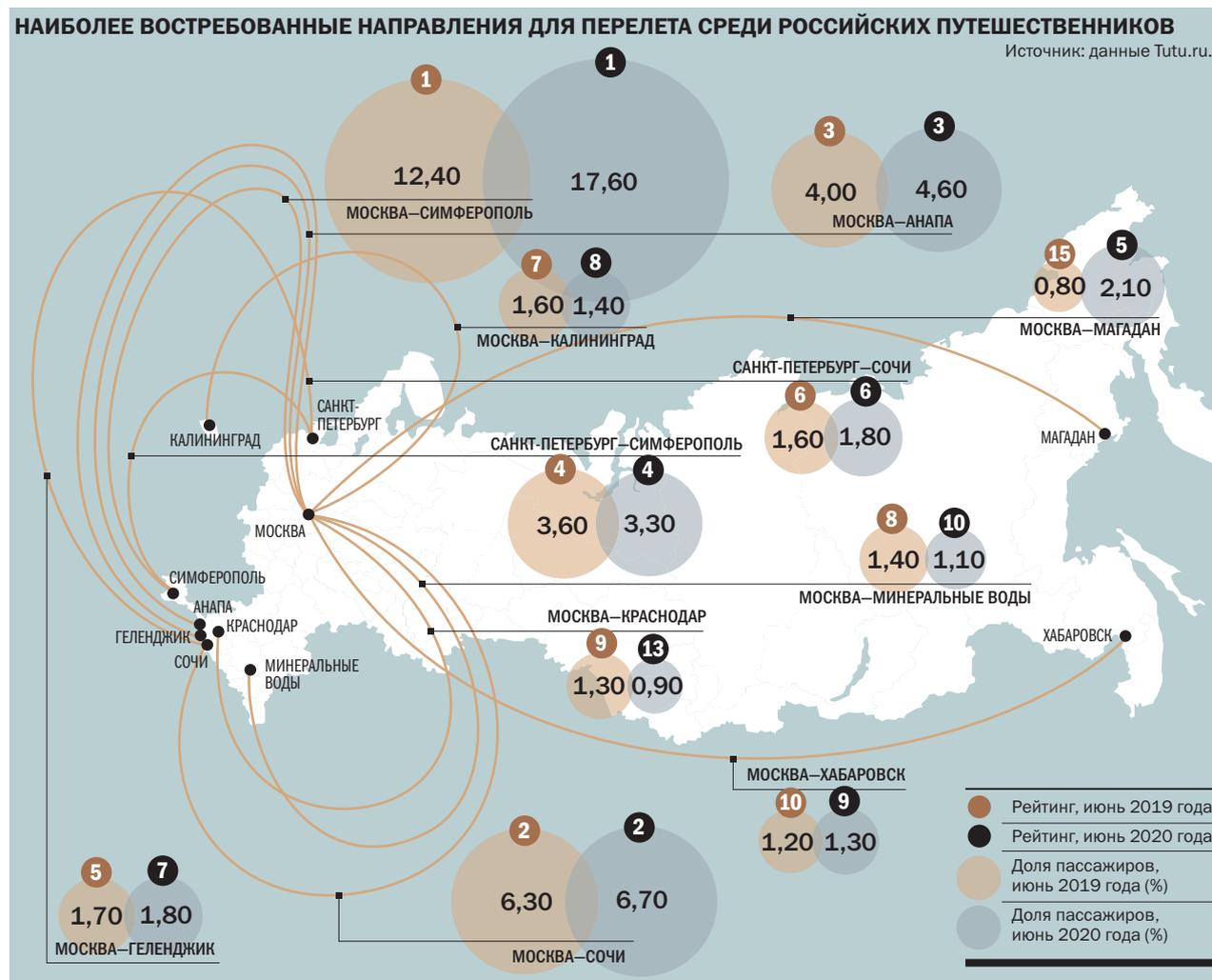
Заместитель гендиректора «Kaskad Недвижимости» Ольга Магилина поясняет, что бюджет строительства дома полностью зависит от намерений заказчика: на рынке существует множество предложений дешевле 1 млн руб., в то время как верхней ценовой планки не существует. Готовый дом в коттеджном поселке на Киевском шоссе с землей и коммуникациями, по ее словам, сейчас можно купить за 8,4 млн руб., аналогичное предложение с финишной отделкой обойдется в 10,5 млн руб.

Элитная альтернатива

Олег Михайлик отмечает, что количество запросов непосредственно на покупку загородного высокобюджетного жилья относительно прошлого года выросло в два раза. Но, пока сохраняется режим самоизоляции, они формируют в основном отложенный спрос. Директор жилого департамента Penny Lane Realty Кирилл Надточий добавляет, что брокеры лишены возможности полноценно обрабатывать заявки из-за ограниченной работы Росреестра и МФЦ. Число обращений по его оценкам выросло на 22%. Анна Раджабова отмечает, что на фоне роста спроса многие собственники подняли цены на свои объекты на 2–5%. Как и в массовом сегменте, покупателей элитного загородного жилья интересует в основном готовое жилье, в которое можно сразу заехать. «До пандемии участки пользовались стабильным спросом, сейчас количе-

ство сделок с начала года резко упало, люди в основном ищут готовые дома под ключ, число запросов на них сейчас примерно в четыре с половиной раза выше, чем на покупку просто земли», — указывает господин Надточий.

Но госпожа Раджабова уверена, что все не так однозначно: 80% предложений готовых домов на загородном рынке Подмосковья представлен старыми объектами, которые устарели и не отвечают запросам современных клиентов. На этом фоне более приоритетной выглядит все же покупка собственной земли. Олег Михайлик соглашается: на рынке действительно существует категория клиентов, которая предпочитает купить участок и заняться строительством дома самостоятельно. Возведение кирпичного высокобюджетного дома под ключ с мебелью в среднем обходится в \$2–3 тыс. (149–223 тыс. руб.) за 1 кв. м. То есть суммарный бюджет строительства собственного дома на 200 кв. м составит 28,6–44,6 млн руб. Хотя эксперт предупреждает, что показатель крайне индивидуален: он зависит не только от материалов, но и от условий строительства, ландшафта. «Дешевле всегда будет построить самостоятельно, но не всегда выгоднее, стоит учитывать время, силы и энергию, которые придется потратить на проработку проекта и контроль за выполнением работ подрядчиков», — рассуждает он. Кирилл Надточий предупреждает, что процесс растянется не менее чем на два года. Примерно три месяца у покупателей уходит на выбор и покупку участка, столько же займет работа архитектора и дизайнера, строительство «коробки» — не менее восьми месяцев, еще десять месяцев уйдут на внутренние работы и отделку ●



ТУРИЗМ. ПЕРЕЗАГРУЗКА

В РОССИИ НАЧИНАЕТСЯ КУРОРТНЫЙ СЕЗОН

После длительного периода ограничений из-за опасности распространения COVID-19 планируется постепенно возобновлять работу российских курортов. Хотя вопросов о том, как именно будет строиться отдых, пока больше, чем ответов, уже на текущем этапе возможность провести время в Крыму или Сочи вызывает живой интерес жителей крупных городов. «Деньги» выяснили, во сколько может обойтись путешествие.

В

июне на российском рынке внутреннего туризма начнет постепенно восстанавливаться активность путешественников. Так, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев принял решение о том, что с 1 июня в регионе могут начать работу санаторные и курортные объекты, располагающие медицинской лицензией. В целом речь идет о возобновлении работы примерно 150 здравниц. В Крыму и Калининградской области на момент подготовки материала окончательного решения властей относительно курортного сезона принято пока не было. До 1 июня в большинстве регионов страны действуют ограничения, предполагающие обязательный двухнедельный карантин для гостей, приезжающих из других субъектов, что фактически парализует возможность легально путешествовать по стране. Глава Ростуризма Зарина Догузова, в свою очередь, обратилась к губернаторам с просьбой выделить дополнительные средства на поддержку внутреннего туризма, оценив объем недополученных доходов отрасли в 1,5 трлн руб. Согласно ее расчетам, при негативном сценарии потерять работу могут 2,5 млн человек.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин указывает, что заявление господина Кондратьева спровоцировало всплеск интереса туристов к поездкам в Краснодарский край. «Очевидно, что люди устали, хотят куда-то поехать и сдержать их достаточно трудно», — рассуждает он. При этом, по словам господина Ромашкина, туроператоры все же предлагают клиентам не спешить: до конца прояснить порядок работы санаториев смогут только финальные рекомендации Роспотребнадзора, которые пока находятся на обсуждении. Эксперт опасается, что для многих санаториев они окажутся чрезмерными, заставив отказаться от возобновления работы.

То, что, несмотря на опасения и ограничения, вызванные распространением COVID-19, многие туристы оказались готовы поехать в Крым и Краснодарский край, подтверждают и данные систем бронирования. Согласно оценкам Tutu.ru, число москвичей, которые запланировали поездку в Крым в июне, увеличилось на 42% относительно аналогичного периода прошлого года. Одновременно на перелеты из Москвы в Сочи и Симферополь приходится 20% билетов, которые в принципе были проданы сервисом на июнь. Полететь из Москвы в Сочи и Анапу в июне планируют 6,7% и 4,6% от общего числа пассажиров. Оба показателя превосходят аналогичные значения прошлого года. В OneTwoTrip указывают, что спрос заметно вырос и по сравнению со значениями мая. Так, доля билетов в Геленджик в общей структуре бронирований выросла на 75%, в Сочи — на 30%, в Анапу — на 11%.

Директор по маркетингу OneTwoTrip Алексей Теплов при этом указывает, что стоимость путешествия на российские курорты в этом году ниже, чем в прошлом. Средняя стоимость выкупленных билетов в Сочи, например, составляет 3,5 тыс. руб., это почти в два с половиной раза дешевле, чем годом ранее. За перелет в Анапу путешественники платили в среднем 8,3 тыс. руб. против 14,2 тыс. руб. годом ранее. Билеты в Симферополь стоили им 7,2 тыс. руб. вместо 10,8 тыс. руб. При этом господин Теплов указывает, что на фоне низкой загрузки самолетов эти изменения могут быть непоказательными. Стоимость размещения в трехзвездном отеле с питанием в Крыму и Краснодарском крае, по оценкам господина Ромашкина, составляет 2,5 тыс. руб. на человека в день ●



REUTERS

ОТПУСК НА ОРБИТЕ

РОССИЯ И США ВОЗОБНОВЛЯЮТ ПРОГРАММЫ КОСМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

ЗДОРОВЬЕ КАК У КОСМОНАВТА

Государства—участники программы МКС утвердили общие критерии отбора космонавтов и участников космического полета. Медицинские ограничения:

- нарушения вестибулярных функций;
- болезни сердечно-сосудистой системы;
- перенесенные инфаркт, инсульт, операции на сердце, сосудах;
- заболевания иммунной и эндокринной системы;
- онкология;
- заболевания легких;
- болезни почек и другие.

Определены и этические критерии для участника космического полета: не был судим, не запятнал свое имя нечестным поведением, не употреблял наркотики, не испытывал проблем с алкоголем. Анкета претендента проверяется Интерполом. Одобрить кандидатуру должны представители всех стран, участвующих в проекте МКС.

Пока большинство курортов мира закрыты и на пяти континентах раздумывают, как уберечь туристов от коронавируса, «Роскосмос» и NASA смело строят планы о коммерческих путешествиях на орбиту Земли, зная точно: в космосе COVID-19 пока нет. Во сколько может обойтись космический тур, поинтересовались «Деньги».



В далеком мае 2001 года на российском космическом корабле завершилось путешествие на орбиту Земли первого в истории космического туриста, основателя американского инвестиционного фонда Wilshere Associates Денниса Тито. С тех пор в составе российских экипажей в космосе побывали еще шесть счастливиц, но уже больше десяти лет туристы не заглядывали на Международную космическую станцию (МКС). И дело не только в дороговизне: десятидневный орбитальный полет обходится в десятки миллионов долларов. До последнего времени все места на космических кораблях были расписаны между профессиональными космонавтами и астронавтами. Теперь, с развитием частных космических компаний в США, число свободных мест увеличивается и любителей встречать 16 восходов и закатов ежедневно наверняка прибавится.

В конце прошлого года в NASA сообщили, что в ближайшее время могут быть осуществлены запуски коммерческих пилотируемых многоразовых космических кораблей Crew Dragon и CST-100 Starliner, созданных компаниями SpaceX и Boeing. Место для одного астронавта NASA на борту каждого из новых кораблей обойдется агентству примерно в \$58 млн. Сколько будет стоить место для коммерческого участника полета, не называется. Это цена доставки на МКС. Пребывание на станции одного астронавта в сутки оценивается примерно в \$35 тыс. «Но оно не будет со „звездами“ отелей „Хилтон“ и „Марриотт“, — шутит финансовый директор NASA Джефф Девиц.

\$55 млн — такую стоимость десятидневного полета на МКС для одного туриста объявила Axiom Space. Организовать путешествие компания обещает уже в этом году. В планах Axiom Space, которая осуществляет строительство первого коммерческого жилого модуля для МКС, создание на орбите отеля, который сможет принимать одновременно до восьми человек. Планируется, что отель откроется в 2022 году, об этом New York Times рассказал основатель Axiom Space Майк Саффредини.

Axiom Space — американская компания, производитель модулей и компонентов орбитальных станций. Основана в 2016 году Майком Саффредини, бывшим

главой программы МКС в NASA.

В планах компании — создание первой частной международной космической станции.

В свою очередь, компания SpaceX в марте 2020 года подписала соглашение со Space Adventures об отправке на орбиту корабля Crew Dragon, который сможет вмещать до четырех туристов. Первый полет намечен на 2022 год.

SpaceX — американская компания, основанная в 2002 году изобретателем, инженером, миллиардером Илоном Маском. Компания осуществляет разработку и производство космической техники. SpaceX участвует в проектах NASA. Компанией разработаны и созданы пилотируемые частично многоразовые космические корабли: ракета-носитель Falcon, транспортный космический корабль Dragon и пассажирский корабль Dragon V2.

Наряду с орбитальными коммерческими полетами в космос планируется развитие и «суборбитального туризма». Ряд компаний, прежде всего Blue Origin и Virgin Galactic, не пер-

вый год анонсируют суборбитальные полеты туристов. В феврале 2020 года Virgin Galactic объявила о планах осуществить первый такой туристический полет до конца этого года, сообщает «Интерфакс», «билет» будет стоить от \$250 тыс.

Blue Origin — американская компания, основана в 2000 году миллиардером Джеффом Безосом (создатель интернет-магазина Amazon). Компания занимается разработкой аппаратов для суборбитальных и орбитальных полетов.



КОСМИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

На вопросы «Денег» ответил Олег Котов, Герой России, сотый российский летчик-космонавт, участник трех космических полетов на МКС, общая продолжительность которых составляет 526 суток. В настоящее время является заместителем директора Института медико-биологических проблем по науке.

— Насколько отличается подготовка космонавта и участника космического полета?

— Конечно, подготовка участника космического полета и космонавта отличается по объему и содержанию. Космонавт к своему первому полету должен изучить все системы космического корабля и станции, уметь эксплуатировать их в различных штатных и нештатных ситуациях, быть подготовленным к выполнению научных исследований и экспериментов. Такая подготовка занимает в среднем восемь-десять лет. Подготовка участника космического полета продолжается примерно полгода. Кандидата готовят только по самым необходимым операциям, которые потребуются ему в полете. Главным образом это обеспечение безопасности экипажа и станции, а также навыки самообслуживания на борту корабля и станции. Например, коммерческий космонавт изучает систему обеспечения питанием, обучается выполнению гигиенических процедур и пользованию индивидуальным снаряжением, в которое входят спасательный скафандр «Сокол» и противоперегрузочный элемент «Казбек-У».

Virgin Galactic — американская компания, основанная миллиардером Ричардом Бэнсоном с целью развития суборбитального космического туризма.

Суборбитальный полет — полет за пределы атмосферы Земли на высоту 100–120 км. Чтобы достигнуть такой высоты, корабль должен развить скорость 950 м/с. На высоте примерно 100 км — юридическая граница космоса — пассажир корабля может испытать эффект невесомости в течение 3–5 минут. Затем корабль возвращает-

— Коммерческий космонавт — человек весьма занятой, и оставить свой бизнес на полгода для него может быть непросто...

— Как правило, коммерческие участники полета очень чувствительны ко времени, в течение которого они оторваны от своих повседневных дел, и заинтересованы в сокращении подготовки к полету. Вполне допустимо перенесение части теоретических занятий на базу заказчика с выездом инструкторов и преподавателей Центра подготовки космонавтов. А подготовка в Звездном проводится методом «сессий». Но в любом случае за три-четыре месяца до старта — обязательная подготовка в ЦПК.

— Какие тренировки включает подготовка участника полета?

— Программа включает разделы медико-психологической подготовки и ознакомления с факторами космического полета, с которыми коммерческому космонавту предстоит столкнуться. Он проходит тренировки в барокамере и центрифуге, вращается на вестибулярном кресле, летает на самолете-лаборатории Ил-76МДК, в котором создаются кратковременные режимы невесомости. Тренировки сочетаются с большим количеством теоретической подготовки: изучением основ космических полетов, принципов управления космическим аппаратом и конструкции отдельных систем корабля и станции. Все это делается для того, чтобы в процессе полета коммерческий космонавт осознал суть выполняющихся операций и чтобы максимально сократить время помощи ему другими членами экипажа.

Для участника космического полета, который не владеет русским языком, организуется перманентная программа изучения языка с привлечением опытных преподавателей-лингвистов. Это связано с тем, что и связь с ЦУПом, и управление кораблем и российским сегментом МКС проходят на русском языке. И, конечно, физи-

ческая подготовка под наблюдением инструкторов и врачей.

К своему полету претендент должен подойти в отличной физической форме.

— На МКС коммерческие космонавты, как правило, участвуют в исследованиях и экспериментах. «Космическое» оборудование они осваивают еще на Земле?

— Помимо общей, стандартной подготовки участник полета проходит и специфическую, целевую, которая определяется индивидуальной программой полета коммерческого космонавта. Будет ли он, к примеру, проводить эксперименты на МКС, использовать при этом свое оборудование или оборудование и приборы, находящиеся на станции. Практически все коммерческие космонавты учатся, как пользоваться фото- и видеоаппаратурой в космосе, как использовать бортовую компьютерную сеть на станции, как организовывать видеоконференции с борта станции и т. п.

— Все этапы подготовки участник полета проходит в ЦПК им. Ю. А. Гагарина?

— В период подготовки кандидат совершает поездку в Хьюстон, на базу Космического центра имени Линдона Джонсона NASA, где знакомится с американским сегментом МКС. Последние три месяца перед стартом он проводит в Звездном городке, где в составе своего экипажа проходит подготовку на тренажерах станции и корабля. Участвует в тренировках по действию космонавтов при посадках в различных климатогеографических зонах («выживание»): в зимнем лесу или летом в пустыне, на воде — в зависимости от времени года. За 30–45 дней до старта весь экипаж, включая коммерческого космонавта, проходит медицинскую комиссию на предмет определения годности к полету и приступает к комплексным экзаменационным тренировкам. За две недели до старта основной и дублирующий экипажи отбывают

ся на Землю, продолжительность полета около 30 минут. У участника полета есть все основания называться космонавтом, так как он пересек официальную границу космоса. Суборбитальный полет значительно дешевле, называются цены в \$200–250 тыс., и не требует особой подготовки и временных затрат, своего рода «экскурсия» в космос. «Можно управиться за уикенд», — шутят специалисты.

«Требуется четкое разделение рынка услуг на суборбитальный туризм и орбитальный, а возможно, и на око-

лунный и налунный. И в каждом сегменте необходимо выстраивать свою систему с применением государственно-частного партнерства», — определяет российский летчик-космонавт Олег Котов одно из главных условий развития космического туризма на сегодняшний день. По его мнению, прежде следует решить следующие задачи: «Удешевление создания пилотируемых транспортных систем, главным образом за счет их многообразности. А также создание специализированной космической инфраструктуры

в текущих операциях. Главное, чтобы было достаточно тихо, с одной стороны. А с другой — чтобы обеспечить безопасность при аварийной ситуации.

— Сильно ли отличаются космические туристы?

— Формально, наверное, нет. Есть те, кто летят больше с коммерческой программой, пытаются заработать на полете деньги, а есть те, кто посвящает полет науке. Но все, как вы понимаете, условно. К примеру, Чарльз Симони, известный бизнесмен, один из авторов программ Word и Excel, он дважды летал в космос — первый раз, в 2007-м, с нашим экипажем. Свои полеты целиком посвятил науке и молодым ученым из Венгрии, уроженцем которой он является. В научной программе Чарльз выступал и как экспериментатор, и как испытуемый. Программа полета была настолько насыщена, что даже времени на сон у него почти не оставалось. А если выдавалась свободная минутка, то Чарльз посвящал ее фото- и видеосъемкам нашей планеты. За свои средства он привез на МКС самую современную фото- и видеоаппаратуру, которая потом еще долгие годы служила российским космонавтам. Другой пример — Ричард Эрриотт. Глава крупной компьютерной компании, разработчик игр Ultima и Tabula Rasa. Сын профессионального астронавта NASA Оуэна Эрриотта. Изучив тот факт, что при выполнении фотосъемок с борта МКС поверхности Земли идентификация подспутниковой точки представляет серьезную трудность, он специально к полету разработал программное обеспечение для бортовых компьютеров. За свои деньги. Теперь на компьютере поддержки экипажа «бежит» картинка местности, которую космонавт увидит в иллюминатор через 10–20 секунд. Это позволяет ему легко найти заданную географическую точку на подстилающей поверхности и сфотографировать ее.

Беседовала Оксана Алексеева

на космодром Байконур для финальной предстартовой подготовки. Космонавты в это время находятся в режиме обсервации для предотвращения заражения какой-либо инфекцией.

— Участник космического полета по сравнению с космонавтом тяжелее адаптируется к невесомости, к условиям жизни на МКС?

— Адаптация человека к космосу во многом определяется его индивидуальными особенностями. Если мы говорим о физиологической адаптации, то она зависит от состояния здоровья и подготовленности космонавта. А так как участник полета проходит весь комплекс подготовительных мероприятий, то значимых отличий от профессионала нет. Также и при разных схемах стыковки корабля с МКС — двухдневной и шестичасовой — тоже можно говорить только о разнице в режимах для экипажа, без разделения на профессионалов и непрофессионалов. «Короткая», шестичасовая схема, с одной стороны, очень напряженная: рабочий день у экипажа длится 18–22 часа, день насыщен физическими нагрузками и эмоциональными переживаниями. Но, как говорится, «один раз отмучился», и уже на станции. С другой стороны, полет к станции в течение двух суток позволяет человеку постепенно, плавно привыкать к условиям космоса и к моменту прибытия на МКС быть полностью адаптированным. Адаптация с точки зрения жизни и работы на МКС — тут больше влияет опыт тренировок и особенно предшествующего полета, если он был. Тут, конечно, преимущество у профессионала.

— Где живет участник полета на МКС?

— У коммерческих космонавтов, в отличие от постоянного экипажа МКС, нет своих персональных кают. Спальный мешок участника полета размещается по усмотрению экипажа в одном из модулей станции, который менее задействован

под различные варианты космического туризма. От просто помещений для людей, желающих провести несколько дней в космосе, до специализированных научно-производственных модулей для полетов профессиональных ученых под конкретные задачи по заказу крупных частных компаний».

Как попасть на борт МКС

«Для начала нужно обратиться в госкорпорацию „Роскосмос“ или напрямую к нам, в „Главкосмос“ — через сайт или по электронной почте. Мы рассмотрим возможность коммерческого полета с учетом программы Международной космической станции и сроков подготовки, — объясняет гендиректор АО „Главкосмос“ Дмитрий Лоскутов. — Возможность полета для космических туристов периодически возникает. Это зависит от тех изменений, которые вносятся в программу полетов к станции как Россией, так и ее партнерами по МКС, например NASA. Каждый полет коммерческих путешественников к станции согласовывается со всеми участниками проекта МКС».

АО «Главкосмос» — дочерняя компания госкорпорации «Роскосмос». Главная задача компании — продвижение достижений российской ракетно-космической промышленности на мировые рынки и управление ком-

плексными международными проектами. Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос» создана в августе 2015 года для проведения комплексной реформы ракетно-космической отрасли России. «Роскосмос» обеспечивает реализацию государственной политики в области космической деятельности и ее нормативно-правовое регулирование, а также размещает заказы на разработку, производство и поставку космической техники и объектов космической инфраструктуры.

NASA — Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства США (National Aeronautics and Space Administration), создано в 1958 году. Осуществляет космическую программу, а также научные исследования воздушного и космического пространства и научно-технологические исследования в области авиации и космонавтики.

Первоочередная задача космических агентств, участвующих в работе орбитальной станции, по-прежнему заключается в обеспечении нормального функционирования МКС, поэтому в первую очередь «кресла» предоставляются профессиональным космонавтам.

С туристом, точнее, участником космического полета — официальный

статус людей, которые летают в космос, но не являются профессиональными космонавтами, — заключается контракт. Цена каждого контракта рассчитывается индивидуально и зависит от целого ряда факторов — продолжительности полета, программы пребывания туриста на российском сегменте МКС, от его персональных пожеланий и других составляющих. Это эксклюзивная услуга и пока не существует «типовых договоров» на полет в космос, поясняют в российском ведомстве. Цена путешествия является договорной и определяется конъюнктурой рынка. Туристы, побывавшие в космосе с 2001 по 2009 год, заплатили за путешествие от \$20 млн до \$40 млн. Последний до настоящего времени «туристический» полет состоялся в 2009 году, его совершил основатель Cirque du Soleil Ги Лалиберте. Полеты на МКС с участием туристов организуются в рамках сотрудничества «Роскосмоса» и компании Space Adventures.

Space Adventures — американская компания, работающая в сфере космического туризма, основана в 1998 году инженерами и предпринимателями Эриком Андерсоном и Питером Диамандисом. Диамандис также является учредителем премиального фонда поддержки инноваций X-Prize. Компания Space Adventures выступи-

ла организатором восьми полетов частных лиц на МКС.

МКС — самый масштабный, амбициозный и дорогой проект. Соглашение о ее создании было подписано Россией и США в 1993 году. В 1998 году станция начала функционировать. В 2000 году на МКС прибыл первый долговременный экипаж. Сегодня космическая станция — совместный проект России, США, Японии, Канады и стран Европы, входящих в Европейское космическое агентство (ЕКА). Управление российским сегментом МКС осуществляется из Центра управления полетами (ЦУП) в г. Королев, американским сегментом — из Космического центра им. Джонсона в Хьюстоне, а также космическими агентствами Японии и ЕКА. В настоящее время согласована эксплуатация и финансирование станции по 2024 год включительно. За 20 лет существования МКС, по оценкам экспертов, в ее развитие вложено более \$157 млрд. Расходы по ее обслуживанию составляют \$6–6,5 млрд в год. По данным NASA, США ежегодно выделяют \$3–4 млрд. Около \$1 млрд в год вкладывает Россия и примерно по \$1 млрд — Япония и страны-участницы ЕАК.

Наземная подготовка

Прежде всего потенциальный турист должен пройти медицинскую комис-

КОСМИЧЕСКИЕ ТУРИСТЫ

ИМЯ	ДАТА РОЖДЕНИЯ	МЕСТО РОЖДЕНИЯ	ГРАЖДАНСТВО	ДАТА ПОЛЕТА	ПОЛНЫХ ЛЕТ ВО ВРЕМЯ ПОЛЕТА	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА	СТОИМОСТЬ (\$ МЛН)	ЭКСПЕРИМЕНТЫ НА МКС	СВЯЗЬ С КОСМОСОМ
ДЕННИСТИТО	08.08.40	США	США	С 28 АПРЕЛЯ ПО 6 МАЯ 2001 ГОДА	60	7 СУТОК 22 ЧАСА	20	—	В 1963 ГОДУ, БУДУЧИ СТУДЕНТОМ, НАЧАЛ РАБОТАТЬ В ЛАБОРАТОРИИ РЕАКТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ NASA. В 2013 ГОДУ ДЕННИСТИТО ОБЪЯВИЛ О ФИНАНСИРОВАНИИ ПРОЕКТА INSPIRATION MARS — БЕСПОСАДЧНОГО ПОЛЕТА ДО МАРСА И ОБРАТНО.
МАРК ШАТТЛВОРТ	18.09.73	ЮАР	ЮАР/ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	С 25 АПРЕЛЯ ПО 5 МАЯ 2002 ГОДА	28	9 СУТОК 21 ЧАС	~20	УЧАСТВОВАЛ В ЭКСПЕРИМЕНТАХ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ ГЕНОМА И СИНДРОМА ПРИОБРЕТЕННОГО ИММУННОГО ДЕФИЦИТА.	—
ГРЕГОРИ ОЛСЕН	20.04.45	США	США	С 1 ПО 10 ОКТЯБРЯ 2005 ГОДА	60	9 СУТОК 21 ЧАС	~20	ПРОВОДИЛ ОПЫТЫ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КРИСТАЛЛОВ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОПТИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ, УЧАСТВОВАЛ В ИССЛЕДОВАНИЯХ УСТОЙЧИВОСТИ ВЕСТИБУЛЯРНОГО АППАРАТА.	—
АНУШЕ АНСАРИ	12.09.66	ИРАН	США	С 18 ПО 29 СЕНТЯБРЯ 2006 ГОДА	40	10 СУТОК 21 ЧАС	>20	УЧАСТВОВАЛА В ЭКСПЕРИМЕНТАХ, СВЯЗАННЫХ С ВЛИЯНИЕМ КОСМИЧЕСКОЙ РАДИАЦИИ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА И НА МИКРООРГАНИЗМЫ.	С 2004 ГОДА АНУШЕ АНСАРИ ЯВЛЯЕТСЯ ТИТУЛЬНЫМ СПОНСОРОМ ПРЕМИАЛЬНОГО ФОНДА ANSARI X PRIZE, КОТОРЫЙ СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ ЧАСТНЫХ СУБОРБИТАЛЬНЫХ КОСМИЧЕСКИХ ПОЛЕТОВ.
ЧАРЛЬЗ СИМОНИ (КАРОЙ ШИМОНЬИ)	10.09.48	ВЕНГРИЯ	США	С 7 ПО 21 АПРЕЛЯ 2007 ГОДА; С 26 МАРТА ПО 8 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА	58; 60	26 СУТОК 14 ЧАСОВ (ДВА ПОЛЕТА)	25; 35	УЧАСТВОВАЛ В ЭКСПЕРИМЕНТАХ ПО ИЗУЧЕНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИДЕОАППАРАТУРЫ В УСЛОВИЯХ НЕВЕЕСОМОСТИ, РАДИАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.	В 2012 ГОДУ ЧАРЛЬЗ СИМОНИ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ИНВЕТОРОВ КОМПАНИИ PLANETARY RESOURCES, В ПЛАНАХ КОТОРОЙ ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ НА АСТЕРОИДАХ.
РИЧАРД ГЭРРИОТТ	04.07.61	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	США	С 12 ПО 24 ОКТЯБРЯ 2008 ГОДА	47	11 СУТОК 20 ЧАСОВ	30	РАЗРАБОТАЛ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ БОРТОВЫХ КОМПЬЮТЕРОВ МКС. УЧАСТВОВАЛ В ИССЛЕДОВАНИИ ВЛИЯНИЯ МИКРОГРАВИТАЦИИ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА.	СЫН АСТРОНАВТА ОУЭНА ГЭРРИОТТА, УЧАСТНИКА ДВУХ КОСМИЧЕСКИХ ПОЛЕТОВ — 1973 ГОДА (SKYLAB) И 1983 ГОДА (COLUMBIA STS-9). КОЛЛЕКЦИОНИРУЕТ ПРЕДМЕТЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОСМОСОМ. ОДИН ИЗ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОГО ФОНДА X-PRIZE, ПОДДЕРЖИВАЮЩЕГО ЧАСТНЫЕ КОСМИЧЕСКИЕ ПОЛЕТЫ. ВХОДИТ В СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ SPACE ADVENTURES.
ГИ ЛАЛИБЕРТЕ	02.09.59	КАНАДА	КАНАДА	30 СЕНТЯБРЯ ПО 11 ОКТЯБРЯ 2009 ГОДА	50	10 СУТОК 21 ЧАС	35-40	УЧАСТВОВАЛ В ИССЛЕДОВАНИИ РОСТА КРИСТАЛЛОВ ПРОТЕИНОВ.	—



E+/GETTY IMAGES

Претендент проходит тестирование «по программе космонавтов» и индивидуальные обследования — общий комплекс отражается в итоговой сумме контракта

ловека. Шьется и персональный комплект полетной одежды, включающий как «парадный» комбинезон для официальных мероприятий, так и повседневную одежду. Причем у кандидата есть возможность выбрать фасон, тип ткани и цветовую гамму. Повседневная одежда вполне «земная» — брюки, шорты, рубашка, футболка, нижнее белье. К примеру, один гарнитур белья стоит от 5 тыс. руб.

«Все, что необходимо для жизнеобеспечения коммерческого путешественника, а также некоторые личные предметы доставляются вместе с ним на „Союзе“, и это входит в стоимость полета. Список личных вещей всегда согласовывается. Проводится их экспертиза, на них выдаются специальные разрешения. Чаще всего берут в космос фотографии, книги, флаги и прочие не очень крупные предметы, имеющие личную ценность», — поясняет Дмитрий Лоскутов. — Если требуется дополнительный груз, это согласовывается в индивидуальном порядке».

Общая стоимость контракта определяется и весом предметов, оборудования или аппаратуры, которые потребуются туристу на станции. Груз может быть доставлен тем же кораблем, вместе с туристом, но есть ограничения по весу. В случае «перевеса» возможна отправка груза заранее транспортным космическим кораблем. Цена доставки к МКС 1 кг груза исчисляется десятками тысяч долларов.

Полет туриста, как правило, продолжается не больше десяти дней. Определяющий фактор тут — количество необходимых для жизнедеятельности человека воздуха, воды, питания, которые доставляются на МКС вместе с туристом, и их объем ограничен грузоместимостью пилотируемых кораблей. «Впрочем, рассматриваются варианты продолжительности полета до 30 дней», — отмечает генеральный директор „Главкосмоса“. — Это будет возможно при условии доставки дополнительных грузов к МКС транспортными кораблями».

сию, которая определит, может ли он быть допущен к полету. Требования по здоровью к туристам не такие высокие, как к космонавтам, это объясняется меньшей продолжительностью полета, но тем не менее довольно серьезные. Претендент проходит тестирование «по программе космонавтов» и индивидуальные обследования — общий комплекс проведенных мероприятий отражается в итоговой сумме контракта. Если медкомиссия не дает допуск, то контракт с претендентом не заключается, а он оплачивает только проведенные обследования.

«Возьмем для примера космическое питание. Существует базовый комплект космического питания, он входит в стоимость полета. Вместе с тем есть возможность составить индивидуальное меню для туриста — это, разумеется, влияет на формирование общей цены, — рассказывает генеральный директор „Главкосмоса“. — Мы способны обеспечить туристов наборами питания, которые отвечают их религиозным требованиям и национальным предпочтениям. Так, в прошлом году во время подготовки первого астронавта из ОАЭ Хазза аль-

Мансури мы с нашими российскими поставщиками принимали непосредственное участие в разработке и изготовлении халяльных гостевых пищевых наборов из трех блюд. Такой набор не заменяет, а дополняет основной рацион питания, им астронавт может угостить экипаж на МКС».

Индивидуальный сбалансированный рацион питания составляется с учетом вкусовых предпочтений участника космического полета. В предполетный период кандидат по десятибалльной шкале оценивает пищевые продукты, на основании чего формируется персональное меню. Стоимость пищевого набора для одного космонавта в день, по данным открытых источников, составляет около 35 тыс. руб., для туриста цена может быть выше. Рацион питания космонавтов на МКС разнообразный и весьма калорийный (3 тыс. ккал в день).

Также в процессе подготовки к космическому полету для кандидата изготавливается индивидуальное снаряжение, в которое входит спасательный скафандр «Сокол» и противоперегрузочный ложемент «Казбек-У». Ложемент отливаются точно по фигуре че-

«С появлением альтернативных „Союзу-МС“ средств доставки на МКС, в том числе с учетом ожидаемого развития американской пилотируемой программы, таких возможностей для коммерческих участников космического полета будет больше, — уточняет Дмитрий Лоскутов. — Кроме того, существует и другой вариант — изготовление нового пилотируемого корабля вне рамок программы МКС. Но в этом случае, скорее всего, возникнет необходимость во втором коммерческом путешественнике, чтобы окупить производство. Вряд ли один, даже весьма обеспеченный человек, сможет оплатить всю сумму. Сегодня с учетом производственного цикла коммерческий полет по такому варианту возможен начиная с конца 2022 года. На российском корабле всего три посадочных места, одно из которых закреплено за космонавтом — командиром корабля. Есть ряд операций, выполнение которых требует профессионализма, нарабатанного годами тренировок».

Запуски всех пилотируемых кораблей «Союз» к МКС, в том числе и с туристами на борту, в настоящее время осуществляются с космодрома Байконур. «Ожидается, что в ближайшие несколько лет туристов смогут отправлять и с космодрома Восточный (гражданский космодром в Амурской области) на новом российском пилотируемом корабле „Орел“, — уточняет Дмитрий Лоскутов.

У космического туриста есть возможность оформить страховой полис. Страхование жизни и здоровья может распространяться на период подготовки, время полета или включать все этапы. Туристы, как правило, страхуют только полетную часть, рассказывают эксперты. Уже побывавшие в космосе туристы были застрахованы в зарубежных компаниях, называется сумма в \$1 млн. Страхование космонавтов обязательно и покрывает все этапы их деятельности, страховая сумма на период подготовки составляет от 7 млн руб., во время работы в космосе — от 14 млн руб. ●

ФИЗКУЛЬТУРНАЯ ИЗОЛЯЦИЯ

СКОЛЬКО СТОИТ СПОРТЗАЛ НА ДОМУ



Запрос на индивидуальные занятия спортом на дому в России появился задолго до вынужденного закрытия фитнес-центров, и эта тенденция продолжится и после их открытия, утверждает тренер по физической подготовке, автор книг по персональному тренингу Сослан Варзиев. По его словам, сейчас, в условиях самоизоляции, когда физическая активность ограничена, поступают сотни заявок на дистанционные консультации.

В «Яндекс.Маркете» говорят, что наибольший скачок спроса с февраля по конец апреля из всех товаров для спорта был зафиксирован на спортивные тренажеры. Интерес к ним начал расти с конца марта и 3 апреля достиг пика — тогда спрос на тренажеры был на 240% выше, чем 20 марта. А по сравнению с апрелем прошлого года интерес покупателей к категории выше в 2,2 раза.

Эксперты «Яндекс.Маркета» зафиксировали аномальный всплеск спроса на степперы (тренажеры для ходьбы) — количество переходов на предложения в интернет-магазинах 3 апреля было на 516% больше, чем 20 марта. Среди товаров для фитнеса самыми популярными стали эспандеры и кистевые тренажеры — на пике спроса интерес к ним вырос на 239%. Кроме того, на 350% в апреле вырос интерес к фитболам, на 174% к скакалкам и на 160% к роликам для пресса. В целом запрос на все товары для фитнеса в апреле относительно конца марта увеличился на 136%, говорят в «Яндекс.Маркете». Там добавляют, что спрос на товары для фитнеса до сих пор остается аномально высоким: он примерно в три—пять раз выше показателей прошлого года.

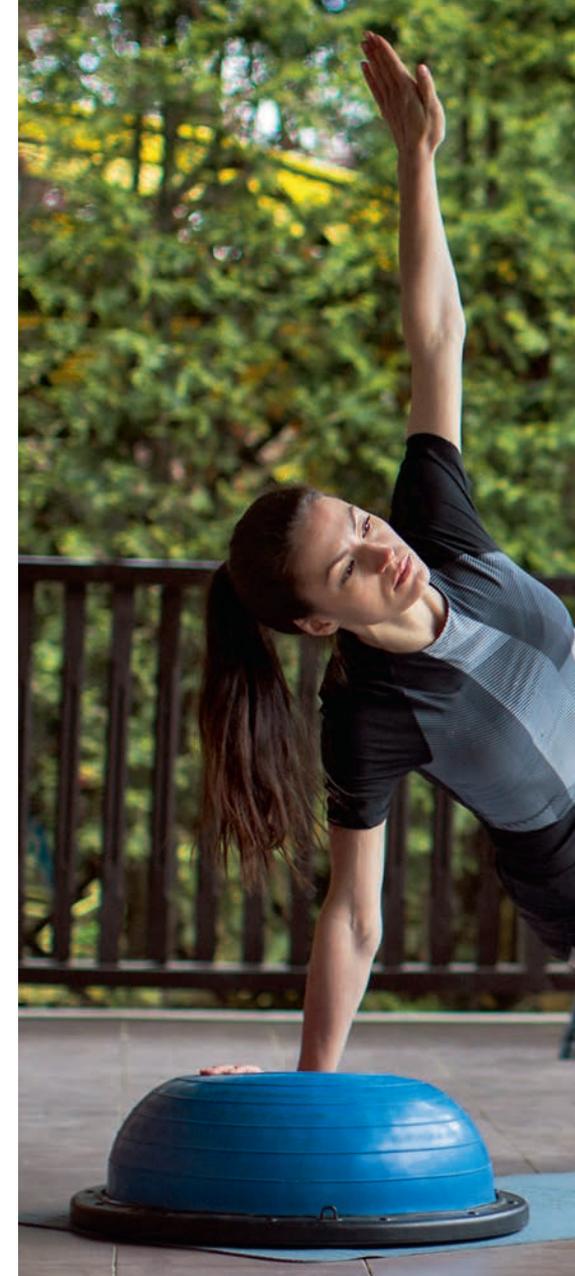
Эксперты «Яндекс.Маркета» зафиксировали аномальный всплеск спроса на степперы (тренажеры для ходьбы) — количество переходов на предложения в интернет-магазинах 3 апреля было на 516% больше, чем 20 марта. Среди товаров для фитнеса самыми популярными стали эспандеры и кистевые тренажеры — на пике спроса интерес к ним вырос на 239%. Кроме того, на 350% в апреле вырос интерес к фитболам, на 174% к скакалкам и на 160% к роликам для пресса. В целом запрос на все товары для фитнеса в апреле относительно конца марта увеличился на 136%, говорят в «Яндекс.Маркете». Там добавляют, что спрос на товары для фитнеса до сих пор остается аномально высоким: он примерно в три—пять раз выше показателей прошлого года.

Спортивный набор

Директор по развитию компании amoCRM Матвей Кардаш в период самоизоляции собрал спортзал дома из следующего оборудования: беговая дорожка без поручня, коврик, ролик для пресса и набор гантелей со съемными блинами. В интернет-магазине Decathlon на середину мая были представлены беговые дорожки по цене от 29,99 тыс. руб. Коврик для фитнеса там же можно было купить за 249 руб., набор из двух гантелей со сменными блинами каждая по 10 кг доступен по 2,99 тыс. руб., цена ролика для пресса — 599 руб. Таким образом, весь такой набор может обойтись примерно в 35 тыс. руб.

Сослан Варзиев уверен, что для занятий достаточно коврика, гантелей со сменными блинами и грифа для штанги. В Decathlon гриф длиной 1,2 м доступен по ценам от 1,39 тыс. руб., длиной 1,55 м — от 1,59 тыс. руб. В этом случае с учетом расходов на коврик и гантели создание спортзала дома может обойтись примерно в 5 тыс. руб. Беговые дорожки и тренажеры для ходьбы господин Варзиев считает полностью лишними. По его словам, полезнее будет просто ходить по лестнице широкими шагами, хотя бы перешагивая через одну ступеньку.

Управляющий партнер Arikh Sport Production (занимается организацией массовых спортивных мероприятий) Андрей Арих отмечает, что перечень необходимого инвентаря и аксессуаров формируется исходя из набора специальных упражнений, которые требуется выполнять дома. В отдельных случаях не обойтись без тредбана (работает по принципу беговой дорожки, используется для реабилитации, стресс-тестов и в спорте высоких достижений.— «Деньги») и бассейна с противотоком, а зачастую достаточно одного коврика и, например, эспандера, рассуждает господин Арих. Более того, указывает он, на самом деле работать дома можно и с собственным весом, то есть вообще без дополнительных вложений. Тренеры World Class ежедневно доказывают это на онлайн-тренировках в Instagram



и YouTube, главное, что потребуются, — немного пространства, согласен директор направления «Тренажерный зал» сети фитнес-клубов World Class Илья Алехин.

Но если есть задача сделать тренировки максимально разнообразными, добавить внешнее сопротивление и увеличить нагрузку, стоит приобрести дополнительное оборудование, считает господин Алехин. По его словам, хорошо иметь свободное отягощение — это могут быть гантели или гири, в идеале иметь несколько разных весов или приобрести разборные модели. Фитнес-коврик тоже не будет лишним. Кроме того, отмечает он, отличными помощниками в домашнем фитнесе станут трубчатые или ленточные амортизаторы с разным сопротивлением. В «Спортмастере» трубчатый эспандер с высоким уровнем сопротивления доступен по 1,69 тыс. руб. С учетом стоимости гантелей и коврика такой набор обойдется также примерно в 5 тыс. руб.

Из товаров, которые не стоит покупать для занятия спортом дома, Илья Алехин выделяет гамаки для антигравитации: «Выполнять висы вниз головой без присмотра профессионала потенциально опасно». «Также не стоит самостоятельно выполнять силовые упражнения с максимально предельным весом на штанге, жим лежа, приседания и т. д. Если у вас вдруг возникнут проблемы с выполнением, а подстраховать будет некому,



ГАЛИНА КОЖЕРОВА

это может привести к серьезным травмам», — предупреждает он.

В целом, по оценкам Андрея Ариха, средние затраты на оборудование для занятия спортом дома начинаются от 5 тыс. руб. и доходят до 50 тыс. руб. без учета дорогостоящих беговых дорожек, велотренажеров и т. д. В «Яндекс.Маркете» называют наиболее популярной моделью беговых дорожек электрическую Xiaomi WalkingPad со средней стоимостью около 41 тыс. руб. А в среднем покупатели искали модели не дороже 38 тыс. руб. По словам господина Ариха, в случае острой необходимости такие тренажеры вполне можно брать в аренду у стоящих «под замком» фитнес-клубов.

Между тем сервисы аренды спортивных тренажеров уже есть. Такую услугу, к примеру, предоставляет Home

Fit Club. На середину мая на сайте сервиса были доступны беговые дорожки со стоимостью аренды от 5 тыс. до 15 тыс. руб. в месяц. Есть «специальное предложение» для изолированных, по которому можно взять в аренду велотренажер, гребной, лыжный тренажеры и прочее за 10 тыс. руб. в месяц. Как рассказывает представитель Home Fit Club, спрос на услуги вырос в сотни раз и к концу марта свободных тренажеров уже не осталось. Сейчас сервис предлагает оборудование партнеров из залов. Большинство клиентов продлевают аренду, говорят в Home Fit Club.

Лови момент

Именно повышенный спрос на спортивные товары может осложнить организацию зала дома в данный мо-

мент. Бренд-менеджер кросс-тренинга и бодибилдинга в Decathlon Russia Глеб Ибраилов отмечает, что сегодня клиент часто просто может не найти некоторых нужных товаров, например компактные скамьи, которые можно поставить дома, либо найти можно будет только товары ценового сегмента премиум. По его словам, запасы иссякают с огромной скоростью. Но период нехватки сегмента спортивного инвентаря из-за длительного простоя производства в Китае в России будет недолгим, считает господин Ибраилов. График поставок, учитывая большое количество поставщиков, более чем разнообразный, и, конечно же, компания пытается организовать самые востребованные товары в самые короткие сроки, говорит он.

Кроме того, Глеб Ибраилов видит риски в росте спекуляции: «Люди покупают спортивные товары и пытаются перепродавать неосведомленному клиенту. Я бы посоветовал всегда проверять источник продажи, а также проверять товар по бренду».

В Wildberries, напротив, считают, что сейчас как раз подходящее время для покупок спортивного оборудования для дома. Какого-либо дефицита в категории там не отмечают и предупреждают, что в дальнейшем цены на спортивное оборудование могут расти в связи с волатильностью валют и ситуацией экономической неопределенности.

Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров говорит, что какого-либо массового снижения цен на спортивные товары после окончания ажиотажного спроса ждать не стоит. В этой категории много импорта, а недавно была очередная девальвация рубля, отмечает он. Кроме того, добавляет господин Бурмистров, многие магазины откроются после периода вынужденного простоя с накопленными убытками и просто не могут позволить себе делать агрессивных скидок. Но эксперт не исключает точечных маркетинговых акций, в частности распродаж товаров, закупленных давно (например, в 2018 году), чтобы оптимизировать место на складе и оборотный капитал.

Глеб Ибраилов допускает, что после нормализации обстановки продавцам спортивных товаров нужно будет привлекать клиентов, которые захотят совершать покупки онлайн, поэтому есть вероятность скидок во второй половине года. Но падение курса рубля может привести к повышению цен вообще, и тогда такая «скидка» будет, скажем так, фиктивной, рассуждает он ●

ДИНАМИКА ПРОДАЖ СПОРТИВНЫХ ТОВАРОВ В АПРЕЛЕ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ (%)

СПОРТИВНЫЕ КОВРИКИ	В 18 РАЗ
ЭСПАНДЕРЫ	1129
БЛОКИ ДЛЯ ЗАНЯТИЯ ЙОГой	781
ТРЕНАЖЕРЫ	138
СКАКАЛКИ	616
ГРИФЫ ДЛЯ ШТАНГ И ГАНТЕЛЕЙ	В 15,5 РАЗА
ДИСКИ ДЛЯ ШТАНГ И ГАНТЕЛЕЙ	568
УТЯЖЕЛИТЕЛИ	706
БОКСЕРСКИЕ ГРУШИ	451
БОКСЕРСКИЕ ПЕРЧАТКИ	161
ЭЛАСТИЧНЫЕ ЛЕНТЫ	368
ШЕЙКЕРЫ	286

Источник: данные Wildberries.

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ (РУБ.)

БЕГОВЫЕ ДОРОЖКИ	38 000
ВЕЛОТРЕНАЖЕРЫ	17 200
СТЕППЕРЫ	5000
ЭСПАНДЕРЫ	1100
ФИТБОЛЫ	950
СКАКАЛКИ	840
РОЛИКИ ДЛЯ ПРЕССА	890
ГАНТЕЛИ	2100
ТУРНИКИ И БРУСЬЯ	3600
СПОРТИВНЫЕ КОВРИКИ	1550

Источник: данные «Яндекс.Маркета».

АВТОСАЛОН НА ДИВАНЕ

КАК КУПИТЬ МАШИНУ ОНЛАЙН С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

6

Режим самоизоляции поднял интерес к дистанционным покупкам даже автомобилей. «Деньги» разбирались, как выбранную через интернет машину можно подобно холодильнику или телевизору заказать прямо на дом и каким образом такую дорогую онлайн-покупку можно совершить максимально безопасно.

Без предварительного тест-драйва и даже без того, чтобы пощупать обивку сидений или постучать ногой по колесу, большинству потребителей пока не понятно, как через интернет можно решиться купить такую дорогую вещь, как автомобиль. Однако дистанционные продажи авто в мире последние несколько лет неуклонно набирают популярность: по данным международной консалтинговой компании Frost & Sullivan, в прошлом году по всему миру онлайн было продано 825 тыс. новых автомобилей, что почти на треть больше, чем годом ранее. И хотя относительно общих мировых продаж автомобильный e-commerce пока занимает незначительную долю менее 1% (всего в прошлом году в мире было продано 90,3 млн авто), однако уже к 2025 году, по прогнозам Frost & Sullivan, онлайн-продажам прочат рост более чем в шесть раз, до 6 млн авто, и долю 5%.

Свои онлайн-платформы для дистанционной продажи автомобилей уже имеют почти все ведущие мировые автопроизводители, такие как BMW, Mercedes-Benz, Jaguar Land Rover, Hyundai, Ford. Мощный импульс развитию автомобильному e-commerce придала пандемия коронавируса, когда в условиях самоизоляции многие бренды предлагали совершить покупку не просто без посещения автосалона, но и без какого-либо физического контакта с продавцом. Например, в Китае отличился автопроизводитель Geely, который наладил полный цикл бесконтактной доставки авто, когда после онлайн-оформления и оплаты клиенту к дому доставлялся автомобиль, а ключ к нему сбрасывали на балкон или ко входной двери дома с помощью дрона. А в США подтвердить репутацию самой высокотехнологичной автомобильной компании постаралась Tesla, которая в период пандемии запустила услугу Tesla Direct Drop. Этот сервис позволяет после дистанционного выбора машины полностью в онлайн-режиме оформить все документы, оплатить покупку, после чего автомобиль доставляют на эвакуаторе, и новый владелец открывает его при помощи смартфона. В некоторых случаях при желании менеджер может оставить необходимые для подписи бумажные документы внутри машины, после заполнения клиент может отправить их по почте.

Поворот на онлайн

В России онлайн-торговля авто также развивается довольно динамично. Попытки продавать машины через интернет были и до карантина: днем рождения автомобильного e-commerce в стране принято считать 8 ноября 2016 года, когда клиент автодилера «Фаворит Моторс» выбрал через интернет премиальный внедорожник Cadillac Escalade за почти 6 млн руб., полностью оплатил его онлайн по банковской карте и получил машину с доставкой на дом.

Однако до пандемии дистанционные продажи авто были скорее экзотикой и примеры таких онлайн-покупок полного цикла были единичными. Да, интернет играет большую роль в выборе автомобиля: согласно исследованиям, около 80% покупок авто в России осуществляются с использованием веб-сайтов автопроизводителей и дилеров, где клиент предварительно сравнивает характеристики и цены. Но после этого почти всегда покупатель стремится посетить автосалон лично: посмотреть и пощупать будущую покупку, совершить тест-драйв, поговорить с менеджером, договориться с ним об установке дополнительного оборудования или о возможной скидке.

Ситуацию серьезно поменял режим самоизоляции: как известно, в период карантина, с одной стороны, автосалоны оказались закрыты, а, с другой, в ожидании роста цен на авто в условиях ослабления рубля часть покупателей готовы были как можно быстрее осуществлять значимую для себя покупку авто, пусть даже без личного посещения торговой площадки. По данным «Автостат инфо», по итогам апреля

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Игорь Иванко**

ИГОРЬ ИВАНКО

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКИХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ ПО КАТЕГОРИЯМ (%)

ЭЛЕКТРОНИКА И ТЕХНИКА	14
ТОВАРЫ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА (FMCG)	13
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА	12
ОДЕЖДА И ОБУВЬ	11
ТОВАРЫ ИНТЕРНЕТ-АПТЕК	8
АВТОТОВАРЫ	8
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МАГАЗИНЫ	7
ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ	6
КНИГИ	4
ДРУГИЕ КАТЕГОРИИ	17

Источник: Data Insight.

в России было продано 53 тыс. новых автомобилей (что на 64% меньше, чем за апрель прошлого года) и основная часть из них пришлась на онлайн-продажи. Например, по заявлениям представителей автодилера «Фреш Авто», за апрель компанией онлайн было продано 1020 автомобилей (926 из них с пробегом, 94 новых), из них 35% клиентов воспользовались услугой доставки автомобиля на дом. В мае компания прогнозирует примерно такой же показатель продаж.

Развивают онлайн-продажи и другие ведущие российские автодилеры. «До введения мер самоизоляции все сделки по продаже автомобилей — как новых, так и с пробегом — происходили в традиционном офлайн-режиме, — рассказывает Юлия Овчинникова, директор по маркетингу компании „Рольф“. — Клиенты могли ознакомиться с каталогом на наших официальных сайтах и в мобильном при-



ПЛЮСЫ ПОКУПКИ АВТО ОНЛАЙН

АНАСТАСИЯ КУРБАТОВА,
менеджер отдела продаж автомобилей
Mini дилерского центра «Автодом»

Главные проблемы в онлайн-покупках авто сейчас уже носят не организационный, а психологический характер, серьезных трудностей и подводных камней в приобретении авто через интернет нет. Даже если человек находится в каком-нибудь отдаленном регионе, он всегда может зайти на сайт автомобильного бренда, увидеть все предложения, выбрать официальный дилерский центр. Как правило, у авторитетных и особенно у премиальных брендов все чисто и прозрачно, здесь нет каких-то подводных камней. В любом случае клиент, забирая автомобиль, осматривает его перед тем, как подписывать акт приема-передачи. Например, у нас в настоящее время идет сохранение стоимости автомобиля по той цене, которую мы успели согласовать с импортерами, отгрузив автомобили в страну и к себе на площадки. Все, что будет позже, естественно, уже вырастает в цене. Поэтому в условиях карантина лучше сейчас приобретать авто онлайн, нежели потом дороже. Сейчас уже схема приобретения авто онлайн хорошо налажена, клиенту лишь заранее необходимо определиться с маркой и моделью либо иметь в голове хотя бы две модели или модификации, которые можно сравнить. Однозначно необходимо запрашивать фотографии: у дилерских центров, работающих онлайн, есть автомобили в наличии и банк их фотографий. Для оплаты мы обычно выставляем счета по реквизитам, распространена также оплата по ссылке. Автомобиль лучше забронировать, и, я считаю, по ссылке хорошо вносить небольшую сумму предоплаты, а основную сумму — все же по безналичному расчету через онлайн-банк. Главное — с менеджером не спеша все спокойно обговорить: какие опции и характеристики вам нужны; чтобы вам показали, чем отличается один от другого; дали сравнить; объяснили, почему разная цена; влияют ли на нее опции или нет. С пакетными автомобилями, где набор опций одинаков, гораздо проще, чем с наборными. На практике сейчас общение с клиентами складывается даже проще. Рассказываешь, делаешь фотографии, выделяешь галочками, прописываешь, проговариваешь. Человек на том конце получает информацию, может ее обдумать и через какое-то время задать вопрос. В подобных случаях онлайн-разговор часто перебивается и затягивается, насыщен эмоциями и менее результативен для обеих сторон. Онлайн-продажи в целом имеют шанс на развитие: как мы в автоматах покупаем сейчас многие товары, так же мы можем подойти к подобному терминалу и выбрать себе автомобиль и дооборудование, подписывать электронной подписью документы, дистанционно решать вопросы с кредитованием и страхованием, приезжать в определенное место в нужное время на выдачу авто либо заказать его доставку на дом.

ложении, некоторые предпочитали внести онлайн-предоплату за авто, чтобы забронировать его. Но в любом случае сделка заканчивалась визитом в дилерский центр, осмотром автомобиля, тест-драйвом, обсуждением условий покупки. Сейчас же 100% сделок по продаже как новых автомобилей, так и автомобилей с пробегом проходят по принципиально другому сценарию: клиент знакомится с каталогом автомобилей, обсуждает условия приобретения автомобиля с нашими специалистами отделов продаж в режиме онлайн, согласовывает условия доставки и бесконтактной передачи автомобиля и оплачивает сделку в режиме онлайн».

Виртуальный тест-драйв

Сегодня онлайн-продавцов автомобилей можно разделить на несколько типов. Во-первых, это сами автопроизводители и их официальные автодилеры. В частности, исторически одну из наиболее активных позиций в развитии онлайн-продаж в России занимает французская марка Renault, которая еще с 2016 года пробовала продавать через интернет свою тогда новую модель Kaptur. Различные формы онлайн-продаж в России развивают и корейские Hyundai и Kia, японская Nissan, китайская Chery; громкие заявления о запуске онлайн-продаж полного цикла недавно сделали немецкая марка BMW и российские Lada и УАЗ. Все автопроизводители предлагают приобретать онлайн автомобили через своих дилеров — в частности, активно автомобильный

е-commerce развивают такие дилерские холдинги, как «Фаворит-Моторс», «Рольф», «Авилон», «Автоспеццентр».

Развивают онлайн-продажи авто и независимые автодилерские компании, которые особенно активно предлагают приобретать авто с пробегом. Наконец, помогают клиенту находить информацию о всех предлагаемых в интернете автомобилях различные агрегаторы или так называемые маркетплейсы — последние недели ознаменовались явным оживлением этого типа игроков, заметным проектом здесь можно назвать запущившийся в конце апреля сервис «СберАвто» от Сбербанка, где уже предлагается к дистанционной покупке несколько тысяч новых и поддержанных автомобилей.

Сейчас у всех упомянутых продавцов схема приобретения онлайн автомобиля работает следующим образом: клиент выбирает автомобиль через интернет, после чего с ним связывается менеджер и обсуждает детали покупки, затем клиент вносит онлайн предоплату за авто. Далее, когда заказанный автомобиль поступает дилеру на склад, клиенту предлагается оплатить автомобиль полностью (это может быть банковский перевод по реквизитам, онлайн-платеж с помощью карты или платежных систем типа «Яндекс.Касса», при этом отдельно оговаривается, кто берет на себя оплату процентов за перевод денежных средств — обычно эти расходы дилер берет на себя). Одновременно составляется договор купли-продажи авто, который клиент может подписать с помощью цифровой подписи. При ее отсутствии (а та-

ких случаев пока большинство) продавцы поступают следующим образом: они высылают договор в электронном виде, просят клиента его распечатать, подписать и выслать им по электронной почте сканы. А уже официально этот документ в бумажном виде подписывается при непосредственной передаче автомобиля, который можно организовать как в дилерском центре, так и заказать доставку машины на дом.

Помимо выбора конфигурации и комплектации авто на сайте обычно можно заказать установку дополнительного оборудования и даже дистанционно договориться об услуге трейдинга. В этом случае сотрудник дилерского центра готов выехать к клиенту, посмотреть его старую машину, оценить ее и сделать предложение по ее приобретению в зачет покупки новой.

Особая боль онлайн-продавцов — это получение финансовых услуг, связанных прежде всего с кредитованием. До недавних пор, согласно законодательству, кредитный договор заемщику нужно было подписывать лично. Для этого к клиенту на дом обычно предварительно также выезжал менеджер автосалона, чтобы осуществить эту процедуру. Однако с недавних пор и здесь ситуация сдвинулась. Например, в конце апреля банк ВТБ запустил один из первых в России сервисов по дистанционной выдаче автомобильных кредитов: чтобы им воспользоваться, клиент может подписать кредитный договор с помощью цифровой подписи без личного взаимодействия с офисом банка или дилера. Пока сервис работает в пилотном режиме в Мо-



МИНУСЫ ПОКУПКИ ОНЛАЙН

ИЛЬЯ ИВОЙЛОВ,
руководитель розничного направления
лизинговой компании X-Leasing

Автомобиль — это вторая по значимости покупка в жизни после квартиры, и покупка дорогостоящая. Многие меняют автомобиль два раза в жизни. Соответственно, вряд ли большинство покупателей будут готовы сделать такой важный выбор на основании фото и видео в интернете. Как правило, покупателям хочется самому посмотреть, потрогать автомобиль, лично оценить разные варианты, и, конечно, многим нужен тест-драйв. Выбор автомобиля, общение с дилерами на этом этапе — это важная часть потребительского опыта, поэтому вряд ли покупатели будут готовы массово от него отказываться. Да, новые условия, в которых мы все оказались, стали мощным катализатором развития онлайн-процессов. Но для полноценного перехода в онлайн российским автодилерам необходимо решить целый ряд вопросов. Во-первых, конечно, нужна правовая основа для осуществления такого вида деятельности. Во-вторых, нужно отладить онлайн-выдачу кредитов (большая часть авто — это все-таки покупки в кредит и в лизинг) и страховок. Третий вопрос — платежные системы, которые позволят осуществлять такие сделки: на сегодняшний день их очень мало, к тому же эквайринг очень дорогой. Ну и как при онлайн-продажах работать с trade-in — тоже большой отдельный вопрос. Также в дистанционном виде продаж авто есть риски, что и для других видов интернет-торговли. Например, картинка может не соответствовать действительности или реальность не оправдывает ожиданий покупателя, который до покупки по фото представлял себе все иначе. Есть и классический риск «утром — деньги, вечером — стулья»: сначала покупатель все-таки должен будет оплатить авто, а только потом ему доставят его покупку. Можно предположить, что здесь будут и не вполне добросовестные продавцы, появятся мошеннические схемы типа сайтов-клонов. Стоит признать, что «аналоговая» покупка автомобиля сегодня гораздо менее рискованна для покупателя. До пандемии онлайн-продажи для автодилеров и дистрибуторов были скорее имиджевой опцией, чем полноценным каналом привлечения клиентов и работы с ними. Поэтому после снятия карантина вряд ли онлайн-продажи в российском автобизнесе примут массовый характер, скорее всего в ближайшие десять лет их доля от общего объема продаж не достигнет и 5%.

скве, но до конца текущего года представители банка планируют его масштабировать на всю страну.

Что же касается цены, то пока в онлайн-цене на авто обычно такие же, как и при традиционной покупке, если только автопроизводитель не объявляет специальные скидки именно для дистанционных продаж. К примеру, в настоящее время китайская марка Chery предлагает скидку от 30 тыс. руб., если клиент согласится произвести покупку автомобиля дистанционно.

Не дать запудрить мозги

При всем удобстве приобретения автомобилей онлайн у этого способа покупки личного транспортного средства есть и существенные риски — прежде всего риск нарваться на недобросовест-

Таким образом, главный совет в приобретении автомобиля онлайн — это иметь дело только с официальным дилером автомобильной марки, проверяя информацию об этом продавце на официальном сайте автопроизводителя. Не лишним будет и поговорить с онлайн-продавцом. «Увидев цену на сайте, лучше не успокаиваться и обращаться в чат, по электронной почте или по телефону, чтобы получить финальные скидки и коммерческие предложения», — советует Олег Кузнецов, директор департамента электронной коммерции автодилера «Авилон». — При этом реальные цены после общения могут быть как выше, так и ниже, поскольку не все автосалоны до сих пор имеют прозрачное ценообразование. И только лично

«Мошеннические сайты стараются делать максимально похожими на настоящие, но детали могут выдать такие сайты, так что будьте внимательны»

ного продавца. «В настоящее время много вопросов возникает в связи с деятельностью так называемых серых дилеров или перекупов», — рассказывает Екатерина Джамбулатова, маркетолог группы компаний «Ринг» (официальный автодилер Renault, Datsun, Skoda и других марок). — Такие компании сейчас активно прикидываются официальными дилерами: подделывают сайты по образцу официальной дилерской сети, по телефону представляются как официальные дилеры. Они могут делать внешне очень заманчивые предложения, в том числе по покупке автомобилей онлайн, но вот только стоит иметь в виду, что гарантий у них нет никаких. Например, в наш официальный дилерский центр Datsun в Воронеже неоднократно обращались обманутые клиенты с жалобами на „наш филиал“, где им обещали автомобиль за 250 тыс. руб., а в итоге оформили кредит на 600 тыс. руб. с обязательной страховкой чуть менее 100 тыс. руб. и продажей дополнительных услуг, которые должны были предоставляться бесплатно (гарантия, помощь на дорогах и пр.)».

получив коммерческие предложения от нескольких автосалонов, стоит принимать решение, вносить аванс и продолжать покупку. При этом нужно быть готовым к тому, что после внесения аванса онлайн клиентам еще придется продолжить переписку и звонки с продавцами, отправить им сканы документов для кредита или трейд-ин и потом внести полную оплату до доставки автомобиля к вам домой».

С юридической точки зрения самые важные документы при покупке автомобилей онлайн — это договор купли-продажи, который надо не полениться предварительно детально изучить. И другой важный документ — это акт приемки автомобиля, который клиент должен подписать в момент получения авто. «При приемке автомобиля до подписания акта приемки-передачи нужно внимательно сверить состояние автомобиля и документы с информацией на сайте», — указывает Никита Быков, генеральный директор компании Autotama (розничная сеть авто с пробегом). — Любые отклонения от догово-

ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ АВТО В МИРЕ (ТЫС. ШТ.)

2017	300
2018	618
2019	825
2025 (ПРОГНОЗ)	6000

Источник: Frost & Sullivan.

ра купли-продажи нужно фиксировать в акте приемки-передачи, как при взятии автомобиля напрокат. При наличии вопросов при приемке нужно звонить по телефону дилеру и все перепроверять, чтобы не поддаваться давлению назойливых продавцов. При этом приемку авто лучше делать вдвоем с кем-то из родственников, друзей или знакомых, чтобы не дать себе запудрить мозги».

Наконец, стоит обратить внимание на простые правила компьютерной безопасности. «Мошеннические сайты стараются делать максимально похожими на настоящие, но детали могут выдать такие сайты, так что будьте внимательны», — отмечает Артем Избаенков, управляющий ИТ-компания ServicePipe (услуги в области кибербезопасности). — Например, при обращении к онлайн-продавцу стоит взглянуть на адрес самого сайта: там не должно быть никаких лишних символов, например знака удара или точек над буквой (скажем, Yandex, а не Yandeks), также адрес сайта должен использовать приставку https, когда около адресной строки есть значок закрытого замка или надпись „безопасно“, — это значит, что данный веб-ресурс является настоящим. Также для совершения онлайн-платежей стоит использовать компьютер с хорошей антивирусной программой, а сеть подключения к интернету нужно использовать домашнюю, при этом как при проводном, так и беспроводном подключении необходимо убедиться, что сеть достаточно надежно защищена: у нее стоит сложный пароль, используется хорошее шифрование, на роутере отключена функция упрощенного подключения WPS. Не стоит совершать значимые транзакции через публичные сети: они могут быть подвержены кибератакам, когда злоумышленник может не только подменить данные об онлайн-платежах, но и перенаправить вас на свои мошеннические ресурсы, в результате чего вы можете потерять значимую сумму денег при онлайн-оплате приобретаемого автомобиля» ●



HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

ДЕНЬГИ В ПРОИЗВЕДЕНИЯХ АГАТЫ КРИСТИ

В 36 из 55 детективных романов Кристи деньги являются мотивом преступления.

«О деньги! Все беды происходят из-за денег или их отсутствия» («Убийство Роджера Экройда»).
«Понимаешь, крайне опасно иметь все, что ты хочешь, в том числе достаточное количество денег на покупку вещей» («Партнеры по преступлению»).
«Дети не должны ждать, пока вы умрете. Они хотят денег, пока они молоды, а не когда они будут уже в годах» («Труп в библиотеке»).
«Несомненно, есть люди не от мира сего, которые безразличны к деньгам. Лично я ни разу не встречал такого человека» («4:50 из Паддингтона»).

КОРОЛЕВА МЕДСЕСТРА

КТО ЗАРАБАТЫВАЛ НА ДЕТЕКТИВАХ АГАТЫ КРИСТИ

Она могла бы стать медсестрой, если бы не вышла замуж. Вместо этого она стала одним из популярнейших писателей в истории. Тиражи ее книг измеряются миллиардами. Королева детектива Агата Кристи была очень трудолюбива, требовала и добивалась достойной оплаты своего труда, но была гораздо беднее, чем полагали многие ее читатели.



Дочь безработного джентльмена

детство Агаты Мэри Клариссы Миллер, самого младшего ребенка в семье Фредерика и Клариссы (Клары) Миллер, пришлось на последнее десятилетие викторианской эпохи. Агата родилась 15 сентября 1890 года. У нее были брат Луис Монтан (Монти) и сестра Маргарет (Мэдж).

Ее отец родился в Нью-Йорке, унаследовал приличное состояние — в основном акции и недвижимость в Соединенных Штатах, но также у него были деловые интересы в Манчестере. Он играл в любительском театре, любил крикет и крокет, а бизнесом не занимался, потихоньку проживая наследство. В 1964 году Агата сказала в интервью: «Я не понимаю, что хорошего в том, чтобы работать, с точки зрения морали? Мой отец был состоятельным джентльменом, в жизни палец о палец не ударил, и он был очень приятным человеком».

Дом в городе Торки, графство Девон, где прошло детство девочки, купила ее мать на унаследованные после смерти ее дяди £2 тыс. (примерно £242 тыс. на современные деньги). Отец внес свой вклад, купив мебели и подарив жену ювелирными украшениями (самый крупный чек был выписан на £810 — сравните с ценой дома!). Местному художнику был заказан семейный портрет. На нем были изображены Фредерик Миллер, его супруга, трое детей, собака и няня малютки Агаты. Кроме няни у Миллеров были повариха и несколько слуганок.

Агата научилась читать в четыре года. Книг в доме было очень много. Сохранились чеки на некоторые покупки. 47 выпусков журнала Cornhill (популярный литературный журнал викторианской эпохи) — £2, полное собрание сочинений писателя Ённы Джордж Элиот — £5, серия французских классических романов — по 12 шиллингов за книгу (1 шиллинг того времени примерно соответствует современному £6, в фунте стерлингов тогда было 20 шиллингов).

Начав с чтения детских книг и детской Библии, Агата быстро перешла на взрослую литературу: Диккенс, Золя, Бальзак. Еще девочка любила ездить в гости, слушать дамские разговоры тетушек, очень похожих на еще не придуманную тогда мисс Марпл.

Она написала «Таинственное происшествие»

Безоблачное детство закончилось, когда Агате было 11.

В 1901 году умер ее отец. Финансовое положение семьи резко ухудшилось. Выяснилось, что один из управляющих, занимавшихся американскими делами отца, попал в психбольницу, другой покончил с собой, опасаясь обвинений в растрате. Деньги стали поступать лишь от одной компании, в которой Фредерик Миллер был партнером, — Chafins. Эта компания обанкротилась в 1913 году, но ее владелец из своих средств решил выплачивать £300 в год вдове Миллер.

Самое раннее литературное произведение Агаты, дошедшее до наших дней, также датируется 1901 годом. Это было стихотворение, записанное в дневник.

Через девять месяцев после смерти отца сестра Мэдж покинула дом, удачно выйдя замуж за наследника крупного экспортного бизнеса.

Брат Монти набрал долгов, уехал в Африку, жил в Кении и Уганде, занял деньги у мужа Мэдж, чтобы организовать бизнес по переправке грузов на озеро Виктория. Корабль был построен к началу Первой мировой, по-

НАСЛЕДИЕ АГАТЫ КРИСТИ

Из £106 683, оставленных писательницей в наследство, почти всю сумму унаследовали ее муж Макс Маллоуэн и дочь Розалинда Хикс. Мелкие суммы также получили садовник (£500), секретарь (£250), управляющий садом (£200).

Через год после смерти Агаты Кристи, в 1977 году, конгломерат Booker-McConnell выкупил часть акций компании Agatha Christie Ltd у ее наследников, доведя свой пакет до 64%.

Макс Маллоуэн скончался в 1978 году. В 1998 году Booker в рамках стратегии избавления от непрофильных активов продал свои 64% акций медиакомпании Chorion за £10 млн.

Розалинда Хикс владела 36% акций Agatha Christie Ltd до своей смерти в 2004 году. На тот момент состояние госпожи Хикс оценивалось в £600 млн. Основным наследником стал внук Агаты Кристи, сын Розалинды Мэтью Причард. Председателем совета директоров компании Agatha Christie Ltd является правнук писательницы Джеймс Причард.

В 2012 году Chorion продала свой пакет акций Agatha Christie Ltd компании Acorn Media. Сумма сделки не оглашалась. Компании Agatha Christie Ltd принадлежат права на романы, сборники рассказов, пьесы, кинофильмы, телефильмы, радиопостановки и компьютерные игры — не только Агаты Кристи, но и других авторов работ, созданных по мотивам ее произведений.

MARY EVANS / DIOMEDIA



1923 год. Розалинде, дочери Агаты Кристи, — четыре года, с момента публикации первого детективного романа прошло три года

Арчибальдом Кристи. Они поженились в сочельник 1914 года, во время войны. Арчи был в отпуске. После праздников он вернулся на фронт, а она — в госпиталь, где работала медсестрой. Позже Агата скажет, что могла бы стать профессиональной медсестрой, если бы не вышла замуж: «у меня все очень хорошо получалось».

Арчи вернулся с войны не только живым и здоровым, что уже было чудом, так еще и с двумя орденами и в погонах полковника.

Во время войны произошло еще одно событие, помешавшее Агате Кристи стать профессиональной медсестрой. В госпитале ей предложили перейти на работу в аптеку. Там были короче смены и выше зарплата — £16 в год (около £1,4 тыс. на современные деньги). У нее появилось свободное время. Изучая ремесло провизора, она узнала много интересного про яды. И она написала книгу. Детективный роман «Таинственное происшествие в Стайлзе».

Последняя экранизация «Убийства в Восточном экспрессе» (2017 год) собрала в мировом прокате \$346 млн

После войны Арчи предложил ей послать книгу в какое-нибудь издательство. Несколько издателей отвергли книгу. Жаль, что никто не догадался взять интервью у этих людей лет 10–15 спустя.

Но тогда Агата Кристи просто восприняла эти отказы как должное.

Арчи уволился в запас, нашел работу в Сити за £500 в год (около £26 тыс. на современные деньги). Молодая семья сняла квартиру в Лондоне (четыре спальни и две гостиные) за £90 в год. В 1919 году у них родилась дочь Розалинда.

Агата уже не верила, что ее книгу когда-нибудь напечатают, когда получила письмо от издателя Джона Лейна с просьбой зайти и поговорить о «возможной» публикации.

«Таинственное происшествие в Стайлзе» было опубликовано в США в октябре 1920 года и в Великобритании в январе 1921 года. Мир познакомился с великим сыщиком Эркулем Пуаро.

Американская книжка продавалась по \$2, английская — по 7,5 шиллинга. По условиям подписанного Агатой Кристи договора ей причиталось 10% с продаж в Великобритании, если будет продано более 2 тыс. экземпляров.



GETTY IMAGES

сле чего Монти продал его с убытком и записался в армию. На фронте был ранен, вернулся в Англию не совсем психически здоровым.

Агата с 15 до 17 лет жила в Париже. Училась играть на фортепиано, занималась с педагогом по пению, мечтала стать певицей. Услышав профессиональный отзыв о том, что буду-

щее оперной дивы ей не светит, распростилась с мечтой.

По совету матери в 18 лет она начала писать рассказы, подписывая их мужскими псевдонимами: Мак Миллер, Натаниэль Миллер, Сидни Вест. Но если старшая сестра Мэдж могла похвастаться тем, что ее рассказы были напечатаны в журнале Vanity Fair (после

свадьбы она забросила писательское ремесло), то написанное младшей сестрой Агатой никто не печатал.

В 19 лет Агата Миллер написала свою первую повесть «Снег в пустыне». Не детектив, а повесть о любви. Она не была опубликована.

В 1912 году она познакомилась с младшим лейтенантом артиллерии

На своей первой книге Агата Кристи заработала £25 (около £1,2 тыс. на современные деньги). Подписывая договор с Лейном, она сразу не обратила внимания на то, что издательство может напечатать еще пять книг на похожих условиях.

По совету мужа она продолжила писать. К счастью, это можно было делать в любом месте. В 1922 году она вместе с мужем отправилась в продлившийся десять месяцев мировой рекламный тур Британской имперской выставки. Арчи Кристи был финансовым советником турне. Южная Африка, Новая Зеландия, Австралия, Канада.

Договор с Лейном был выполнен в 1925 году. Одна из пяти книг, «Чело-

В начале 1924 года писательница подписала контракт с издательством Collins на три книги. Первая из этих книг — «Убийство Роджера Экройда» — будет в 2013 году признана Британской ассоциацией авторов детективов величайшим произведением детективного жанра всех времен и народов. В автобиографии Агаты Кристи говорится, что идею книги ей подарил муж сестры Джеймс Уоттс, сказав: «Убийцей нужно сделать доктора Ватсона».

Год издания величайшего детектива всех времен был и годом других серьезных событий в судьбе Агаты Кристи. В тот год умерла мать Агаты. Арчи стал партнером в финансовой фирме в Сити, зарабатывая до £2 тыс. в год.

точный экспресс». По дороге она побывала на раскопках города Ур в Месопотамии. В 1930 году она снова поехала в Ур, где познакомилась с археологом Максом Маллоуэном, который стал ее вторым мужем.

1930-е были для нее очень удачным десятилетием. Тиражи ее книг постоянно росли, гонорары тоже. Она купила еще четыре дома — в Лондоне и в провинции. Самым крупным приобретением был купленный в 1938 году за £6 тыс. (около £400 тыс. на современные деньги) Greenway House в графстве Девон — дом с многовековой историей, описание которого много раз встречается в романах Агаты Кристи.

Долги?

Дело в том, что за год до Второй мировой началась другая война — менее известная. Война налоговых ведомств с писательницей Агатой Кристи.

Американская налоговая служба заинтересовалась ее доходами. Только за 1935/36 финансовый год она получила около \$350 тыс. (£70 тыс. по обменному курсу того времени) за рассказы, напечатанные в американских журналах.

А еще были авансы за будущие книги, плата за права на перевод, договоры на театральные постановки.

До 1938 года, с точки зрения американских финансовых органов, Агата Кристи была «иностранной автор-нерезидент», так что налог с продажи



TOPICAL PRESS AGENCY / GETTY IMAGES

век в коричневом костюме», также печаталась с продолжением в газете London Evening News. Газета заплатила огромный гонорар — £500 (около £30,5 тыс. на современные деньги). Она купила себе автомобиль — серый Morris Cowley (компания Morris давно уже не существует). Восторг от этой покупки Агата Кристи позже сравнивала с ощущениями от обеда с королевой в Букингемском дворце. Водить ее научил муж. Часть гонорара Агата Кристи потратила на покупку облигаций.

Она считала, что Лейн обобрал ее, воспользовавшись неопытностью начинающего автора. Рассчитавшись с ним, Кристи пришла в литературное агентство Hughes Massie. Эдмунд Корк из этого агентства сразу сумел найти для нее более выгодные условия и работал с Кристи до конца ее жизни.

Он увлекся гольфом, и супруги поселились в Саннингдейле, поближе к полю для гольфа. Арчи признался супруге, что у него роман на стороне и попросил развода. Вскоре Агата исчезла из дома на 11 дней и прожила под чужим именем в гостинице в курортном городе Харрогейт, пока ее разыскивали по всей стране. Об этих 11 днях написано множество статей, книг и даже снят фильм.

В 1928 году супруги Кристи развелись.

В том же году, получив от издательства Collins £750 аванса за следующие шесть книг (и еще \$2,5 тыс. за издание тех же книг в США), Кристи купила дом в Лондоне и решила на Рождество отдохнуть на Карибах. Но из-за случайного разговора на званом ужине помняла планы и купила билет на «Вос-

Тридцатилетняя война

В 1939 году началась Вторая мировая война. Она разлучила мужа с женой. Макс Маллоуэн, работавший в военном министерстве, был направлен на Ближний Восток как специалист-арабист. В одном из писем домой он интересовался: «Как твои финансовые дела? Ты никогда об этом не говоришь. Надеюсь, это не потому, что ты не хочешь меня волновать, потому что я хочу делить с тобой все трудности, если такие есть. Не нужно сейчас переживать о деньгах. Можешь снять с моего счета в банке любую сумму, если нужно».

Ее ответ: «Волновать, милый? Пока ты в порядке, пока ты счастлив — мне не о чем волноваться. Мои долги все растут и растут, но это не важно, я не переживаю!»

Исчезновение Агаты Кристи в 1926 году — детективная история, разгадку которой знала лишь сама писательница, всем остальным оставалось только строить догадки

авторских прав на свои произведения должна была платить только у себя в Великобритании.

Все изменилось после того, как американский суд принял решение по делу писателя Рафаэля Сабатини. Жившего в Великобритании, Сабатини приговорили к уплате американских налогов за книги, изданные в США. Решение суда распространялось и на Агату Кристи. Она также должна была заплатить американские налоги, причем задним числом.

Ее литературный агент в США нанял адвоката, специализировавшегося



Второй муж Агаты Кристи Макс Маллоуэн был младше ее на 14 лет, но как профессиональный археолог считал, что чем древнее женщина, тем она ценнее

по налогам. При разборе американских претензий возникли проблемы с документами. Множество договоров, хранившихся у ее лондонского литературного агента и в издательстве Collins, погибли во время бомбардировок.

В США за период с 1930 по 1940 год ей насчитали налог в размере \$78,5 тыс. При этом в Великобритании Кристи должна была в 1941 году отдать налоговому ведомству 80% своих доходов. На то, чтобы заплатить еще и американские налоги задним числом, у нее не было денег. За произведения, печатавшиеся в США с продолжением, ей должны были заплатить \$42 тыс., но эта сумма не покрывала весь долг налоговому ведомству. Продать какой-нибудь из своих домов, чтобы уплатить американские налоги, было сложно: из-за войны спрос на недвижимость резко упал.

В 1940 году она все-таки рассталась с домом своего детства. Имение Ashfield в городе Торки было продано 17 июня 1940 года за £2,4 тыс. (около £135 тыс. на современные деньги), еще 21 фунт 19 шиллингов и 6 пенсов было уплачено за обстановку дома.

Кристи получала хорошие гонорары. В британском Collins ей платили £1150 за книгу (с 1945 года — £2 тыс.), в американском DoddMeade — \$4 тыс.

Пьеса «Десять негритят» приносила £200 в неделю во время гастролей театра. Но гастролы не могли быть бесконечными. Налоги съедали почти все.

В 1944 году американцы снова выставили ей счет — с набевашими

Поместье Greenway было домом Агаты Кристи почти 40 лет. Сейчас оно принадлежит Национальному фонду объектов исторического интереса либо природной красоты Великобритании, но из-за коронавируса временно закрыто для посещения

процентами. Окончательные расчеты были отложены до послевоенного времени, но на американских банковских счетах Агаты Кристи было заблокировано \$188 тыс.

Ее имя знал весь мир. К 1950 году было продано 50 млн экземпляров ее книг. За авторские права на поставленную на Бродвее пьесу «Свидетель обвинения» Агата Кристи получила рекордную для своего времени сумму — £116 тыс., которые были «подарены» Розалинде, чтобы не платить громадного налога. В 1957 году вышел на экраны фильм «Свидетель обвинения» Билли Уайлдера с Марлен Дитрих в главной женской роли.

Чем больше зарабатывала Агата Кристи, тем хуже становилось ее финансовое положение. После подписания между США и Великобританией соглашения об избежании двойного налогообложения возник шанс вернуть часть денег, заблокированных на американских счетах. Но почти все эти деньги пришлось бы отдать в британскую казну в виде подоходного налога.



РЕКОРДЫ АГАТЫ КРИСТИ

По тиражам проданных книг — по разным оценкам, от 2 млрд до 4 млрд экземпляров — Агата Кристи уступает только Уильяму Шекспиру, Библии и, возможно, Мао Цзэдуну.

По подсчетам ЮНЕСКО, Агата Кристи является рекордсменом по переводам.

Ее произведения переводили 7236 раз на 103 языка.

По данным Российской книжной палаты, в 2019 году Агата Кристи занимала седьмое место в списке самых издаваемых авторов художественной литературы.

За год россияне купили 420 тыс. экземпляров ее книг.

Написанная в 1952 году пьеса Кристи «Мышеловка» идет по сей день. В ноябре 2012 года состоялось 25-тысячное представление. Таким образом, был поставлен рекорд непрерывности постановок.

По данным сайта IMDb, тремя самыми любимыми зрителями экранизациями книг Агаты Кристи являются «Свидетель обвинения» Билли Уайлдера (1957), «Десять негритят» Станислава Говорухина (1987) и «Шубхо махурат» («Зеркало треснуло») индийского режиссера Ритупарно Гхоша (2003).

Свое поместье Greenway ей пришлось зарегистрировать как садово-огородное хозяйство, чтобы не разориться на другом налоге — на недвижимость.

Когда стали предъявлять претензии — переписать на дочь.

В 1948 году было заключено мировое соглашение по американским налогам: она должна была заплатить \$160 тыс. за 1930–1941 годы. Почти все оставшиеся деньги нужно было отдать в виде налогов британским властям.

«Я действительно зарабатываю £30 тыс. в год? Где они?» — писала Агата Кристи своему литературному агенту.

Ее британский налог за 1950 год составил £25,1 тыс., за 1948 и 1949 годы — по £25,8 тыс. В 1954 году она должна была британской казне в виде налогов £70 тыс.

Чтобы исправить ситуацию, в 1955 году была создана компания с ограниченной ответственностью Christie Settlement Trust: налог с компаний был ниже, чем с частных лиц. Эта компания приобрела акции компании Agatha Christie Ltd, контролируемой

Агатой. В 1957 году был создан Christie Copyright Trust для контроля за авторскими правами.

Писательница Агата Кристи как бы умерла — ее место заняла работница компании, которой выплачивалась зарплата. В 1958 году зарплату подняли с £5 тыс. до £7 тыс. В год!

Британское налоговое ведомство сначала согласилось признать этот вариант, но в 1957 году чиновники поменили точку зрения и захотели взыскать налоги задним числом. Суд рассматривал дело до 1964 года и принял решение не в ее пользу. С нее потребовали уплатить налоги задним числом на общую сумму около £125 тыс.

После апелляции сумма претензий дошла до £200 тыс. Было принято решение продать оставшиеся авторские права — за них можно было получить £150 тыс.

В 1960 году киностудия MGM купила права на 40 произведений Кристи за \$75 тыс., а прибыли от фильмов должны были делиться в соотношении 50:50 между киностудией и Agatha Christie Ltd. Фильмы, по мнению писательницы, были очень плохи.

Помощь пришла со стороны. В 1968 году 51% акций компании Agatha Christie Ltd были куплены у 78-летней писательницы транспортно-продовольственным конгломератом Booker-McConnell (основавшей Букеровскую премию). Сумма сделки не оглашалась, но было известно, что она превышает £100 тыс. В 1972 году Booker купила также пакет акций Copyright Trust.

После этого компания выдала Агате Кристи кредит на сумму ее долга налоговому ведомству под залог авторских прав.

После более чем 30 лет травли со стороны налоговиков ей удалось скинуть с себя тяжкий груз, погасив все претензии.

Агата Кристи скончалась 12 января 1976 года. В ее завещании стояла сумма, поразившая многих, — £106 683 ●

РЕИНКАРНАЦИЯ ВРЕМЕНИ

О НОВЫХ ВЕРСИЯХ ИСТОРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЧАСОВ

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

В условиях самоизоляции, когда строить планы на будущее почти невозможно, а настоящее кажется подвешенным в воздухе, погружение в прошлое — один из основных источников вдохновения и для часовщиков.

В швейцарской часовой индустрии тенденция на воскрешение исторических моделей часов стала набирать силу пару лет назад. Часовщики, как люди основательные, заметили: в мире, несущемся на высоких скоростях, устоять можно, лишь держась корнями. На языке маркетинга это называется «ДНК бренда». Необходимость знать ее, ценить и уважать, признают даже самые молодые мануфактуры. Наследие прошлого, очарование и эстетика стали отправной точкой для создания новых часов и этого года. Сложных и простых, дорогих и доступных, но всегда с налетом ностальгического ретро.

Breitling представила обновленную коллекцию Superocean Heritage '57, дизайн которой коренится в оригинальной дайверской модели бренда 1957 года. Каждая модель серии — современная ретроинтерпретация классических часов, которые могли бы носить калифорнийские серферы 1950–1960-х годов. Все часы коллекции работают на базе механизма Caliber 10 с 42-часовым запасом хода, все сертифицированы Швейцарским институтом хронометрии и выпущены ограниченным тиражом. А винтажную стилистику модели из розового золота с черным циферблатом и двунаправленным безелем подчеркивает коричневый кожаный ремешок, который при желании можно заменить на стальной браслет.

Montblanc представила линейку часов Heritage самой яркой моделью, которой стала Heritage Manufacture Pulsograph, выпущенная тиражом 100 экземпляров. Коллекционные такой тип механизмов называют докторскими часами: в середине XX века врачи их использовали для проверки пульса. Pulsograph с циферблатом цвета лосося вышел в 2019 году, циферблат новинки этого года имеет табачный оттенок, а его дизайн отсылает к 1940–1950-м годам.

В тех же 1940–1950-х годах мануфактура Jaeger-LeCoultre прославилась механизмами с указателем фаз Луны и функцией календаря с тремя индикаторами. Новая модель Master Control Calendar возрождает эту традицию. Помимо обновления калибра инженеры Jaeger-LeCoultre добавили новинке функцию мгно-

венного перевода даты: каждый месяц с 15-го на 16-е число стрелка даты совершает скачок на 90 градусов, чтобы не заслонять собой окошко указателя фаз Луны.

Panerai одну из своих главных икон — Luminor Marina — создала в инновационном композитном материале Fibrtech, который позаимствовали из аэрокосмической отрасли. Он на 60% легче и устойчивее к коррозии, чем сталь, и представляет собой соединение однонаправленного волокна с базальтом.

Zenith воскресила загадочный хронограф 1970-х годов на базе механизма El Primero, который ранее существовал лишь как концепт-модель. Новинку назвали Chronomaster Revival Shadow и поместили в корпус из ультрасовременного титана с матовой обработкой. В отличие от прототипа 1970-х годов в современной версии механизм оснащен автоматическим, а не ручным подзаводом.

IWC сделала ставку на механизм вечного календаря, придуманный Куртом Клаусом в 1980-х и прославивший марку. И модель Portugieser Perpetual Calendar 42 этого года вышла с мануфактурным калибром с 60-часовым запасом хода. Источником вдохновения для новых часов Patek Philippe Grand Complications в винтажном стиле послужили выставочные экспонаты эпохи 1940–1950-х годов в музее бренда. А итальянцы Bvlgari обновили коллекцию часов Bvlgari Bvlgari 1970-х годов, добавили к названию приставку Cities Editions 2020 и посвятили новинки девяти городам: Риму, Токио, Дубаю, Парижу, Лондону, Ибиде, Милану, Мехико и Нью-Йорку ●

1 **Breitling, часы Superocean Heritage '57**, 42 мм, сталь, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом

2 **Bvlgari, часы Bvlgari Bvlgari Cities Special Edition**, 41 мм, сталь с DLC-покрытием, механизм с автоматическим подзаводом

3 **Montblanc, часы Heritage Manufacture Pulsograph Limited Edition**, 40 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом

4 **Zenith, часы Chronomaster Revival Shadow**, 37 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом

5 **Jaeger-LeCoultre, часы Master Control Calendar**, 40 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом

6 **IWC, часы Portugieser Perpetual Calendar**, 42 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом

7 **Panerai, часы Luminor Marina Fibrtech**, 44 мм, материал Fibrtech, механизм с автоматическим подзаводом

8 **Patek Philippe, часы Grand Complications**, 40 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом






GPHG
GRAND PRIX D'HORLOGERIE DE GENEVE
2019
Chronograph Watch Prize

BVLGARI

ROMA

OCTO
finissimo

МОСКВА • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • АЛМАТЫ • БАКУ • КИЕВ