ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 30.06.2020

Деньги

№17

10
ОЖИДАЕМ ВЕРТОЛЕТ
С ВЕРТОЛЕТНЫМИ ДЕНЬГАМИ

17
ОБЩАЕМСЯ С БАНКАМИ
В ЦИФРОВЫХ КАНАЛАХ

22
УЧИМСЯ НА ОШИБКАХ
И ПОБЕДАХ ГЕНРИ ФОРДА

31
ВЫБИРАЕМ АКЦИИ
ПО ПРОЧНОСТИ И ГИБКОСТИ

50
ПРОДЛЕВАЕМ САМОИЗОЛЯЦИЮ
ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ЯЗЫКАМ И КУЛИНАРИИ

58
КАРШЕРИМСЯ ПРАВИЛЬНО
С УЧЕТОМ ПАНДЕМИИ И НЕ ТОЛЬКО

61
СТРОИМ ДОМ
СВОИМИ РУКАМИ ЗА СВОИ ДЕНЬГИ

ЖЕРТВОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ САМОИЗОЛЯЦИИ СТАНЕТ СРЕДНИЙ КЛАСС

mkb private bank

Видеть перспективу

Индивидуальные финансовые решения для сохранения и приумножения.

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

private.mkb.ru

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ЭПОХА САМОИЗОЛЯЦИИ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Еще полгода назад человек в маске посреди банка вызвал бы панику, теперь в панике шарахаются в банке от людей без масок. Советская киноклассика (за исключением «Белого солнца пустыни») смотрится странно: люди в кадре не соблюдают дистанцию и целуются без опаски со всеми подряд. Самоизоляция формально завершилась, но изменила многое вокруг и внутри нас. Кто-то впервые открыл для себя все прелести удаленной работы и риск ее потерять из-за нерасторопного интернет-провайдера. Кто-то понял, что покупать продукты и товары онлайн дешевле, чем в магазине. Оказалось, и учиться можно на дому чему угодно. Подруге тут недавно предложили абонемент на онлайн-обучение плаванию.

Пандемия обрушила экономику совместного потребления: опасаясь заразиться, люди предпочитают личное авто каршерингу и все меньше верят в безрисковое краудфинансирование. Многие задумались обзавестись своим домом взамен многоквартирному общежитию с отключенными лифтами. Глядя на перегруженную коронавирусом систему здравоохранения, многие уже обратились в частные клиники и решили застраховать себя и близких от болезней, не дожидаясь ДМС работодателя.

Незаметно происходят тектонические перемены в укладе жизни страны, о которых раньше никто не мог и помыслить. На смену привычной плоской налоговой шкале идет прогрессивная. Даже Конституция страны меняется. Если не обо всех, то о многих переменах эпохи самоизоляции мы рассказываем в июньском номере «Денег».

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 МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – 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 – ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: REUTERS

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№17
30.06.2020

ЦЕНА СЛОВ

6 **МЕЖДУ США И КИТАЕМ**
КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ СЧИТАЕТ СИТУАЦИЮ В ЭКОНОМИКЕ КАТАСТРОФИЧЕСКОЙ

ТРЕНД

8 **БИРЖА ПОШЛА НА ПОПРАВКУ**
РОССИЙСКИЕ ИНДЕКСЫ ОТЫГРАЛИ МАРТ

ТЕМА НОМЕРА

10 **ДЕНЬГИ С ВЕРТОЛЕТА И БЕЗ НЕГО**
ПОСЛЕ МНОГИХ НЕДЕЛЬ ОБСУЖДЕНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ ПЛАНОВ ПРАВИТЕЛЬСТВО ЕЩЕ НА ШАГ ОТДАЛИЛОСЬ ОТ ИДЕИ, ВЫЗЫВАЮЩЕЙ ЖГУЧЕЕ ЛЮБОПЫТСТВО У БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **ЦЕНА COVID-19**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПАНДЕМИЯ РОССИИ И ДРУГИМ СТРАНАМ

14 **ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ**
КАКОЙ СТАНЕТ МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ПОСЛЕ КОРОНАКРИЗИСА

17 **РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В НОВЫХ РЕАЛИЯХ**
ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2020 ГОДА ВЫДАЛАСЬ НЕПРОСТОЙ ДЛЯ ВСЕЙ ЭКОНОМИКИ, И, КОНЕЧНО, БАНКОВСКИЙ СЕКТОР НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ

20 **ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ ПЕРЕМЕН**
РОССИЙСКИЕ ФОНДЫ АКЦИЙ ПРИВЛЕКАЮТ СВОЕЙ ДЕШЕВИЗНОЙ

22 **ВЛАСТЕЛИН КОЛЕС**
ВО ЧТО ОБОШЛАСЬ СЛАВА ГЕНРИ ФОРДУ

СВОИ ДЕНЬГИ

26 **ПОДДЕРЖКА ДЛЯ БИЗНЕСА**
КАК БАНКИ ПОМОГАЮТ БИЗНЕСУ СОХРАНИТЬ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ

28 **ПАНДЕМИЯ СТРАХА**
КОРОНАВИРУС БОЛЬНЕЕ ВСЕГО УДАРИТ ПО СРЕДНЕМУ КЛАССУ

31 **НА ГРЕБНЕ КРИЗИСОВ**
КАКИЕ АКЦИИ СТОИТ ЛОВИТЬ НА ДНЕ РЕЦЕССИИ

36 **КОПИЛКА ЗАИНТЕРЕСУЕТ МИЛЛИОНЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ**
О ТОНКОСТЯХ МИКРОИНВЕСТИРОВАНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВА «ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ» РУСЛАН МУЧИПОВ

38 **БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**
ФОНДЫ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ЗАЩИТИЛИ ОТ КАРАНТИНА

40 **«МЫ ДАВНО РАБОТАЕМ ТАК, БУДТО ЗАВТРА НАСТУПИТ КРИЗИС»**
ОБ ЭТИХ И ДРУГИХ ТЕНДЕНЦИЯХ НА МИРОВОМ И ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ЛИЗИНГА РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ» ВИТАЛИЙ МИЛОВАНОВ

42 **ПАЙЩИКИ СОБИРАЮТ УРОЖАЙ**
САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИЮНЯ

44 **ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЖИЗНИ В КАРАНТИНЕ**
КАК МЕНЯЮТСЯ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР «ОТКРЫТИЕ БРОКЕР» ВЛАДИМИР КРЕКОТЕНЬ

46 **КРАУДЛЕНДИНГ ПЕРЕРОС «ПЕСОЧНИЦУ»**
КРИЗИС И НАДЗОР ЦБ ПОДСТЕГНУТ СПРОС НА P2B-КРЕДИТОВАНИЕ

48 **«НАША ИДЕЯ – СДЕЛАТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЕ БОЛЕЕ ОТВЕТСТВЕННЫМ В РОССИИ»**
О ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТРАСЛИ РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР (CEO) «ВТБ КАПИТАЛ ИНВЕСТИЦИИ» ВЛАДИМИР ПОТАПОВ

50 **ИНВЕСТИЦИИ В СЕБЯ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ОНЛАЙН-КУРСЫ ЭТИМ ЛЕТОМ

52 **«ТУРИЗМ ЧЕТКО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИЛСЯ В СТОРОНУ ВНУТРЕННЕГО»**
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «ТИНЬКОФФ ПУТЕШЕСТВИЯ» ИЛЬЯ АРТЕМЕНКО О КРИЗИСЕ, О ПАДЕНИИ И ВОССТАНОВЛЕНИИ РЫНКА МАССОВЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

54 **КУРОРТЫ УСТАЛИ ЖДАТЬ**
В ИЮЛЕ РОССИЯНЕ СМОГУТ ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ СВОБОДНЕЕ

56 **«ПОСЛЕ ВЫНУЖДЕННОЙ ПАУЗЫ ПОПУЛЯРНОСТЬ ЛИЗИНГА ТОЛЬКО ВОЗРАСТЕТ»**
ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ИДУТ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТАМ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, НО НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА НУЖДАЮТСЯ ВО ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ, ПОЛАГАЕТ ГЛАВА «ЛИЗИНГОВОГО СОЮЗА», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ВТБ ЛИЗИНГ» ДМИТРИЙ ИВАНТЕР

58 **МОЕ АВТО – МОЯ КРЕПОСТЬ**
КОРОНАВИРУС МЕНЯЕТ ПРАВИЛА НА ДОРОГАХ

61 **СТРОИМ СВОИМИ РУКАМИ**
СКОЛЬКО СТОИТ ВОЗВЕСТИ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

64 **ВОЗВРАЩЕНИЕ КОРОЛЯ**
ЭЛИТНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НАБИРАЕТ БЫЛУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВНОВЬ В ДЕФИЦИТЕ

66 **ПОЛИС ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ**
КАК ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ОПАСНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

70 **ДОРОГОЙ ВИРУС**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕЧЕНИЕ COVID-19 В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

72 **ПЛАНЫ НА СТАРОСТЬ**
СКОЛЬКО СТОИТ СОДЕРЖАНИЕ В ДОМЕ ПРЕСТАРЕЛЫХ

STORY

74 **ЦЕЛИТЕЛЬНОЕ ПРИДВОРСТВО**
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ СРЕДНЕВЕКОВЫЕ ВРАЧИ

СТИЛЬ

79 **ВМЕСТЕ НАВСЕГДА**
О ЧАСАХ С ФУНКЦИЕЙ ВЕЧНОГО КАЛЕНДАРЯ

ALES CAPITAL

ALES CAPITAL GROUP

Управление активами и инвестициями
в гостиничную недвижимость

Телефон +7 (495) 937 7043
www.alescapital.com

Реклама

МЕЖДУ США И КИТАЕМ

Канцлер Германии Ангела Меркель считает ситуацию в экономике катастрофической. Вместе с главой ЕЦБ Кристин Лагард она призвала страны ЕС максимально быстро принять антикризисный план. Цена спасения Европы — €750 млрд. Средства предполагается занять на финансовых рынках, из них €500 млрд направить на субсидии, а €250 млрд — на кредиты бизнесу. Восст ановлению европейской экономики могут помешать торговые войны США и Китая. Пока ЕС требует от Поднебесной открыть экономику для европейских компаний, США грозят Европе санкциями за контакты с китайским бизнесом. «Китай — это возможность, а не соперник»,— успокаивает европейцев Си Цзиньпин, призывая урегулировать разногласия через диалог •

AP

ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(В ХОДЕ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ)

«ПОЗИЦИЯ СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ФРС НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ. МЫ НЕ РАССМАТРИВАЕМ ЭТОТ ИНСТРУМЕНТ (ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТАВКИ)».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(ВЫСТУПАЯ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«США ТАКЖЕ ПРЕДПРИМУТ НЕОБХОДИМЫЕ ШАГИ С ТЕМ, ЧТОБЫ ПОДВЕРГНУТЬ САНКЦИЯМ ЧИНОВНИКОВ КНР И ГОНКОНГА, КОТОРЫЕ НАПРЯМУЮ ИЛИ КОСВЕННО ВОВЛЕЧЕНЫ В НАРУШЕНИЕ АВТОНОМИИ ГОНКОНГА».

REUTERS

КАНЦЛЕР ФРГ
АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ
(В СООБЩЕНИИ ПРЕСС-СЛУЖБЫ КАБИНЕТА МИНИСТРОВ)

«РЕШЕНИЕ (О ПАКЕТЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ.— **„ДЕНЬГИ“**) ДОЛЖНО БЫТЬ ПРИНЯТО НА СЛЕДУЮЩЕЙ НЕДЕЛЕ».

ПРЕМЬЕР ГОССОВЕТА КИТАЯ
ЛИ КЭЦЯН
(ВЫСТУПАЯ В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

«МЫ НЕ УСТАНОВИЛИ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ НА ЭТОТ ГОД, ПОТОМУ ЧТО НАША СТРАНА СТАЛКИВАЕТСЯ С ФАКТОРАМИ, РАЗВИТИЕ КОТОРЫХ СЛОЖНО ПРЕДСКАЗАТЬ ИЗ-ЗА СВЯЗАННЫХ С ПАНДЕМИЕЙ COVID-19 НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И СИТУАЦИИ С МИРОВОЙ ЭКОНОМИКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕЙ».

AP

13 мая

ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ) ВЫРОС НА 0,6%, ДО 100,2 ПУНКТА

22 мая

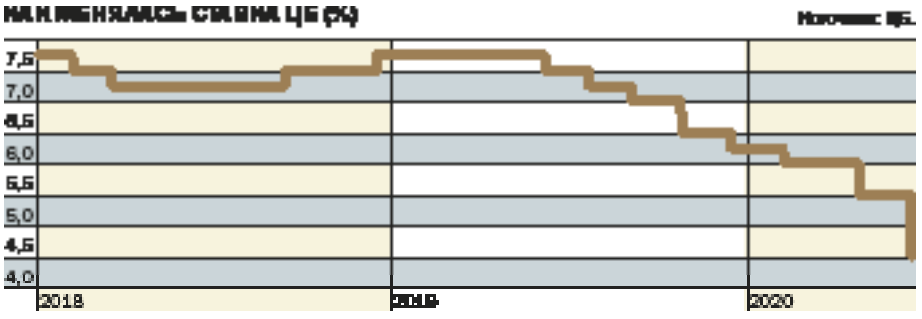
СТОИМОСТЬ ИЮЛЬСКИХ ФЬЮ-ЧЕРСОВ НА НЕФТЬ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 4,6%, ДО $34,36 ЗА БАРРЕЛЬ

29 мая

ВЕДУЩИЕ АМЕРИКАНСКИЕ ИНДЕКСЫ СНИЗИЛИСЬ НА 0,2–0,5%

30 мая

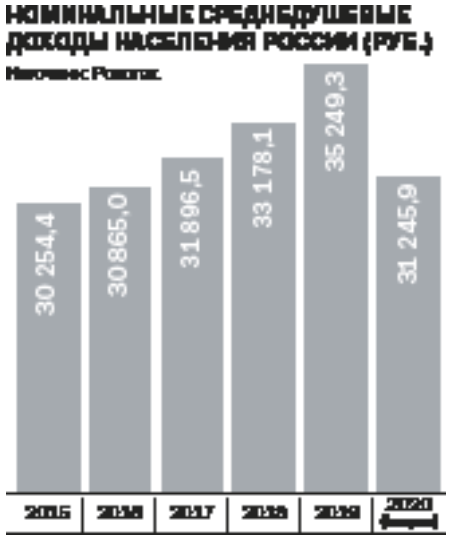
НЕМЕЦКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС DAX ВЫРОС НА 3,8%, ДО 12021,28 ПУНКТА



ЦБ ПОСТАВИЛ РЕКОРД

Совет директоров Банка России 19 июня принял решение снизить ключевую ставку сразу на 100 б. п., до 4,5% годовых. Это рекордно низкий уровень за всю историю страны. По мнению ЦБ, дезинфляционные факторы оказались сильнее, чем ожидалось. В этих условиях был риск отклонения инфляции вниз от целевых 4% в 2021 году. Принятое решение направлено на ограничение риска удержания инфляции вблизи 4%.

ПОДРОБНЕЕ О ПОДДЕРЖКЕ ЭКОНОМИКИ В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЦЕНА COVID-19» НА СТРАНИЦЕ 12.



ПОВЫСЯТ НАЛОГ ДЛЯ ДЕТЕЙ

В телеобращении к россиянам 23 июня Владимир Путин предложил с 1 января 2021 года отказаться от плоской шкалы НДФЛ, повысив с 13% до 15% налог для тех, чьи доходы превышают 5 млн руб. в год. Дополнительные 60 млрд руб. в год, что получит государство, президент предложил направить на лечение детей с редкими заболеваниями и проведение высокотехнологических операций. Средства окажутся явно не лишними, учитывая падение доходов населения в связи с коронакризисом с 35249,3 руб. в 2019 году до 31245,9 руб. в первом квартале 2020-го.

О ТОМ, КАК КРИЗИС ОТРАЗИТСЯ НА СРЕДНЕМ КЛАССЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПАНДЕМИЯ СТРАХА» НА СТРАНИЦЕ 28.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

СОВЛАДЕЛЕЦ ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

ВЛАДИМИР ПОТАНИН

(В ИНТЕРВЬЮ «КОМСОМОЛЬСКОЙ ПРАВДЕ»)

«ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА НЕ НАДО РАЗДРАЖАТЬ ЛЮДЕЙ ВЫСОКИМИ ДИВИДЕНДАМИ. ЛУЧШЕ СОЗДАТЬ РЕЗЕРВЫ. ПОЭТОМУ В ЭТОМ ГОДУ Я ПРЕДЛОЖИЛ ОСНОВНЫМ АКЦИОНЕРАМ РАССМОТРЕТЬ ВОПРОС О ПЕРЕНОСЕ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ, ПОКА НЕ РАССОСЕТСЯ СИТУАЦИЯ».

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«В ТЕКУЩЕЙ БЫСТРО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ ЕЦБ СОХРАНЯЕТ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ ПРИНЯТИЮ ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ МЕР В РАМКАХ СВОЕГО МАНДАТА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН ЕВРОЗОНЫ В ЭТО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СЛОЖНОЕ ВРЕМЯ. СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ ГОТОВ КОРРЕКТИРОВАТЬ ВСЕ ИНСТРУМЕНТЫ СВОЕЙ ПОЛИТИКИ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ДВИЖЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ К ЦЕЛЕВОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ».

REUTERS

REUTERS

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

АБДЕЛЬ АЗИЗ БЕН САЛЬМАН

(В ХОДЕ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ ОПЕК)

«ДОБРОВОЛЬНОЕ СОКРАЩЕНИЕ (СВЕРХ СДЕЛКИ ОПЕК+.— **„ДЕНЬГИ“**) ПОСЛУЖИЛО СВОЕЙ ЦЕЛИ, И МЫ ДВИЖЕМСЯ ДАЛЬШЕ».

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВЫСТУПАЯ В КОНГРЕССЕ США)

«БЫЛО БЫ ПРАВИЛЬНО ПОДУМАТЬ О ТОМ, КАК ПРОДОЛЖИТЬ ПОДДЕРЖКУ ЛЮДЕЙ, ОКАЗАВШИХСЯ БЕЗ РАБОТЫ, А ТАКЖЕ МАЛОГО БИЗНЕСА, ИСПЫТЫВАЮЩЕГО ТРУДНОСТИ. ЭКОНОМИКА США СЕЙЧАС ЛИШЬ НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ. ЭТО КРИТИЧЕСКАЯ ФАЗА, И Я СЧИТАЮ, ЧТО ПОДДЕРЖКА В ДАННЫЙ МОМЕНТ БЫЛА БЫ УМЕСТНОЙ».

IMAGO IMAGES / XINHUA / ТАСС

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ)

«СЕГОДНЯ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ РЕШИЛ СНИЗИТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ НА 100 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 4,5% ГОДОВЫХ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

«... ПРЕДЛАГАЮ СЛЕДУЮЩЕЕ —С 1 ЯНВАРЯ БУДУЩЕГО ГОДА ИЗМЕНИТЬ СТАВКУ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗЛИЦ С 13% ДО 15% ДЛЯ ТЕХ, КТО ЗАРАБАТЫВАЕТ СВЫШЕ 5 МЛН РУБ. В ГОД».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

3 июня

СТОИМОСТЬ АКЦИИ ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» СНИЗИЛАСЬ НА 1,8%, ДО 21,82 ТЫС. РУБ.

4 июня

КУРС ЕВРО ВЫРОС К ДОЛЛАРУ США НА 1%, ДО $1,1338

8 июня

СТОИМОСТЬ АВГУСТОВСКОГО ФЬЮЧЕРСА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 3,5%, ДО $40,8 ЗА БАРРЕЛЬ

17 июня

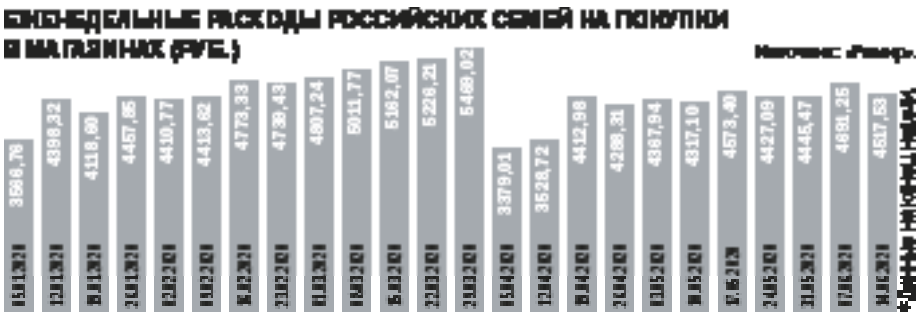
СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1%, ДО $1735 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

19 июня

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,07 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА, ДО 5,58%

23 июня

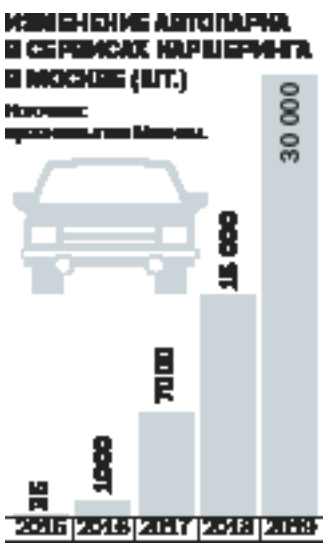
КУРС ДОЛЛАРА ВЫРОС НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 0,2%, ДО 68,72 РУБ./$



ВЕРНУЛИСЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

После отмены самоизоляции и снятия ограничений в связи с эпидемией коронавируса россияне возобновили потребительскую активность. Судя по замерам исследовательского холдинга «Ромир», за первые две недели июня еженедельные расходы выросли с 4445,47 руб. до 4517,53 руб. Впрочем, до уровня расходов в начале пандемии еще далеко. Отложенные деньги, вероятно, многие захотят потратить на летний отпуск.

В КАКУЮ ЦЕНУ В ЭТОМ ГОДУ ОБОЙДЕТСЯ РОССИЯНАМ ОТДЫХ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КУРОРТЫ УСТАЛИ ЖДАТЬ» НА СТРАНИЦЕ 54.



КАРШЕРИНГ НА ВЗВОДЕ

За пять лет каршеринговый парк Москвы вырос почти с 35 до 30 тыс. автомобилей, констатирует правительство Москвы. Однако с 13 апреля по 25 мая в связи с пандемией все каршеринговые услуги были под запретом. В первый же день после снятия ограничений москвичи взяли в аренду около 1,5 тыс. автомобилей каршеринга, правда, уже по новым условиям. В июне разрешено было арендовать машину на срок не менее пяти дней. Сервисы обязаны проводить дезинфекцию авто после каждого арендатора.

КАК ПАНДЕМИЯ COVID-19 ПОВЛИЯЛА НА КАРШЕРИНГ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МОЕ АВТО — МОЯ КРЕПОСТЬ» НА СТРАНИЦЕ 58.

БИРЖА ПОШЛА НА ПОПРАВКУ

РОССИЙСКИЕ ИНДЕКСЫ ОТЫГРАЛИ МАРТ

Ведущие российские фондовые индексы вернулись к докризисным значениям. В ближайшие месяцы рублевый индекс может вернуться к уровню 3000 пунктов при условии, что благоприятный внешний фон сохранится, считают аналитики.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

В июне рублевый индекс Московской биржи после трехмесячного перерыва поднимался до отметки 2835 пунктов, то есть вернулся к значениям, предшествовавшим масштабному падению марта. Даже с учетом того, что удержать на достигнутом уровень не удалось, за пять недель, закончившихся 19 июня, индекс поднялся на 6% и закрепился возле отметки 2755 пунктов. Долларовый индекс РТС вырос более значительно — на13%, до отметки 1250 пунктов, в начале июня достигал отметки 1300 пунктов — максимума с 5 марта. Уверенный рост продолжается тринадцать недель подряд, и за это время ведущие российские индексы поднялись на 31–52%.

Мартовский обвал смогли отыграть многие ведущие мировые фондовые индексы. Так, американский индекс S&P 500 и Dow Jones достигали отметок 3200 и 27 000 пунктов, максимальных значений с конца февраля. С середины марта индексы прибавили 45–50%. Сопоставимый подъем отмечен и на европейских площадках. В частности, немецкий DAX поднимался на 56%, до 12 847 пунктов — максимума с конца февраля. В числе лидеров роста оказался американский индекс высокотехнологических компаний NASDAQ Composite, который поднялся более чем в полтора раза и впервые в истории превысил рубеж в 10 000 пунктов.

Ключевую роль в восстановлении индексов сыграли слаженные шаги финансовых регуляторов развитых стран по поддержанию национальных экономик. По оценкам «Денег», основанным на данных Bank of America, в странах G20 программы денежного стимулирования составляют $6,8 трлн, а фискального стимулирования — $8,7 трлн. «Реакция властей на вызовы способствовала поддержке финансовой стабильности. Успокоение инвесторов приводит к восстановлению фондовых рынков, появлению признаков восстановления интереса к развивающимся рынкам, на которых сохраняются положительные реальные доходности»,— отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент, руководитель департамента брокерского обслуживания ВТБ Владимир Потапов.

Российский ЦБ и правительство не остались в стороне от общемирового тренда и также поддержали экономику. По оценкам Bank of America, фискальные стимулы составили $55,3 млрд. К тому же ЦБ в апреле снизил ставку на 0,5 п. п., до 5,5%. По мнению эксперта по фондовому рынку «БКС Брокер» Михаила Зельцера, немаловажным фактором устойчивости российского рынка является особенность структуры российской экономики. На фоне нынешнего кризиса в наибольшей степени риску подвержены экономики с высокой долей сферы услуг. «Российская экономика характеризуется большим удельным весом промышленности и сельского хозяйства: на долю сервиса приходится лишь 54% ВВП против 78% в США и почти 80% в еврозоне»,— отмечает Михаил Зельцер.

Однако восстановление на российском рынке происходит неравномерно. Лучшую динамику демонстрируют сектора химии и нефтехимии, металлов и добычи, электроэнергетики — они смогли не только отыграть мартовское снижение, но и вырасти относительно значений конца прошлого года соответственно на 12%, 7% и 5%. Аутсайдерами стали сектора нефти и газа, транспорта, финансов — и они вернулись к значениям начала марта, но по-прежнему на 9–20% ниже значений начала года. «Сильно выстрелили бумаги золотодобывающих компаний. У них низкая производственная себестоимость, и рост цены на золото только подогрел интерес к ним»,— отмечает начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко.

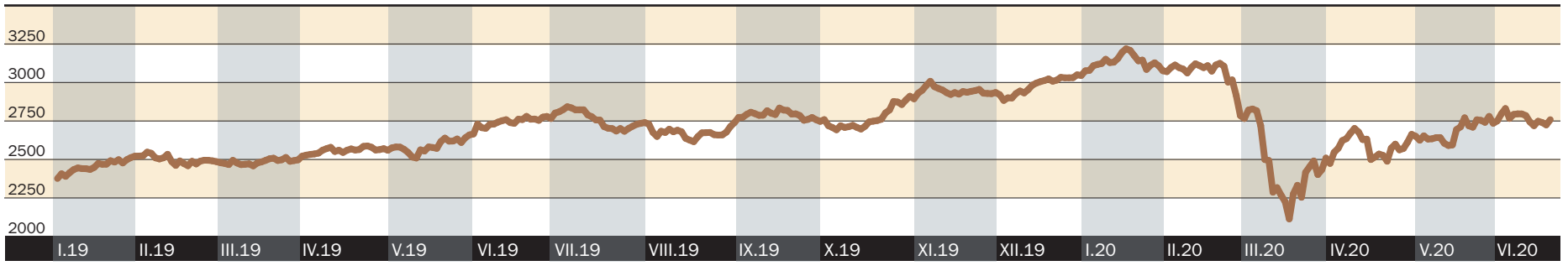
В летние месяцы аналитики ожидают продолжения роста на фондовом рынке. По мнению Михаила Зельцера, в третьем квартале индекс Московской биржи может вернуться выше уровня 3000 пунктов. Трейдер управления операций на рынке акций ИК «Велес Капитал» Ярослав Калугин ожидает подъема индекса Мосбиржи на 5–10% до конца года.

Основными драйверами дальнейшего роста будут дальнейшие монетарные стимулы от ведущих центробан-

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Анатолий Жданов**

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ С 2019 ГОДА (ПУНКТЫ)

Источник: Reuters.



«Успокоение инвесторов приводит к восстановлению фондовых рынков, появлению признаков восстановления интереса к развивающимся рынкам, на которых сохраняются положительные реальные доходности»

ков и ЦБ России, а также подъем цен на нефть. «Представители ФРС подтверждают готовность к дальнейшему стимулированию экономики и что до конца 2022 года ставки останутся на текущем низком уровне. На российском рынке основным фактором помимо ситуации на западных и развивающихся площадках остаются цены на нефть. После заключения сделки ОПЕК+ котировки нефти уверенно растут, и, скорее всего, этот тренд продолжится, что поддержит рост на российском рынке акций»,— отмечает Ярослав Калугин. По мнению Михаила Зельцера, после снятия карантинных мер восстановление деловой активности в России должно занять меньшее время, чем во многих других странах, а уровень безработицы не перевалит за двузначные отметки, что будет позитивно сказываться на фондовом рынке ●

НОВЫЙ МИР ИНВЕСТИЦИЙ ПОСЛЕ ВИРУСА

РАВИЛЬ ЮСИПОВ,
заместитель
гендиректора УК ТФГ*

COVID-19 проходит свой пик, многие страны снимают карантинные меры, которые были нужны, чтобы распределить нагрузку на здравоохранительные системы. Пандемия вызвала самые быстрые снижения и последующие восстановления на многих рынках. Исторически пандемии всегда вызывали существенные изменения в развитии человеческой цивилизации, и текущая не станет исключением.

Пандемия COVID-19 сформировала новую систему координат финансовых рынков. С одной стороны, монетарные власти залили кризис беспрецедентными вливаниями и программой количественного смягчения, дойдя до самой совершенной формы кейнсианства — прямого выкупа акций и облигаций у рыночных игроков и раздачи денег населению. Уникальной особенностью текущих стимулирующих монетарных политик является низкая инфляция и рост дефляционных процессов, несмотря на нулевые и отрицательные ставки в реальном выражении.

С другой стороны, пандемия коронавируса заложила новые тренды, которые переформатируют потребительские, а вслед за этим и финансовые рынки. Основной тренд — автоматизация труда везде и всюду, особенно физического. Колоссальное количество профессий исчезнут, институт безусловного дохода будет становиться неотъемлемой частью общества, а постоянная структурная безработица будет неуклонно расти, что даст новые вызовы системам социальной защиты во всем мире и формирование новых потребительских привычек. Второй тренд: социальное дистанцирование и персонализация во всех сферах жизни людей — работа на удаленке, онлайн-шопинг и развлечения, образование, медицина, взаимодействие с органами власти и т. д. Опыт показал, что основные экономики оказались в целом готовы к удаленному и бесконтактному режиму работы, но пока в режиме аварийного выживания. Третий тренд: защита здоровья и продление жизни. Основным критерием социального статуса становится доступ к медицинским технологиям, который будет определяться не только финансовыми ресурсами. Четвертый тренд: энергетическая революция — эра углеводородов — прошла свои лучшие годы, а, например, кобальт, литий, никель получают новую жизнь как источники энергии. Развитие технологий сильно меняет ландшафт сырьевых рынков. Российский финансовый рынок пережил мартовский шок удивительно легко, учитывая падение цены на нефть до уровня ниже, чем транспортные издержки, что в моменте приводило к отрицательным ценам для производителей. Впервые ЦБ на повышенную волатильность на валютном рынке ответил стимулирующей денежной кредитной политикой и снижением ставки до исторически минимальных уровней, что показало зрелость отечественной финансовой системы. Прежде регулятор поднимал ставку, дабы создать увеличенный дифференциал ставки в рублях и повысить его привлекательность. В этот раз ФРС США и другие центральные банки мира сделали большую часть работы путем понижения своих ставок, что позволило российскому ЦБ снижать ключевую ставку и не опасаться за дифференциал. Отечественные рынки акций и облигаций ответили логическим ростом, но по состоянию на конец первого полугодия потенциал движения ставок вниз ограничен, и остро встанет вопрос дальнейшего вектора движения.

В таких условиях наиболее остро встает вопрос, какую валюту и активы выбрать. При определении валютной аллокации важное значение имеют инвестиционный горизонт и планы на будущее. После девальвации 2014 года рубль был более доходной валютой и перевес в его сторону выглядел обоснованным. Но в настоящее время доллар имеет большую привлекательность по сравнению с многими валютами, о чем говорит индекс доллара DXY на уровне 97. Однако при валютных инвестициях стоит помнить об особенностях налогообложения, которые могут оказать существенное влияние на окончательный финансовый результат.

В условиях количественных смягчений предпочтительнее выглядят рынки, где эмиссия активов ограничена. Долг можно эмитировать бесконечно, а вот акции или золото — нет. При выборе акций стоит учитывать тренды, наблюдающиеся в мировой экономике. Сейчас могут резко расти в цене любые акции — даже компаний-банкротов или с высокой долговой нагрузкой, что наблюдается на американском рынке, но не стоит принимать это за устойчивый тренд. Наиболее привлекательным выглядит сектор услуг, спрос на которые резко вырос в кризис,— ИТ-сектора, фармацевтических компаний, телекомов, онлайн-технологий, транспортно-логистической отрасли, киберспорта и онлайн-развлечений. В каждом из этих секторов есть свои лидеры и аутсайдеры, и с целью минимизации идиосинкразического риска следует использовать отраслевые биржевые фонды.

Многие на долговом рынке сейчас находятся в ментальной ловушке низких текущих доходностей. Если ориентироваться на уровни доходностей к погашению, то картина выглядит грустной: потенциал для заработка низкий, учитывая текущие уровни ключевых ставок. Но если предположить, что ФРС США будет готова к отрицательным номинальным ставкам, то это поможет привести к продолжению роста на рынках облигаций развивающихся рынков, что даст возможность извлечь дополнительный доход от роста котировок и длинной дюрации. Основной риск для рынка облигаций — громадный дефицит государственных бюджетов, которые будут финансироваться за счет эмиссии нового долга, а также волны снижения рейтингов, банкротств и реструктуризации. Эти оба фактора могут вызвать расширение спредов, поэтому выражение «качество — это король» актуально как никогда. В силу специфики российского рынка облигаций инвестор уже забыл, что такое массовые дефолты и реструктуризации, а в это время международные кредитные агентства загружены работой по снижению рейтингов. Текущие премии на рынке еврооблигаций спекулятивного кредитного рейтинга (ниже BBB-) не предлагают адекватной премии по сравнению даже с повышенной волатильностью рынка акций. В этом году предпочтительнее выглядят облигации инвестиционного рейтинга (выше BBB-) и максимальная диверсификация портфеля. Самостоятельно собрать портфель из 100–200 имен — нетривиальная задача, поэтому новичкам лучше подойдут биржевые фонды или ETF с готовыми портфелями ценных бумаг.

В заключение стоит отметить, что текущий кризис не привнес нового с точки зрения управления риском (не злоупотребляй кредитным плечом, максимальная диверсификация, ликвидность превыше всего и т. д.), но полностью перезагрузит понимание природы будущих доходностей и источников прибылей.

*Данная статья представляет частное мнение и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

ДЕНЬГИ С ВЕРТОЛЕТА И БЕЗ НЕГО

После многих недель обсуждения антикризисных планов правительство еще на шаг отдалилось от идеи, вызывающей жгучее любопытство у большей части населения России,— «вертолетных денег». Впрочем, несмотря на это, новые меры господдержки населения, объявленные 23 июня Владимиром Путиным, делают «посткоронавирусные» меры все более похожими на безадресные прямые раздачи — они ориентированы на все семьи с детьми, на целые отрасли и индустрии. Точный баланс между политически эффективным «популизмом» безадресных мер и экономически эффективным, но почти бесполезным для политиков решением конкретных проблем узких групп России еще предстоит найти.

DESIGN PICS / GETTY IMAGES

Несмотря на то что в апреле-мае 2020 года и правительство, и руководство Банка России, и чуть позже президент неоднократно давали понять, что в текущих условиях в экономике России термин «вертолетные деньги» нет необходимости не только применять, но и обсуждать, надежда на то, что в качестве мер по преодолению постэпидемического спада в какой-то момент власти пойдут на прямую безадресную раздачу денежных средств населению, у населения как минимум не угасла окончательно. Это полностью объяснимо психологически. Сам по себе термин «вертолетные деньги / деньги с вертолета» еще в 1970-х годах изобрел глава Федеральной резервной системы США Бен Бернанке.

Тогда этот термин был в чистом виде гипотетический, а Бернанке даже в страшном сне не мог предположить, что через несколько десятилетий его метафора станет популярной во всех уголках мира, а тем более в России. Он всего-то и имел в виду (по большей части иронизируя), что эмиссионный банк, столкнувшись с невозможностью повысить инфляцию движением ключевой ставки (например, в эту ситуацию входила тогда Япония, и кто мог подумать, что на много лет вперед), должен будет изменять параметры денежного предложения самыми экзотическими способами. Да хоть с вертолета их разбрасывать над городами! У удачных шуток своя судьба, иногда великая. Мысль «деньги всем поровну, и пусть никто не уйдет обиженным» отлично легла на развивающиеся социальные настроения, которые в основном вызваны не столько желанием «халявы», сколько нарастающим спросом на увеличение объемов доступного досуга и свободного времени. По большому счету к кризису 2008–2009 годов идея «вертолетных денег» стала столь популярной именно потому, что к этому моменту гибкие формы занятости в основных экономиках уже стали широко распространены — и всякий работающий по найму, который вообразил себе стодолларовую купюру, которая спускается к нему с небес в качестве подарка судьбы, на деле мечтал не о том, что он купит на эти деньги, но о лишних часах, которые проведет не за рабочим местом, зарабатывая эти деньги, но о дополнительном дне в парке с детьми, в ресторане с друзьями или вообще на городском пляже.

Неудивительно, что, когда эта нехитрая идея — спрос возможно увеличивать путем прямых денежных раздач — дошла до России, она вызвала здесь настоящий тихий ажиотаж. Никто не верил в то, что правительство РФ будет раздавать людям деньги. Но при этом все видели (по крайней мере читали), что практически так поступают правительства значительной части стран мира, не исключая США, где кризис, вызванный коронавирусом, в определенном смысле действительно решили «заливать» чем-то вроде «вертолетных денег» — во всяком случае, выплаты в $1200 на человека получила значительная часть населения Соединенных Штатов. Не было смысла объяснять русским, что единственная причина, по которой в США и в Евросоюзе этим занимаются, заключается в том, что более безопасный, корректный и действенный способ — снизить ключевую ставку — для местных эмиссионных банков невозможен, поскольку она или уже равна нулю, или почти равна ему. Не может же правительство сверхдержавы Россия уважать и жалеть свое население меньше, чем правительство других сверхдержав?

А значит, надо надеяться. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина, пытавшаяся в мае объяснить россиянам, что «вертолетные деньги» — это не только плохо для России, но и просто не нужно, не была услышана. Да и Владимир Путин, объявлявший безадресные меры поддержки «популизмом», на которые Россия не пойдет, по большому счету — тоже. Ведь они это не всерьез. Ведь нам дадут вкусить этого чуда XXI века, когда тебе вне зависимости от того, кто ты и как тебя зовут, выдают деньги за просто так, только потому, что ты существуешь. Ведь мы этого достойны? На деле этот механизм действительно стар как мир — во многом социальная политика имперского Рима действительно была основана на практически безадресных раздачах

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Design Pics/ Getty Images**

зерна, а иногда и денег. Правда, к совокупному спросу в пределах римских кварталов, к курсу сестерция по отношению к парфянской драхме и к темпам роста промышленного производства в палатинских кварталах эти «вертолетные деньги» не имели никакого отношения (да и механизм предоставления их был принципиально другим — серебро Рима нельзя было «напечатать», его в основном завоевывали) — политика тут играла роль куда как более важную, нежели экономика.

И за две тысячи лет мало что изменилось. Когда Владимир Путин 23 июня объявил о второй выплате семьям с детьми по 10 тыс. руб. на ребенка (первая уже реализуется с мая), в сущности, это было уже достаточно точным аналогом «вертолетных денег» в римской ситуации. И, хотя Бен Бернанке имел в виду нечто иное, граждане республик остались в этой части такими же римлянами: им неважно, где государство берет то, что раздает бесплатно, хорошее государство, которое нужно поддерживать на плебисцитах, поступает именно так и никак иначе.

В каждой метафоре есть только доля метафоры — проблема заключается в том, что, несмотря на осознание того, что в России безадресные меры поддержки экономики после «коронавирусного» спада объявлены нежелательными, они вовсе не исчерпываются денежными раздачами домохозяйствам, в сущности, неотличимыми в этом смысле от американских (и с учетом разницы в уровне цен и структуре потребления в США и России даже сопоставимы друг с другом, хотя Дональд Трамп выглядит щедрее). Вторая составляющая новых мер поддержки экономики, объявленная Владимиром Путиным,— фронтальное снижение налогов для всей IT-индустрии. Здесь, правда, речь идет не столько об антикризисных действиях, сколько о вполне реальной поддержке отрасли, в которой Россия действительно имеет шансы в будущем занять приличное место в мировом разделении труда.

Это не «деньги бесплатно всем», но «деньги почти бесплатно довольно многим»

Тем не менее это лишь на шаг дальше от безадресной поддержки, которой уже довольно много и в уже реализуемых мерах поддержки Белым домом экономики в 2020 году, и в готовящемся, но пока не утвержденном общенациональном плане посткризисного восстановления на 2020–2021 годы объемом 2,5% ВВП ежегодно. Теоретически большая часть этих мер вызвана необходимостью — например, списываемые льготные кредиты под 2% годовых при условии несокращения занятости в системообразующих компаниях. Это не «деньги бесплатно всем», но «деньги почти бесплатно довольно многим» — разница есть, но она, в сущности, не так принципиально отличает этот момент в экономической политике РФ весной-летом 2020 года от реальных «вертолетных денег», у которых действительно есть свои большие и общеизвестные недостатки. Объяснить, например, что «инфляционный налог» собирается со всех — и он действительно платится нами ежедневно в невидимой форме в обмен на возможность помогать семьям, отраслям, компаниям, да много кому,— очень сложно. Но от того, что это сложно объяснить, он никуда не денется.

Но никуда не денется и политика: как бы ни хотелось видеть в правительстве РФ «настоящих технократов чистой воды», которые не имеют никаких других целей, кроме роста ВВП на максимальном уровне, политики остаются политиками, экономические средства неотделимы от политических целей. В этом нет никакой российской специфики — баланс между столь эффектными «вертолетными деньгами», пусть и в более пристойной обертке, и предельно рациональными экономическими планами все равно будет смещаться политическими обстоятельствами в сторону того, что выглядит так красиво: деньги с неба просто так. Мы можем утешить/огорчить наших читателей только одним соображением: власти России в 2020 году действительно чрезвычайно скромны и в обещаниях, и в безадресных раздачах, по крайней мере по меркам сверхдержав.

И уж не знаем, как вам, а нам это скорее нравится ●

ФОТО AP

ЦЕНА COVID-19

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ПАНДЕМИЯ РОССИИ И ДРУГИМ СТРАНАМ

Мир столкнулся с беспрецедентным кризисом, который рискует обернуться долгосрочными последствиями. Антикризисные меры почти во всех странах используют социальную помощь как инструмент предотвращения массового обнищания населения, но по сравнению с другими мерами она остается второстепенной строкой госбюджетов.

РУСЛАН ЕМЦОВ,
ведущий экономист,
Всемирный банк

ФОТО **AP**

Новые бедные

Экономический кризис, вызванный глобальной эпидемией, привел к резкому сокращению доходов населения. Полный масштаб потерь, связанных с кризисом, еще не ясен и не полон. Оценки МВФ (опубликованные в апреле) предсказывают, что ВВП большинства стран сократится на 2–5% в 2020 году. Предварительные оценки Всемирного банка, опубликованные в марте-апреле, показывали, что в результате кризиса 60–150 млн человек в мире окажутся в состоянии крайней бедности. Обновленные оценки, опубликованные в мае-июне, называют более высокую цифру: используя черту бедности, отражающую уровень развития стран (от $1,9 в день на душу по ППС для самых бедных стран до $27,1 для стран с высоким ВВП на душу), Всемирный банк оценил, что дополнительно 235 млн человек в мире окажутся за чертой бедности в 2020 году. Оценка, использующая общую для всех стран черту, дает порядка 150 млн новых бедных. Институт ООН по развитию, в свою очередь, опубликовал оценку в 150 млн новых бедных (используя прогнозы МВФ). Более пессимистичные прогнозы, учитывающие неопределенность спада экономики, предсказывают увеличение бедности на 400–500 млн человек.

Реальное ухудшение положения может быть острее, как показывают детальные страновые прогнозы. Например, в Турции, по оценке Всемирного банка, уровень бедности увеличился на четверть. В Индонезии бедность возрастет почти на 30%. В Бразилии, даже с учетом антикризисных денежных выплат, доходы беднейшей четверти населения упадут на 7%. Долгосрочные последствия кризисного ухудшения жизненного уровня населения могут быть опасными для будущего человеческого капитала многих стран.

Средства защиты доходов

На сегодняшний день 195 стран уже ввели (или планируют ввести) меры социальной защиты для преодоления негативных социальных последствий кризиса. Денежные выплаты в системе социальной помощи (нестраховая форма социальной защиты) — самая распространенная и наиболее эффективная форма поддержки доходов населения. Для борьбы с последствиями кризиса 124 страны на сегодняшний день ввели новые денежные пособия или внесли изменения в уже существующие программы выплат, адаптируя их к условиям кризиса. Такая адаптация программ идет по четырем направлениям:

— упрощение доступа к денежной помощи (административных правил назначения пособий или условий их выплаты) — 47 стран;

— расширение охвата путем включения новых групп в существующие выплаты или введения новых временных пособий — 167 стран;

— увеличение размеров выплат уже существующим получателям — 54 страны;

— увеличение размеров выплат и охвата населения — 13 стран.

Более 1 млрд человек охвачены такого рода программами. Последняя, наиболее многоплановая четвертая группа (13 стран) отличается, как правило, высоким уровнем развития институтов социальной защиты и наличием множества инструментов поддержки доходов населения. В России принят подход, похожий на политику развитых стран (четвертая группа): сделаны шаги по административному упрощению, по увеличению охвата существующими мерами и по увеличению выплат, причем существенному.

ЦЕНА СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ И ОХВАТ МЕР ПОДДЕРЖКИ

СТРАНЫ	ЧИСЛО ЖИТЕЛЕЙ	СПАД ВВП В 2020 ГОДУ (%)	ВСЕ ЗАТРАТЫ НА СОЦПОДДЕРЖКУ (% ОТ ВВП)	ЗАТРАТЫ НА СОЦПОДДЕРЖКУ ($ МЛРД)	ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ($)	ПОЛУЧАТЕЛИ СОЦПОДДЕРЖКИ К НАСЕЛЕНИЮ (%)
АРГЕНТИНА	44494502	-6,6	0,89	0,29	7,265	41,2
АВСТРАЛИЯ	24982688	-8,0	0,97	14916	47,058	27,2
БРАЗИЛИЯ	209469333	-5,9	1,18	0,56	6,856	50,0
БОЛГАРИЯ	7025037	-3,4	0,14	0,02	8,840	7,3
ЧИЛИ	18729160	-6,2	0,13	0,30	12,756	47,0
КИТАЙ	1392730000	0,8	0,16	43852	9,668	3,5
ГЕРМАНИЯ	82905782	-6,9	1,45	54,35	45,066	
ГРЕЦИЯ	10731726	-9,7	0,17	0,36	19,508	6,1
ГОНКОНГ	7451000	-5,0	0,24	0,90	49,536	93,9
ИНДИЯ	1352617328	0,5	0,84	23,21	2,048	54,1
ИНДОНЕЗИЯ	267663435	-0,5	0,63	28642	4,014	43,1
ИТАЛИЯ	60421760	-8,9	0,81	15,71	31,976	
ЯПОНИЯ	126529100	-4,8	2,01	107,02	41,986	100,0
МЕКСИКА	126190788	-7,6	0,74	31229	8,444	
МОНГОЛИЯ	3170208	-2,8	2,36	0,27	3,601	44,5
НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	4841000	-8,3	0,96	26665	37,360	
РОССИЯ	144478050	-5,4	0,40	28611	10,185	75,0
СИНГАПУР	5638676	-4,5	0,49	18323	127,771	81,6
ЮЖНАЯ АФРИКА	57779622	-7,2	0,96	18295	4,527	21,6
ЮЖНАЯ КОРЕЯ	51606633	-1,3	1,08	43938	30,504	100,0
ИСПАНИЯ	46796540	-8,4	0,24	13210	29,642	10,7
ТУРЦИЯ	82319724	-6,1	0,33	44137	7,719	19,9
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	66460344	-7,0	0,37	44136	45,745	14,2
США	328000000	-6,4	1,41	290,01	62,795	24,4
УЗБЕКИСТАН	32955400	-0,1	2,07	44044	1,585	

Источники: данные Всемирного банка, МВФ.

Дети — прежде всего

Большинство мер по поддержке населения в России направлены на расширение охвата семей с детьми (например, новые пособия для детей от трех до семи лет из малоимущих семей) и значительное увеличение выплат для уже существующих получателей. Большинство этих мер были заявлены в специальном послании президента РФ от 15 января 2020 года, до проявления глобального кризиса в России, как меры долгосрочной демографической политики. Семьи с детьми — уязвимая социальная группа, отличающаяся повышенными рисками бедности. Выделение большей части средств антикризисных мероприятий в этом направлении — мера, повышающая долю малообеспеченных среди получателей помощи от государства. Столь же таргетированной является и другая мера — облегчение доступа к пособиям по безработице.

Во многих странах дополнительные выплаты для уже существующих малообеспеченных получателей мер поддержки играют основную роль в антикризисных программах пособий. Например, во Франции получателям адресной социальной помощи (RSA) введена доплата в размере €100–150 в месяц. Испания ввела программу гарантированного минимального дохода, введение которой было назревшей необходимостью. Новое пособие включит около 5 млн наименее обеспеченных семей. В Турции дополнительные средства из Фонда стабилизации были направлены на увеличение бюджетов местных отделений социальной помощи для увеличения выплат различным категориям малообеспеченных получателей (по усмотрению местных сообществ). В Великобритании семьи с детьми, ранее получавшие бесплатное школьное питание, стали получать увеличенные выплаты в денежной форме. В США все налогоплательщики с доходами ниже $75 тыс. в год получили выплаты в размере $1200 на взрослого и $500 на каждого ребенка независимо от того, являлись ли они получателями социальной помощи до кризиса или нет.

Немало стран предпочли направить новые меры поддержки на тех, кто ранее не был включен в систему социальной защиты из-за работы в неформальном секторе экономики. Именно этот сектор понес самые большие потери из-за кризиса. Так, США для самозанятых и для работников платформ и агрегаторов (таких как Uber) ввели право на пособия по безработице, хотя ранее они не подлежали социальному страхованию. В Бразилии основная программа социальной помощи увеличила число получателей на 1 млн семей за счет семей, ранее не прошедших тест по уровню доходов и не признанных малообеспеченными, притом что источником их доходов являлась неформальная занятость. Все они получили право на ежемесячные выплаты в размере $115 на члена семьи. В Испании лица, оказывающие персональные услуги по уходу за детьми или престарелыми, получили право на пособие по безработице независимо от их страховых взносов. В России введена система скидок на взносы в фонды социального страхования для малых и средних предприятий и субсидий таким предприятиям для фонда заработной платы, специальные меры поддержки работников неформального сектора.

«Вертолетные деньги»

Некоторые страны и территории предпочли раздачу денег всему населению или значительной его части для стимулирования совокупного спроса. Например, Гонконг и Сингапур ввели одноразовую выплату всем гражданам в существенных размерах — около $1000 и $120 соответственно. Южная Корея — единовременную выплату для 70% домохозяйств. Сторонники «вертолетных денег», или безусловного базового дохода (ББД), видят в этом кризисе возможность реализовать свою концепцию. Однако ББД предполагает постоянные выплаты, не ограниченные каким-то сроком и установленные на уровне, обеспечивающем прожиточный минимум. Меры, вводимые для борьбы с кризисом,— временные. Типичная продолжительность выплат — три месяца.

В России стоимость пакета мер поддержки доходов составила 500 млрд руб., или порядка 0,4% ВВП. Это несколько меньше, чем среднемировая цифра (0,6% ВВП). Россия ближе всего по этому показателю к Великобритании, но значительно уступает большинству стран.

Выплаты ниже потребностей

По мнению известного экономиста Мартина Раваллиона, направление на меры поддержки доходов менее 2% ВВП не позволит предотвратить резкого роста бедности. В большинстве стран масштабы расходов (см. таблицу) значительно уступают по своим масштабам необходимому размеру компенсаций.

Важно отметить, что стоимость мер прямой поддержки доходов населения через нестраховые программы социальной помощи — лишь небольшая часть всего пакета антикризисных мер. Большая часть расходов бюджетов идет на поддержание бизнеса и занятости. Так, США потратили на прямые выплаты около $290 млрд, а весь пакет антикризисных мер, включая поддержку бизнеса, отсрочки налогов и обязательных платежей и страховые пособия по безработице, составил более $1 трлн. В Германии на прямую поддержку доходов было потрачено 1,45% ВВП, а на все меры по борьбе с кризисом — 10,3% ВВП. Россия тут не исключение: стоимость всего пакета антикризисных мер оценивается НИФИ в 2,6% ВВП, в то время как прямой поддержки — 0,4%.

Средний размер выплат в мире — $44 на душу населения, в развитых странах — $99 в месяц. В России средний размер выплат тоже порядка $100 в месяц. При этом средняя черта бедности по группе стран, где проживает большинство населения (по классификации Всемирного банка — со средним уровнем дохода), это более $100 в месяц. Такая же черта среди «богатых» стран — почти $700, а для России — $330.

Поэтому для «богатых» стран выплаты кажутся намного меньше, чем потребности. При сравнении с чертой бедности для развитых стран эти размеры невелики, но большинство малообеспеченных уже охвачены достаточно щедрыми выплатами в существующих схемах социальной помощи. Поэтому страны могут позволить себе минимальные прямые выплаты наиболее нуждающимся и сосредоточить основные ресурсы на поддержке занятости и деловой активности. В России с традиционно низкими социальными выплатами в адресных программах возможность такого маневра ограничена ●

ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ

КАКОЙ СТАНЕТ МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ПОСЛЕ КОРОНАКРИЗИСА

2020 год запомнится человечеству надолго. Всему миру предстоит непростая и длительная борьба с экономическими и социальными проблемами, но сейчас, когда опасность коронавируса отходит на второй план, а страны и континенты пытаются постепенно вернуться к привычной жизни, наступает время извлекать уроки и делать выводы. Каким будет посткоронакризисный мир, можно только догадываться, но очевидно, что прежним он не будет.

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом**
ФОТО **Anadolu Agency/ Getty Images, Corbis/Getty Images**

ЧТОБЫ УНИЧТОЖИТЬ КРИЗИСЫ, НАДО УНИЧТОЖИТЬ КАПИТАЛИЗМ.
И. В. СТАЛИН (ИЗ ДОКЛАДА НА XVI СЪЕЗДЕ ВКП(Б) В 1930 ГОДУ)

Необычный кризис

Трансформация в масштабный кризис, казалось бы, обычной инфекционной проблемы, с чем человечество даже в недавно начавшемся XXI веке уже сталкивалось не раз — от вспышки атипичной пневмонии (2003 год) и птичьего гриппа до ближневосточного коронавируса MERS (2013 год),— показала, как все взаимосвязано в глобализированном мире и насколько мировая экономика и финансовые рынки зависят от решений политиков. Первоначальная недооценка опасности, а затем гипертрофированная, почти паническая реакция властей большинства государств на распространение коронавируса, притом что эпидемиологический порог в 5% от численности населения нигде так и не был достигнут, привела к чрезвычайно жестким карантинным мерам, к закрытию целых регионов и отраслей, блокировке экономической деятельности, товарных и транспортных потоков.

Кризис 2020 года, отчасти рукотворный, оказался самым необычным экономическим кризисом в истории человечества. Внезапная остановка мировых производственных и торговых цепочек, повсеместное обрушение потребительского спроса, резкий рост безработицы и рисков массовых банкротств, возникновение линий разломов глобального экономического пространства по государственным границам заставили правительства и бизнес задуматься об альтернативных цепочках поставок, об уменьшении зависимости от внешних рынков, о локализации производств и региональной кооперации, о рисках заимствований в иностранных валютах, о развитии дополнительных платежных систем и о приоритетах собственных источников капитала.

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ К ДОЛЛАРУ США

Опасные дисбалансы

Центральные банки многих стран пытаются решить проблемы национальных экономик масштабными денежными эмиссиями и выкупом активов. Наибольший вклад в этот процесс вносит Федеральная резервная система США, предоставившая финансовому рынку триллионы долларов через выкуп ценных бумаг и операции обратного репо. Ожидается, что к концу 2020 года объем активов на балансе ФРС достигнет $12 трлн. Но масштаб проблемы намного серьезнее.

Доминирование доллара в международных расчетах упрощает проведение операций в условиях глобализации, но одновременно является основной причиной многих дисбалансов, потому что в существующей мировой финансовой системе для поддержания глобальной платежеспособности Соединенным Штатам необходимо экспортировать доллары во внешний мир в обмен на товарный импорт (покупку продукции Китая, Европы, Японии, Мексики и т. д.) и возвращать эти доллары обратно через рынок капитала. Так в США возникает отрицательное сальдо торгового баланса (с которым администрация Трампа пытается бороться тарифами и торговыми войнами), зато страны — торговые партнеры охотно покупают казначейские облигации США и инвестируют в акции американских корпораций. При такой конструкции финансовых отношений Соединенные Штаты не особо заботит проблема собственных долгов. Более того, чем активнее международная торговля, тем доступнее американский рынок капитала и долларовые заимствования для остальных участников глобальных взаимоотношений и тем популярнее доллар как валюта расчетов и резервов.

Но… если хоть что-то идет не так, то любые проявления кризиса на американском рынке немедленно транслируются во внешний мир. Кризисы приводят к резкому сокращению объемов

ANADOLU AGENCY / GETTY IMAGES

мировой торговли и к падению сырьевых цен, что быстро создает колоссальный дефицит долларов на внешних для США финансовых рынках. Обвал на фондовых площадках становится дополнительным ударом, поскольку ведет к потере стоимости активов, в которые инвестировались средства торговых партнеров Америки и стран, продающих сырье на мировом рынке за доллары, а сжатие ликвидности резко ухудшает условия получения новых долларовых заимствований и рефинансирования сделанных ранее.

Путь на регионализацию финансов

Коронакризис по масштабам последствий превзошел кризис 2008 года. Перед всеми странами стоит задача восстановления национальных экономик после всеобщей остановки на карантин. Но возможность компенсировать экономические потери за счет денежных эмиссий центральных банков и пакетов стимулирующих мер правительств есть лишь у ограниченного числа государств, чьи валюты признаются резервными, чья вовлеченность в мировую экономику существенна и чьих активов достаточно, чтобы не вызвать такими эмиссиями резкой девальвации своих национальных валют. Большинству остальных стран придется жестко конкурировать за доступ к потребительским рынкам США и других развитых государств, чтобы перезапустить экономики и получить возможность обслуживать свои обязательства, в том числе в долларах, и рефинансировать долги. Перипетии подобной конкуренции в нефтегазовой сфере уже затронули Россию и страны ОПЕК, нечто подобное будет происходить и у большинства товаропроизводителей из развивающихся стран.

Поскольку встает задача большей географической локализации товарных, производственных, ресурсных и финансовых цепочек — таков урок коронакризиса,— открывается путь на регионализацию отношений взамен забуксовавшей глобализации.

Существующая сейчас глобальная экономика постепенно будет трансформироваться в композицию отдельных макрорегионов, в которых будет высокий уровень развития технологий, достаточно ресурсов и мощностей, собственный потребительский рынок и система стимулирования внутреннего спроса и более короткие цепочки создания добавленной стоимости. Это обеспечит выживаемость и определенную защиту от приходящих извне кризисов.

Деглобализация станет в ближайшие несколько лет новым мировым трендом. Государства, которые не смогут решить задачи частичной локализации и контроля жизненно важных для их экономики цепочек, обречены на новый кризис уже в обозримом будущем.

Центрами кристаллизации таких макрорегионов станут государства, обладающие контролем над рядом важных узлов уже существующей мировой экономической, финансовой и технологической и информационной систем. Здравый смысл также подсказывает необходимость создания региональных платежных систем, способных обеспечивать проведение расчетов и поддерживать определенную финансовую независимость, в том числе ограниченную чувствительность региональных рынков к возможным проблемам с долларовой ликвидностью.

Китай и соседние с ним страны, в полной мере ощутившие на себе торговые войны США, постепенно перестраивают свои экономические роли в пользу азиатского рынка. К началу 2020 года порядка 60% торговли государств Юго-Восточной Азии осуществлялось уже внутри этого региона.

Санкции США как повод для регионализма

К большей регионализации мировых финансов также может привести санкционная политика США, которая рассматривается американскими конгрессменами в качестве наиболее предпочтительного инструмента политического и экономического давления как на противников, так и на союзников. Глобальные финансовые системы, превращенные в инструмент контроля, сбора информации и/или перекрытия международных экономических потоков, угрожают безопасности и развитию очень многих стран. Санкции США, в том числе и вторичные, являются дополнительным препятствием для восстановления мировой экономики после коронакризиса. Глобальные платежные системы, такие как SWIFT, были удобны и снижали трансакционные издержки, но после терактов 11 сентября 2001 года Минфином США была запущена программа отслеживания финансирования терроризма (TFTP), и SWIFT стала использоваться в качестве ключевого источника данных.

Используя контроль над глобальной финансовой сетью, США могут в одностороннем порядке отказывать тем или иным странам и компаниям в доступе к рынкам.

В санкциях против Ирана также не без SWIFT. В 2018 году со стороны американских политиков звучали угрозы отключить Россию от системы SWIFT. Сейчас США разворачивают новую холодную войну в отношении Китая, и системы финансовых коммуникаций вновь станут инструментом давления.

Но глобальные экономические проблемы делают процесс координации действий США со своими союзникам более сложным. Национальные интересы в период кризисов становятся приоритетнее, чем ритуалы и регламенты эпохи холодной войны.

В ответ на чрезмерное использование санкций США крупные государства пойдут по пути разработки альтернативных систем международных платежей. Можно не сомневаться, что в обозримом будущем возрастет роль евро. Процесс перехода на платежи в евро ускорится, если вторичные санкции

CORBIS / GETTY IMAGES

США в отношении европейских компаний окажутся чрезмерно жесткими. Если Китай сделает свой финансовый сектор более открытым для мировых потоков капитала, то и юань увеличит свою долю в международных расчетах.

Повышению роли региональных валют будет способствовать также развитие цифровых технологий и разнообразие автономных информационных сетей. И чем больше США будут предпринимать действий по использованию глобальных финансовых сетей как оружия принуждения, тем больше это будет подрывать к ним доверие и вынуждать остальной мир к созданию альтернатив.

Цифровой мир, цифровая торговля, цифровые валюты

Коронавирусные карантины усилили роль популярных цифровых технологий как в жизни обычных граждан разных стран, так и в деятельности множества экономических субъектов. Заказывать что-либо и расплачиваться с помощью приложений на смартфонах становится привычным для миллиардов человек. Следующим шагом будет появление национальных цифровых валют. Сейчас средства в электронных кошельках и деньги для расчетов через интернет — это кредиты и дебеты на банковских счетах.

Криптовалюты апогей своего хайпа уже пережили, нагрузили электростанции, превратились в инструмент спекулятивных игр и вывоза капитала, так и не став кредитными деньгами или средствами денежного обращения. К тому же государства и центральные банки дали понять, что они не собираются упускать контроль над денежными эмиссиями и финансовым регулированием, поэтому серьезного будущего у криптовалют пока нет.

Коронакризис по масштабам последствий превзошел кризис 2008 года

Благодаря коронакризису открываются перспективы государственных электронных денег со своей системой верификации, расчетов и клиринга, которые позволят проводить трансакции с помощью программных устройств, пополнять счета и совершать покупки без задействования основного банковского счета, что сделает цифровую торговлю более безопасной и удобной. А у центральных банков и правительств появится дополнительная возможность проводить денежную эмиссию в особом контуре денежного обращения, который связан с производством товаров и услуг и с цифровой сферой, а не с банковской системой. С одной стороны, цифровые деньги позволят увеличить монетизацию экономики, а с другой стороны, выведут часть денежного обращения за пределы банков, в которых и так оседает большая часть средств, направляемых на поддержку экономик в кризис, и дадут дополнительную свободу движению капитала.

Китай, участвующий в технологической и экономической конкуренции с Соединенными Штатами, станет первой страной, запустившей особые цифровые деньги. В мае 2020 года китайское правительство запустило пилотную программу официальной цифровой версии юаня. Программа развернута в городах Шэньчжэнь, Сучжоу, Чэнду и Сюнань. Местные китайские СМИ сообщают, что часть денег была распределена в виде транспортных субсидий, выплачиваемых частным лицам в Сучжоу. Платежи за потребительские товары с помощью мобильных приложений крупных технологических компаний достигают 16% китайского ВВП, поэтому у цифрового юаня неплохие перспективы.

Введение в обращение подконтрольной государству цифровой валюты позволит властям контролировать платежи и денежные переводы без посредников в виде банков и платежных систем, таких как, например, Visa и MasterCard, а в китайском случае China UnionPay, Alipay, Tenpay, WeChat Pay и пр., а это значит, что государство получает дополнительный инструмент борьбы с черным рынком и с уклонением от уплаты налогов.

Дальнейшее совершенствование систем цифровых валют позволит в обозримом будущем перейти к трансграничным операциям, что избавит от необходимости использовать SWIFT.

В развертывании цифровой версии юаня эксперты уже видят угрозу финансовому доминированию США. «Цифровая валюта Китая может бросить вызов доллару… Некоторые наблюдатели считают, что виртуальный юань может укрепить власть правительства над финансовой системой страны и в один прекрасный день, возможно, даже изменить глобальный баланс экономического влияния»,— считает агентство Bloomberg в своем обзоре от 1 июня 2020 года. Цифровой юань в будущем может влиять на геополитические процессы. Соединенные Штаты сейчас используют санкции в качестве основного инструмента политического и экономического давления на другие страны, в том числе и ядерные державы. Платежная система на основе цифрового юаня и подобных цифровых валют будет рассматриваться американской стороной как потенциальный механизм обхода санкций, поскольку у компаний из России, Ирана, Китая и пр. может появиться возможность перевести цифровую валюту и рассчитаться по контрактам, минуя международные платежные системы, основанные на долларах и контролируемые Минфином США. Но противодействовать этому будет сложно, а по мере совершенствования технологий станет практически невозможно, поэтому цифровые валюты могут получить широкую политическую поддержку во многих странах.

Эпикриз коронакризиса

Коронакризис-2020 показал неэффективность глобальных институтов управления, которые так и не смогли помочь государствам скоординировать усилия по борьбе с распространением вируса и очень ограничены в инструментариях по выводу мировой экономики из рецессии. Борьба с последствиями кризиса зачастую проходит под девизом закона джунглей «Каждый сам за себя». Начавшиеся геополитические изменения несут в себе большую долю неопределенности, повышается конкуренция, ускоряется регионализация. Цифровые технологии в финансовой сфере и электронная торговля становятся необходимыми условиями для выживания очень многих бизнесов. Ограничения, создаваемые существующей глобальной финансовой инфраструктурой, будут стимулировать создание множественных альтернативных информационно-финансовых сетей. Будет меняться финтех и банковская сфера, появляться особые контуры денежного обращения. В таких условиях растет ценность инноваций, но и возрастает цена ошибок. Все проекты должны проходить проверку на возможность кооперации с другими сетями и оцениваться исходя из требований долгосрочной жизнеспособности в условиях противодействия конкурентов и меняющейся экономической модели.

В начавшейся деглобализации преимущество получат те страны, которые будет создавать свои правила и технологии и последовательно отстаивать собственные интересы, в том числе в финансовой сфере ●

GETTY IMAGES

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

Первая половина 2020 года выдалась непростой для всей экономики, и, конечно, банковский сектор не стал исключением. Существенное снижение активности произошло именно в розничном сегменте, и для банков, которые сделали ставку на розничную экспансию, этот период стал своеобразной проверкой на прочность.

В марте розничное кредитование в целом показало неплохие результаты — портфель банков вырос на 290 млрд руб., или 1,6% против 1,2% в феврале. Казалось бы, наметилось оживление. Однако нерабочий апрель и резкое замедление всей экономики оказались сложным испытанием для многих. «В таких сложных обстоятельствах обычно происходит снижение кредитования. Спрос населения на кредиты снижается, и банки тоже более осторожно оценивают кредитные риски»,— заявила председатель ЦБ Эльвира Набиуллина 24 апреля на пресс-конференции по итогам заседания совета директоров, уточнив, что регулятор ожидает нулевой динамики в рознице по итогам года, «может быть, чуть в отрицательной зоне».

Цифровизация в условиях изоляции

Однако катастрофического замедления бизнеса не произошло. В условиях пандемии изменились принципы работы с розничными клиентами. В первую очередь наибольшую востребованность получили дистанционные сервисы, и те банки, кто успел до пандемии качественно развить эту систему, оказались в выигрыше. Как рассказали в Газпромбанке, там уже в самом начале периода изоляции стали активно оповещать клиентов о доступности большинства банковских продуктов и услуг в мобильном приложении и интернет-банке. Наиболее популярные сервисы — погашение кредита, денежные переводы или оплата счетов.

«Сегодня цифровизация нашей текущей розничной базы превышает 70%,— говорит первый вице-президент, член правления Газпромбанка Алексей Попович.— Доля продаж потребительских кредитов с использованием цифровых каналов составляет 80%».

Цифровые каналы позволяют нарастить число выдаваемых карт, уверены в Газпромбанке. С июля банк запускает эмиссию виртуальных карт, сначала кредитных, потом дебетовых. Уже сегодня доступен выпуск неименных виртуальных карт в небанковских приложениях. Этот проект банк реализует совместно с сетью АЗС «Газпромнефть».

С августа 2019 года, когда был запущен проект, объем эмиссии уже превысил 500 тыс. карт. «Мы будем расширять эту программу в рамках сотрудничества с „Газпром нефтью“, а еще планируем встраивать эту технологию в приложения других наших партнеров и создавать совместные виртуальные карты,— рассказал ранее агентству „Интерфакс“ первый вице-президент, член правления Газпромбанка Алексей Попович.— Сейчас активно прорабатываем подобный проект с лидерами из других направлений бизнеса. Планируем такие карты внедрить уже в этом году».

Вклад с доставкой на дом

Одним из интересных ноу-хау в дистанционном обслуживании стала возможность открыть вклад без посещения банка, даже не являясь его клиентом. В Газпромбанке такая услуга доступна в 31 городе России, но в ближайшее время количество городов будет увеличено до 62, а до конца года — до 160 населенных пунктов, обещает Алексей Попович.

Совокупные пассивы розничного бизнеса за пять месяцев выросли более чем на 45 млрд руб. «Не было ни одного месяца, когда пассивы физических лиц снижались,— рассказал Алексей Попович.— В мае портфель вкладов немного вырос — чуть более чем на 1 млрд руб. В моменте у нас происходит снижение числа срочных вкладов, и то незначительное, по причине того, что поведение клиентов меняется». Из-за желания иметь более мобильный инструмент хранения средств большим спросом пользуются накопительные счета. Объем средств на накопительных счетах Газпромбанка превысил 60 млрд руб.

Как отмечает глава Frank Research Group Юрий Грибанов, сегодня разница в ставке между вкладами и накопительными счетами стала минимальной. «А в некоторых случаях на небольшие суммы (до 200–300 тыс. руб.) можно найти накопительный счет со ставкой выше ставки срочного вкла-

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **Getty Images, Олег Харсеев**

да,— продолжает эксперт.— При этом накопительный счет — более удобный инструмент. Деньгами на накопительном счете можно управлять свободно: пополнять и снимать».

Впрочем, более продвинутые клиенты уже не готовы довольствоваться классическими инструментами сбережения денег. Как отмечают участники рынка, растет спрос на инвестиционные продукты. «В Газпромбанке широкая линейка инвестиционных и инвестиционно-страховых продуктов, и мы активно движемся в онлайн,— отмечает Алексей Попович.— Мы видим спрос, но прежде всего на более консервативные инструменты с фиксированной доходностью, например облигации. Также большой интерес к паевым инвестиционным фондам».

В конце лета Газпромбанк планирует запустить собственную цифровую инвестиционную платформу для физических лиц как в мобильном приложении, так и в веб-версии. Здесь клиентам будет доступен полный перечень инструментов: российские и зарубежные ценные бумаги (акции, облигации), ПИФы, ETF, фьючерсы. «Наши конкуренты уже „прорубили окно“ в этом направлении,— рассказал Алексей Попович „Интерфаксу“.— Среди этих приложений сейчас идет борьба за удобство, понятность и уровень сервиса. Зачастую многим клиентам не хватает либо опыта торговли, либо финансового образования, и у них есть страх, что они купят что-то не то. Поэтому мы не просто делаем удобную цифровую платформу для оформления продуктов, но и стараемся дать полезный, понятный сервис с возможностью интуитивно простого процесса обучения клиентов. Важен плавный переход, без агрессивного предложения инвестиционных продуктов клиентам, которые пока еще к ним не готовы».

> *«В Газпромбанке широкая линейка инвестиционных и инвестиционно-страховых продуктов, и мы активно движемся в онлайн»*

Рефинансируй ипотеку

Драйвером роста в розничном кредитовании стала ипотека. «После замедления роста кредитования в апреле мы видим восстановление кредитной активности в мае—июне»,— отмечает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина. По ее прогнозам, наиболее быстро, вероятно, восстановится ипотечный сегмент на фоне реализации госпрограммы выдачи ипотеки для широкого круга клиентов под 6,5%.

По ставке 6,5% годовых можно оформить ипотечный кредит на новостройки с первоначальным взносом не менее 20% на сумму до 8 млн руб. в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и до 3 млн руб. в регионах России, рассказали в Газпромбанке, где программа стартовала в апреле. В качестве первоначального взноса клиент может полностью или частично использовать средства материнского капитала.

В рамках развития актуальных технологических решений Газпромбанк запустил сервис по подбору квартиры на первичном и вторичном рынках прямо на сайте банка совместно с крупнейшим сервисом ЦИАН. Здесь можно не только найти объект недвижимости, но и сразу же — дистанционно — подать заявку на ипотечный кредит в Газпромбанке. Все объявления, размещенные на сайте Газпромбанка, обновляются в онлайн-режиме одновременно с данными на ЦИАН. Удобно, что новостройки, представленные в проекте, уже аккредитованы Газпромбанком, то есть застройщик обладает надежной деловой репутацией.

Впрочем, по-прежнему наравне с выдачей ипотеки банки активно предлагают программы ее рефинансирования. «Снижение ключевой ставки сделало программы рефинансирования актуальными,— отмечает Юрий Грибанов из FRG.— Банки могут предложить более привлекательные условия клиентам с длинными кредитами на большие суммы. Прежде всего речь, конечно, об ипотеке». По мнению Екатерины Щурихиной, с точки зрения ставок рефинансирование может быть выгодно для ряда клиентов в ближайшие два-три месяца.

С 25 мая Газпромбанк предлагает рефинансирование действующего ипотечного кредита по ставке от 8,9% годовых. Также в банке действуют программы рефинансирования и для потребительских кредитов, которые продолжают пользоваться спросом в период самоизоляции.

КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА ГАЗПРОМБАНКА РАБОТАЕТ В 31 ГОРОДЕ, С ИЮЛЯ ОХВАТ СОСТАВИТ 62 ГОРОДА, ДО КОНЦА ГОДА –

160 ГОРОДОВ

ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА НАКОПИТЕЛЬНЫХ СЧЕТАХ ГАЗПРОМБАНКА ПРЕВЫСИЛ

60 МЛРД РУБ.

ДО КОНЦА ГОДА ГАЗПРОМБАНК ОТКРОЕТ

48 НОВЫХ ОТДЕЛЕНИЙ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ТЕКУЩЕЙ РОЗНИЧНОЙ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ГАЗПРОМБАНКА ПРЕВЫШАЕТ

70%

ДОЛЯ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦИФРОВЫХ КАНАЛОВ СОСТАВЛЯЕТ

80%

РЕКЛАМА С ПОПРАВКОЙ НА ПАНДЕМИЮ

На фоне пандемии Газпромбанк сделал в своей рекламе акцент на возможность полностью или частично оформить максимальное количество продуктов и услуг в интернет-банке или мобильном приложении «Телекард 2.0». «Мобильное приложение мы активно развивали и до пандемии, поэтому многие продукты уже давно были доступны дистанционно,— рассказал Алексей Попович.— Когда возникла эпидемическая угроза, мы продолжили выводить их в онлайн-каналы, чтобы поддержать клиентов на самоизоляции и обеспечить максимальную безопасность».

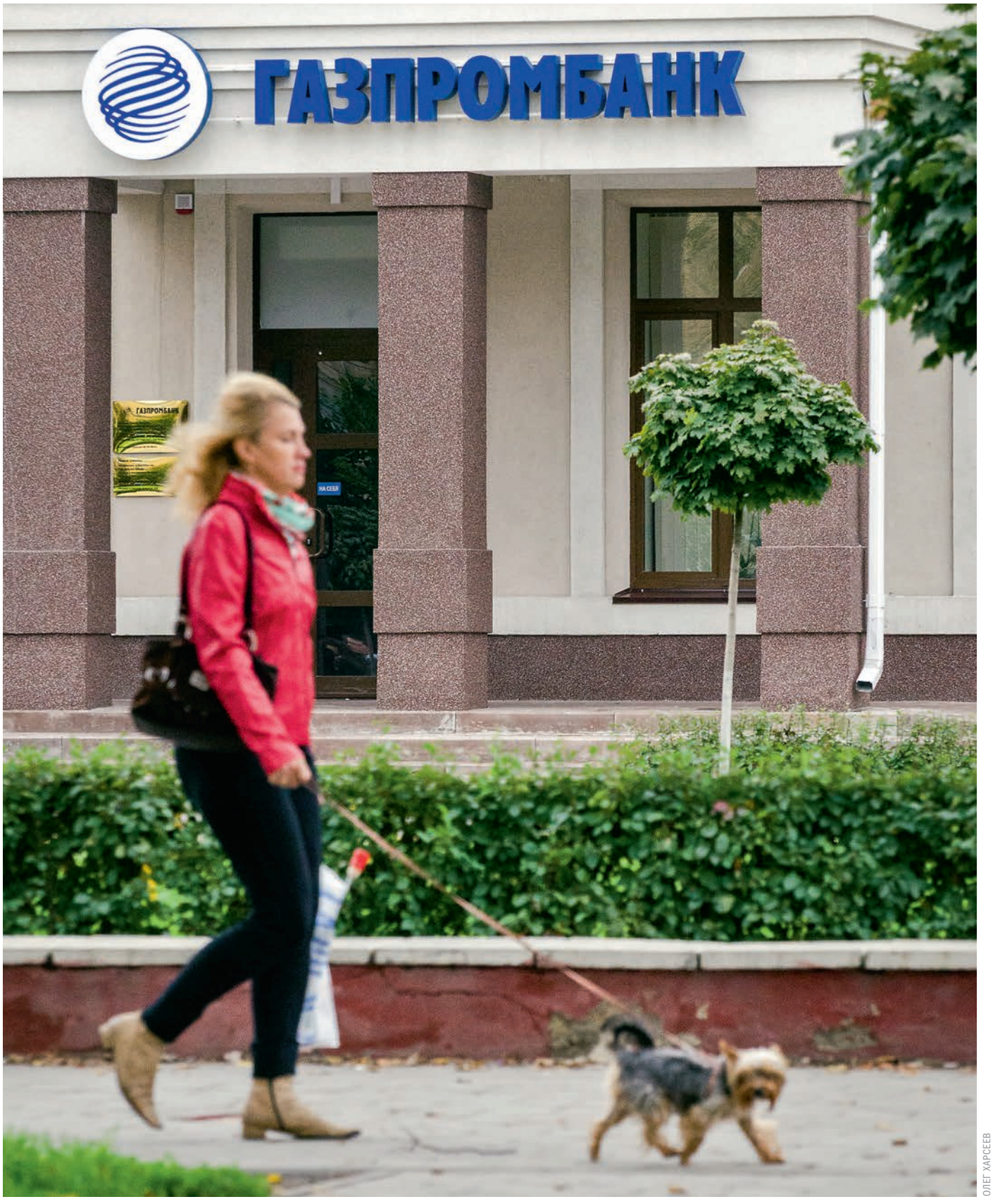
Кроме того, клиентам рассказывали о том, что ряд продуктов можно получить «с доставкой на дом» в 31 городе России и география доставки постоянно расширяется. В данный момент банк готовит к запуску новые продукты, которые будут доступны и в дистанционных каналах обслуживания.

Во время пандемии банки скорректировали условия по некоторым сервисам, сделав их более привлекательными для клиента. В частности, клиенты смогли получить кредитные каникулы — отсрочку погашения, пролонгацию карт с истекшим сроком действия, увеличение лимитов на онлайн-переводы и отмену ряда комиссий.

В целом в начале года Газпромбанк фактически продолжил рекламную политику прошлого года. Помимо охватной рекламной кампании флагманских продуктов — кредитов и вкладов — банк продвигает и традиционные продукты — ипотеку, карты, а также информирует клиентов о запуске новых продуктов, например, автокредитования в феврале 2020 года или льготной ипотеки с господдержкой под 6,5% годовых в апреле.

В марте банк впервые выбрал амбассадора бренда — кинорежиссера и актера Федора Бондарчука. Однако пандемия изменила и рекламные планы — ряд коммуникаций был переформатирован под продвижение цифровых каналов обслуживания, добавлены графические решения. В начале мая запустили имиджевый ролик для поддержки бренда банка, затем перешли к продвижению кредита, реклама которого продолжается и сейчас. В июле планируется продвижение новых продуктов в креативах уже с участием Федора Бондарчука и по-прежнему с акцентом на онлайн.

С конца апреля помимо активной информационной коммуникации банки стали вводить развлекательный контент, поддерживая онлайн-фестивали и образовательные вебинары. Возможно, это существенно дополнит формат рекламных кампаний, станет ответом на стремительную диджитализацию различных сфер жизни и резко возросший интерес общества к культурно-просветительскому медиаконтенту. «За три месяца пандемия дала мощнейший толчок развитию цифровых каналов, буквально в геометрической прогрессии»,— рассказала „Деньгам“ вице-президент — начальник департамента коммуникаций и маркетинга Газпромбанка Анастасия Смирнова. По ее словам, спрос на дистанционные каналы как при обслуживании клиентов, так и при продвижении продуктов и услуг вырос как никогда. Однако отказываться от традиционных каналов все же рано. «Впереди нас ждет легко объяснимый всплеск офлайна, ведь за время самоизоляции люди соскучились по живому общению, стали ощущать глубокую сопричастность происходящему,— добавляет она.— Думаю, умение мгновенно перестраиваться и в моменте отвечать потребностям клиентов, отбросив старые шаблоны, надолго останется глобальным банковским трендом как при выборе продуктов для продвижения, так и при создании креативов».



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

моизоляции. «Мы продолжаем наращивать долю беззалоговых кредитных продуктов, понимая, что потенциал роста у банка на рынке еще велик,— уточняют в Газпромбанке.— Из основных приоритетов — рост объемов выдач потребительских кредитов год к году более чем на 50%, хотя уже в 2019 году по этому показателю мы уверенно вошли в пятерку лидеров».

Персонализация как главный тренд

Активное развитие банковского сектора привело к тому, что основные банковские продукты — ипотека, потребительские кредиты, кредитные карты появились в линейках большинства крупных банков и стали массовыми. «Поэтому в условиях жесткой конкуренции банки все более активно внедряют индивидуальные предложения для удовлетворения потребностей отдельного клиента, чтобы сохранить лояльность клиентской базы,— рассуждает Екатерина Щурихина из „Эксперт РА“.— Персонализации предложений способствовало также развитие цифровых технологий и каналов сбора информации о клиенте, что дало банкам возможность более точно оценивать клиентский профиль и выявлять потребности конкретного человека».

В первую очередь персонализированные продукты стали активно появляться в карточном сегменте. Так, год назад Газпромбанк предложил первую карту с кэшбэком, которая «подстраивается» под интересы клиента. То есть держателю карты не приходится выбирать из категорий, предложенных банком и, возможно, ему вообще неинтересных. Каждый месяц система начисляет повышенный кэшбэк в той категории, где клиент потратил наибольшую сумму. Сегодня Газпромбанк принимает около 100 тыс. заявок на «Умную карту» в месяц.

Расширяя линейку персонализированных предложений, Газпромбанк в партнерстве с платежной системой Visa и крупнейшей киберспортивной турнирной платформой в мире FACEIT запустил дебетовую карту для геймеров, принимающих участие в командных онлайн-играх Dota2 и CS:GO (Counter-Strike: Global Offensive). Новая дебетовая карта Газпромбанка позволяет геймерам, совершая повседневные покупки, получить эксклюзивный доступ к турнирам на платформе FACEIT. Начиная с июня в первые три месяца соревнований по Dota2 и CS:GO среди участников турниров будет распределен призовой фонд в размере $450 тыс.— как в игровых пойнтах FACEIT, так и в рублевых денежных средствах.

В Газпромбанке объясняют, что киберспорт становится все популярнее, и потому ожидают, что карта будет пользоваться спросом. Сейчас аудитория киберспорта в России насчитывает около 10–12 млн человек и, по прогнозам, будет ежегодно расти на 20%.

Меры поддержки клиентов

Активное развитие розничного бизнеса и расширение клиентской базы не исключают поддержки текущих клиентов, особенно тех, кто оказался в трудной ситуации. Из-за пандемии многие клиенты столкнулись с проблемами — доходы снизились, а кто-то столкнулся с потерей работы. Обслуживать кредиты без просрочек таким клиентам стало затруднительно.

Газпромбанк разработал ряд мер поддержки розничных клиентов-заемщиков. Банк отменил начисление штрафных санкций со 2 апреля по 1 июля за несвоевременный возврат задолженности по кредитам и не запрашивает для этого дополнительные документы (при условии, что на 2 апреля у заемщика задолженность не превышала 90 дней). Газпромбанк также предоставляет отсрочку платежа до шести месяцев по потребительским кредитам, ипотеке, автокредитам, а также ипотечные каникулы по системе банка и кредитные каникулы по новому 106-ФЗ. Кроме того, банк продлил до конца июня обслуживание карт, срок действия которых истек в марте, апреле и мае этого года.

За период пандемии Газпромбанк принял 5 тыс. заявок по 106-ФЗ и столько же — в рамках собственной программы банка. Итого за два месяца — 10 тыс. заявок, что составляет не более 1% от объема розничного портфеля банка. «Мы готовились к гораздо большей активности клиентов в этом направлении. В последние две недели помимо существенного снижения интереса клиентов к реструктуризации мы наблюдаем устойчивый тренд по отказу заемщиков от ранее запрошенных у банка реструктуризаций, что также говорит об улучшении ситуации»,— рассказал Алексей Попович

ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ ПЕРЕМЕН

РОССИЙСКИЕ ФОНДЫ АКЦИЙ ПРИВЛЕКАЮТ СВОЕЙ ДЕШЕВИЗНОЙ

Международные инвесторы активно наращивают вложения в наиболее рисковый класс активов — акции. За месяц объем таких инвестиций превысил $17 млрд, максимум с начала года. Однако высоким спросом у профессионалов пользуются в основном акции американских и европейских компаний. Из общей картины для развивающихся стран, которые теряют инвестиции, выбиваются российские фонды, привлекательность вложений в которые растет вместе с ценами на нефть.

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о восстановлении спроса международных инвесторов к инвестициям в рисковые активы. По оценке «Денег», основанной на данных отчетов Bank of America (BofA; учитывают данные EPFR), за четыре недели, закончившиеся 17 июня, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций составил $17,3 млрд. Это вдвое ниже оттока в мае, но в полтора раза выше притока, зафиксированного в апреле. Больший объем средств поступал в фонды акций в феврале. Тогда на фоне заключения промежуточного торгового договора между США и Китаем инвесторы вложили в такие фонды более $44 млрд.

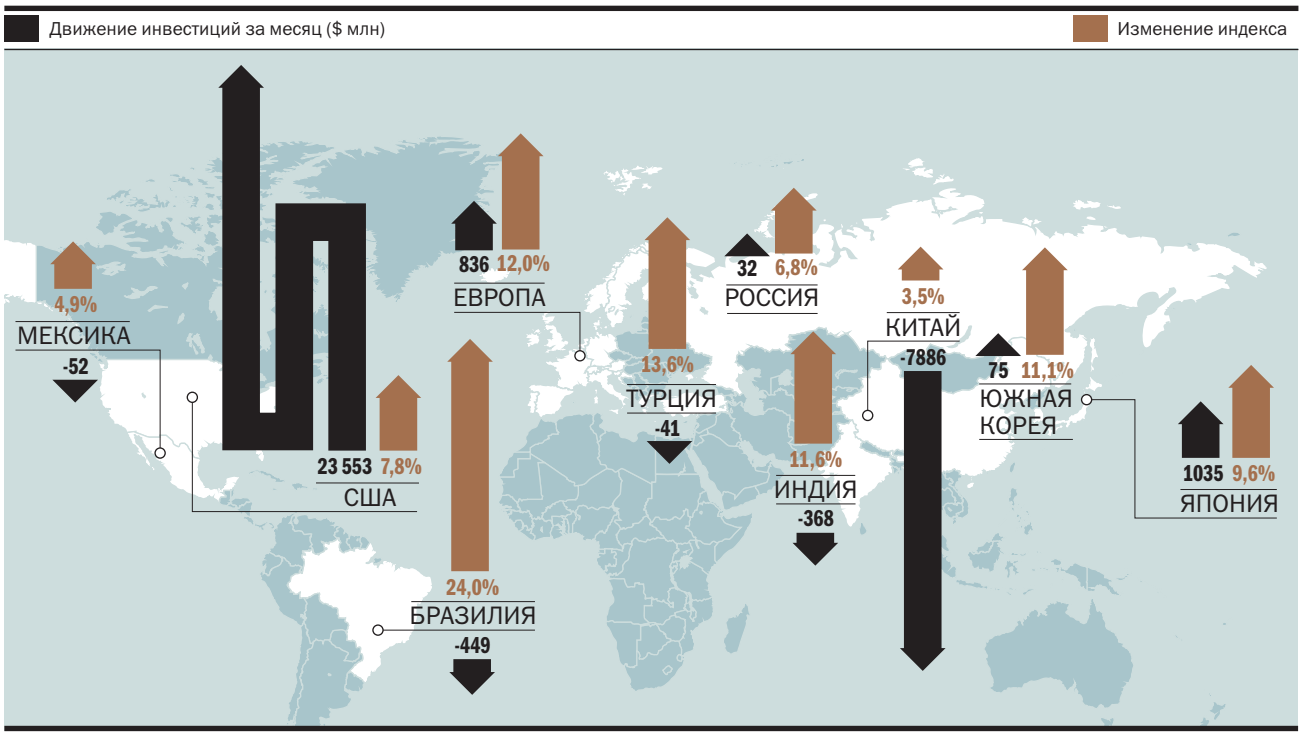
Смягчение карантина

Улучшение настроений у международных инвесторов произошло на фоне снижения темпов распространения коронавируса в мире и постепенного смягчения карантина в Европе и США. Поэтапное снятие ограничительных мер проводят многие европейские страны, некоторые из них даже открыли границы внутри Шенгена. Еврокомиссия предлагает начинать процесс открытия не только внутренних, но и внешних границ Евросоюза. Однако пока рекомендуется сохранить ограничения в отношении третьих стран, ситуация с распространением коронавируса в которых остается непростой. Для граждан ограничения на въезд могут быть сняты с 1 июля.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Казаков**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источники: Bloomberg, BofA Merrill Lynch, Midlincoln Research.



Восстановление деловой активности после смягчения карантина будет способствовать экономическому восстановлению. По данным июньского опроса портфельных управляющих, проведенного Bank of America, число респондентов, уверенных в том, что в ближайшие 12 месяцев темпы роста мировой экономики ускорятся, на 61% превысило число тех, кто не ждет снижения. Это на 23 процентных пункта (п. п.) выше показателя мая. Столь оптимистично инвесторы не были настроены с января 2017 года. «Спад уже прошел, и, если снятие ограничений приведет к оживлению экономики, мы окажемся в ситуации циклического ее роста. Причем этот рост может оказаться очень активным. Собственно, если экономика на дне, наиболее вероятное направление — вверх»,— оптимистичен директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики «Альфа-Капитала» Владимир Брагин.

В таких условиях неудивительно, что портфельные управляющие, на протяжении нескольких месяцев державшие огромный объем средств в наличности, начали его сокращение. По оценкам BofA, в июне объем наличности в портфелях снизился на 1 п. п., до 4,7%. Это самое сильное месячное падение показателя с августа 2009 года. При этом число управляющих, у которых вес акций в портфелях превысил индикативный уровень, впервые с начала года превысило число тех, у кого он ниже. Правда, превышение было заметно ниже показателей начала года. Если в феврале оптимистов было на 33% больше, то в июне — только на 6%. «В условиях практически нулевых процентных ставок привлекательность денежного рынка заметно снижается, как и облигаций, в то

время как акции могут представлять интерес»,— отмечает управляющий инвестиционными портфелями Friedrich Wilhelm Raiffeisen Владимир Веденеев.

Осторожный выбор

Вместе с тем управляющие очень разборчивы в выборе направления для инвестирования. Наиболее сильно они наращивают вложения в фонды развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на рынки developed markets в июне составил более $30 млрд. Это в полтора раза больше оттока мая и сопоставимо с притоками в апреле.

Основной приток средств на развивающихся рынках пришелся на американские фонды. По итогам минувшего месяца фонды данной категории привлекли от клиентов более $23 млрд, что почти вдвое больше объема средств, выведенного месяцем ранее. Высокая привлекательность вложений в акции американских компаний связана в первую очередь с масштабными программами поддержки экономики, объявленными Федеральной резервной системой (ФРС) США и правительством, суммарный объем которых превысил помощь в кризис 2008 года. По данным BofA, в стране действует программа фискального стимулирования объемом $2,8 трлн, а также денежного стимулирования на $3,56 трлн. Как и во время кризиса двенадцатилетней давности, ФРС снизила ключевую ставку к околонулевым значениям, к тому же не исключается возможность ее понижения в отрицательную область по примеру Европейского ЦБ. «В США масштабные средства направляются на покупку не только госбумаг, ипотечных бумаг и корпоративных бумаг первого эшелона, но даже так называемых мусорных облигаций, причем через соответствующие ETF»,— отмечает аналитик General Invest Татьяна Симонова.

Восстановился спрос инвесторов и на европейские фонды. По оценкам «Денег», суммарный приток в данные фонды составил по итогам минувшего месяца $0,8 млрд. Это первый положительный результат с ноября прошлого года. Основная причина осторожного спроса на европейские фонды, как и в случае с американскими фондами,— масштабная господдержка, проводимая ЕЦБ и региональными правительствами, которая повышает стабильность финансовой системы. Крупнейшие программы поддержки экономик в Европейском союзе объявлены в Германии, Франции и Италии соответственно на $362 млрд, $254 млрд и $188 млрд. К тому же ЕЦБ проводит программу поддержки на $1,7 трлн.

С начала года результаты фондов США и Европы по-прежнему отрицательные — соответственно минус $4,4 млрд и $31 млрд. Только благодаря притоку $23 млрд в фонды Японии суммарный результат всех фондов developed markets по итогам неполных шести месяцев положителен — приток в размере $14,6 млрд.

Нефть поддержала российский рынок

Вместе с тем международные инвесторы продолжают выводить инвестиции с рынков развивающихся стран, хотя и меньшими темпами, чем в предыдущие месяцы. По оценкам «Денег», всего за четыре недели фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, потеряли $13 млрд, что на треть ниже оттоков в мае. В целом с начала года данная категория фондов потеряла почти $45 млрд.

Из общей картины выбивались российские фонды. По оценкам «Денег», международные инвесторы вложили в такие фонды $32 млн, что вчетверо ниже оттоков в мае. Даже такого небольшого результата оказалось достаточно, чтобы поместить отечественные фонды в число лучших среди рынков БРИК. Так, за минувший месяц из фондов Китая было выведено $7,8 млрд, из фондов Бразилии — $450 млн, Индии — $368 млн. «Большое значение для китайского рынка имело усилившееся противостояние Китая и США на фоне обвинений со стороны Дональда Трампа в сокрытии данных по эпидемии, а также дальнейшего обострения отношений после усиления Китаем контроля над Гонконгом»,— отмечает Татьяна Симонова.

Завидная привлекательность российского фондового рынка связана с сильными макроэкономическими показателями и ростом цен на нефть. В июне стоимость российской нефти Urals на спот-рынке впервые с начала марта поднялась выше $40 за баррель. По данным агентства Reuters, 19 июня стоимость Urals поднималась до $42 за баррель, что на 23% выше значений середины мая. Относительно многолетнего минимума, установленного 22 апреля, цены выросли почти втрое и вернулись к значениям, заложенным в бюджет РФ на текущий год. «Бычьим» настроениям на рынке способствует восстановление спроса на сырье на фоне ослабления карантинных мер в Европе и США, а также в связи с сокращением производства крупнейшими нефтедобывающими странами. В июне стороны сделки ОПЕК+ договорились продлить еще на месяц действующее с мая сокращение добычи нефти на 9,7 млн баррелей в сутки. К тому же отмечается падение добычи сланцевой нефти в США. «Для стран-нефтеэкспортеров, в том числе для России, восстановление цен на нефть сыграло немалую роль»,— отмечает аналитик FP Wealth Solutions Михаил Иванов.

Перспективы

В ближайшие месяцы притоки инвестиций на глобальные рынки акций будут усиливаться, считают участники рынка. Этому поспособствует дальнейший выход развитых и развивающихся стран из карантина. В условиях усиливающегося в мире дефицита дешевых активов российский фондовый рынок может оказаться в наибольшем выигрыше. «Дисконт в оценке российских акций остается очень большим, а реальная доходность рублевых облигаций и дивидендная доходность акций — одной из самых высоких в мире. Поэтому рассчитываем на сохранение притока капитала как со стороны глобальных фондов, так и со стороны розничных инвесторов на отечественный фондовый рынок»,— говорит главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент, руководитель департамента брокерского обслуживания ВТБ Владимир Потапов. «Несмотря на пересмотр многими компаниями своих дивидендов, общая дивидендная доходность российского рынка остается крайне привлекательной для инвесторов. В сочетании с ростом цен на нефть за последний месяц и снятием карантинных мер это может стать драйвером для российских акций в предстоящие месяцы»,— подчеркивает Михаил Иванов.

Впрочем, в случае ускорения темпов распространения коронавируса или ухудшения отношений между США и Китаем возможны продажи в фондах акций, но они не будут продолжительными. Поддержку рынку продолжат оказывать монетарные стимулы от ФРС и ЕЦБ. По словам Владимира Брагина, ведущие мировые регуляторы — это эндогенные переменные, они действуют по обстоятельствам. «Фондовый рынок слишком важен для стабильности экономики США и Европы, поэтому и поддерживать его будут очень активно. Если не возникнет серьезного риска инфляции, ужесточать политику регуляторы не будут»,— считает господин Брагин ●

HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

ВЛАСТЕЛИН КОЛЕС

ВО ЧТО ОБОШЛАСЬ СЛАВА ГЕНРИ ФОРДУ

Автомобили с его фамилией на капоте можно увидеть в любой точке планеты. Считается, что именно он изобрел сборочный конвейер и сделал автомобиль не роскошью, а средством передвижения. С этими утверждениями можно поспорить, неоспорим факт, что Генри Форд оказал огромное влияние на образ жизни США и всего мира в XX веке. «Деньги» в рубрике «Великие финансисты» решили посчитать, в какую цену обошелся ему успех.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Hulton Archive/Getty Images, Ford Motor Company via AP, Getty Images, Corbis via Getty Images, Ullstein bild via Getty Images, AP**

Юный техник

Генри Форд родился 30 июля 1863 года на семейной ферме в штате Мичиган. Он был старшим ребенком в семье преуспевающего и уважаемого фермера, но не хотел продолжать дело отца. С раннего детства интересовался всевозможными механизмами. В 12 лет собрал паровую турбину в коробке из-под пищевой соды, использовав механизм настенных часов. Потом попробовал сделать паровую турбину в школе. Турбина взорвалась, обгорел школьный забор. Построил водяное колесо — затопил соседскую картофельную грядку.

Получив в подарок на день рождения карманные часы, изучил их устройство и затем стал за небольшую плату чинить сломанные часы для всей округи. Не имея нормальных инструментов, использовал заточенный гвоздь вместо отвертки, а пинцет сделал из пластинок маминого корсета.

В 16 лет Генри приехал в Детройт. Шесть дней проработал в мастерской по ремонту конок — коллегам не нравилось, что юный механик работает лучше и быстрее их. Затем работал в мастерской, принадлежащей другу отца. 60-часовая рабочая неделя, зарплата — $2,5 в неделю (примерно $70 на современные деньги). После работы чинил часы, зарабатывая на этом еще $2 в неделю. Из города пришлось вернуться в родительский дом, чтобы накопить денег на свадьбу. Для этого отец купил ему участок земли под лесопилку.

В 1891 году Генри Форд вместе со своей женой Кларой переехал в Детройт. В 1893 году у них родился сын Эдсел.

Изобрести велосипед

В Детройте Генри Форд устроился на работу в Edison Illuminating Company, занимался обслуживанием паровых двигателей. За два года он продвинулся — с инженера подстанции до главного инженера, зарплата выросла с $40 до $100 в месяц. В свободное время вел курсы для механиков в Ассоциации молодых христиан, получая $2,5 за лекцию.

Кирпичный сарай на заднем дворе Генри превратил в мастерскую. Новым увлечением Форда стал бензиновый двигатель. По утверждению самого Форда, в Рождество 1893 года он испытал двигатель внутреннего сгорания собственного изобретения на домашней кухне. Но несколько знакомых Форда утверждали, что случилось это на два года позже и Форд не изобрел этот двигатель, а изготовил его по чертежам из журнала American Machinist от 7 ноября 1895 года.

6 марта 1896 года произошло историческое событие. Газета Detroit Free Press описывала его так: «Вчера поздно вечером на улицах города можно было увидеть первую безлошадную повозку. Ее изобрел житель Детройта Чарльз Б. Кинг. Она проехала по Вудворд-авеню примерно в 11 часов… Люди толпи-

ПРАВИЛА ГЕНРИ ФОРДА

- «Если вы надеетесь, что деньги помогут вам обрести независимость, вы никогда не станете независимым. Единственная настоящая гарантия, которую человек может получить в этом мире,— это запас его знаний, опыта и способностей»
- «Свобода — это право работать разумное количество времени и получать за свой труд соответствующее вознаграждение для обеспечения приличного уровня жизни, право иметь возможность распоряжаться своей собственной жизнью»
- «Деньги не меняют людей. Они просто снимают с них маску. Если человек по натуре эгоистичный, высокомерный или жадный, деньги выявляют это, вот и все»
- «Деньги похожи на руку или ногу. Можно пользоваться, можно потерять»
- «Богатство это не больше и не меньше чем инструмент, с помощью которого можно что-то делать»
- «Зарплату платит не работодатель. Работодатели только управляют деньгами. А зарплату платит покупатель»

FORD MOTOR COMPANY VIA AP

Сборка маховиков на первом движущемся конвейере на заводе Форда в Хайленд-Парк. 1913 год

лись вокруг нее, мешая ее движению. Машина работала исправно и двигалась с постоянной скоростью 5–6 миль в час (8–10 км/ч.— **„Деньги“**)».

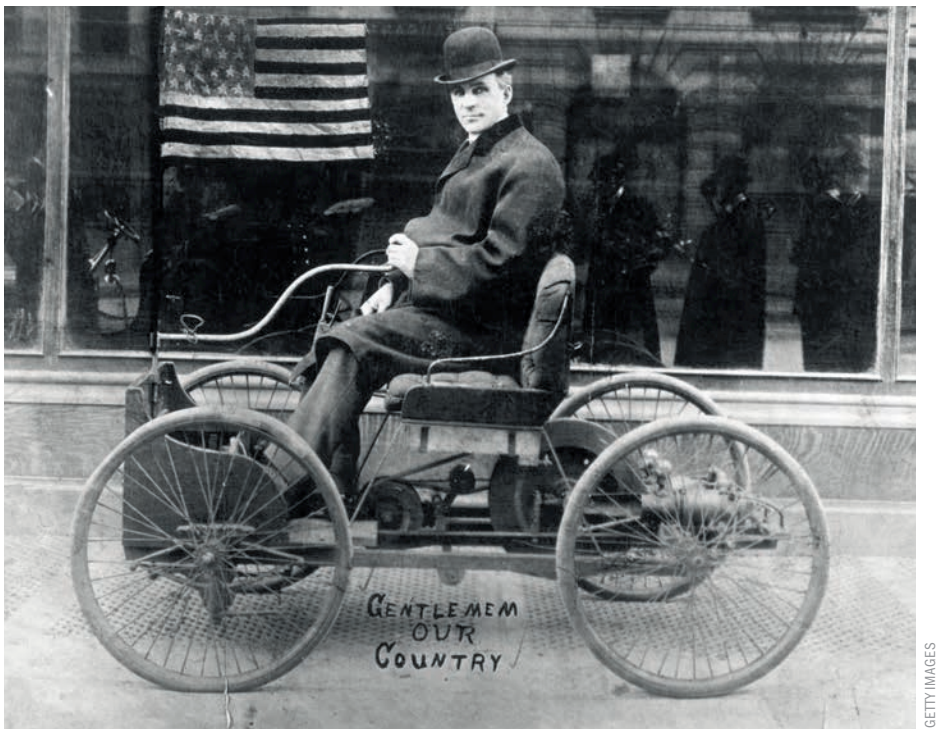
Генри Форд ехал на велосипеде за машиной Кинга. Три месяца спустя Форд испытал свою безлошадную повозку. Он решил делать не коляску без лошади, а усовершенствованный четырехколесный велосипед — квадрицикл.

Первый бизнес комом

В 1898 году Генри Форд собрал второй квадрицикл.

«Мне нужно было выбирать между работой и автомобилем. Я выбрал автомобиль. Или скорее ушел с работы. На самом деле никакого выбора не было. Я уже знал, что автомобиль обречен на успех. Я уволился с работы 15 августа 1899 года и занялся автомобильным бизнесом» («История Генри Форда. Воплощение в жизнь американской мечты», Г. Форд, Р. У. Лейн, С. Кроутер).

Бизнес его уже ждал. Торговец лесом Уильям Мёрфи, которого Форд прокатил на своем квадрицикле, сам вложил деньги в разработки Форда и привлек своих знакомых в качестве инвесторов. 5 августа 1899 года была образована Detroit Automobile Company.



GETTY IMAGES

Генри Форд был назначен управляющим компанией с зарплатой $150 в месяц и получил пакет акций фирмы. На старом месте работы ему предложили $160 в месяц, чтобы удержать ценного специалиста. Не удержали.

Первой разработкой новой компании стал фургон для доставки грузов. Спрос на него оказался так высок, что фирма не успевала выполнять заказы. Качество продукции упало, клиенты стали отказываться от заказов. В конце 1900 года Detroit Automobile Company обанкротилась.

Второй бизнес комом

Когда Форд делал первые шаги в автомобилестроении, Александр Уинтон уже вовсю торговал автомобилями, которые называл «гоночными экипажами». В 1898 году он продал 22 машины.

Генри Форд тем временем сконструировал гоночную машину, способную развивать бешеную скорость — почти

Квадрицикл Форда был устойчивее велосипеда и ехал сам, педали крутить было не нужно

60 миль в час (около 95 км/ч). 10 октября 1901 года его автомобиль выиграл гонки, обойдя лучшую гоночную машину фирмы Уинтона.

В ноябре того же года была образована новая фирма — Henry Ford Company. Форд получил в ней шестую часть акций и должность главного инженера. Он считал, что нужно заниматься гоночными автомобилями. Мёрфи, по-прежнему его главный инвестор, предлагал создать автомобиль, который можно было бы продавать за $1 тыс. (около $30,5 тыс. на современные деньги), и даже пригласил для разработки этого автомобиля консультанта со стороны. Форд был в бешенстве: «В марте 1902 года я уволился, решив никогда больше не быть в положении, когда мне кто-то отдает приказы».

От А до Т

В 1902 году Форд познакомился с торговцем углем Александром Малкомсоном и заинтересовал его идеей делать дешевые автомобили и продавать их в больших количествах. Малкомсон выдал $3 тыс. аванса и пообещал дальнейшее финансирование проекта по постройке «фордмобиля».

Было создано партнерство Ford & Malcomson.

ФОРД И ПАТЕНТНЫЕ ТРОЛЛИ

Патентный поверенный Джордж Селден 8 мая 1879 года подал заявку на патент изобретенного им «дорожного мотора». После внесения ряда изменений патент был окончательно зарегистрирован в 1895 году. Селден никогда не занимался производством автомобилей и перепродал свои патентные права производителю электромобилей-такси Electric Vehicle Company. Ряд автомобилестроителей платили Селдену и Electric Vehicle роялти в размере 1,25% от цены каждого проданного автомобиля. Генри Форд оспорил патент Селдена в суде и выиграл тяжбу.

ПЕРВЫЙ АВТОМОБИЛЬ

В 2012 году Билл Форд, председатель совета директоров Ford Motor Company и правнук основателя компании, приобрел автомобиль Ford A 1903 года выпуска за $264 тыс. Первый автомобиль Форда вернулся в компанию.

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Генри Форд (на переднем плане справа) демонстрирует станок, используемый на его автомобильном заводе, своему старому знакомому Томасу Эдисону (на переднем плане слева), в компании которого он когда-то трудился рядовым, но очень перспективным инженером. 1928 год

Малкомсон решил, что компании не нужно собственное производство, все детали можно закупать на стороне, а собирать фордмобили можно в любом сарае. После этого продавать их и расплачиваться с поставщиками комплектующих. Братья Додж готовы были поставить 650 шасси по $250 за штуку. Другие комплектующие и затраты на рекламу доводили общую сумму расходов до $350 тыс. Продавая автомобили за $850, можно было получить $552,5 тыс. За вычетом расходов на производство и сбыт, по подсчетам Малкомсона, должно было остаться $95 тыс.

В этом бизнес-плане было одно слабое место. У Малкомсона не было $350 тыс. У него не было даже $10 тыс. аванса, который требовали братья Додж. А Генри Форд потратил на свои работы не $3 тыс., а $7 тыс.

Без стороннего капитала было не обойтись. Партнерство было перестроено в акционерное общество Ford Motor Company. Форд и Малкомсон поменяли акции своего партнерства на акции новой компании, получив по 255 акций каждый. Джон Грей, президент German-American Bank of Detroit (и к тому же дядя Малкомсона), вложил $10,5 тыс., став самым крупным сторонним инвестором. Он получил 105 акций. Еще 8 человек получили по 50 акций. В том числе братья Додж — взамен аванса. Джеймс Кузенс, управляющий угольной компанией Малкомсона, получил 25 акций. Генри Форд занял в компании должность вице-президента. Иметь в качестве президента известного банкира Грея было выгоднее с точки зрения имиджа.

В арендованной мастерской конных экипажей на Мак-авеню в Детройте в июне 1903 года был собран первый автомобиль — модель А. Базовая цена модели составляла $850 (около $24,8 тыс. на современные деньги).

Только за третий квартал 1903 года фирма продала 195 автомобилей. Чистая прибыль компании за этот период составила $36 957. Акционерам были выплачены дивиденды на общую сумму $10 тыс. В январе 1904 года размер дивидендов составил $20 тыс. Прибыль 1904 года — более $246 тыс.

В следующем году компания построила новое здание на Пикетт-авеню и перевела производство туда.

Форд позднее утверждал, что уже в 1903 году у него родилась концепция, воплощенная позднее в жизнь в виде легендарной модели Т.

Самой дешевой в линейке на тот момент была модель С (базовая комплектация — $850, переделка с двухместной на четырехместную — $100, крыша — $30 за резиновую, $50 за кожаную). В 1906 году ей на смену пришла модель N, стоившая $500.

Малкомсон же хотел делать ставку на приносящие большую прибыль с каждой продажи автомобили класса люкс. Такие как модель В (продавалась за $2 тыс.) и пришедшая ей на смену в 1906 году модель К ($2,8 тыс.). Малкомсон создал собственную компанию, выпускавшую автомобили класса люкс Aerocar, впрямую конкурировавшие с моделью К.

Но Форд не был первооткрывателем концепции доступного автомобиля. Конкурирующие фирмы предлагали даже более привлекательные цены. Дешевле модели С были Oldsmobile Runabout ($650), Western's Gale Model A ($500). А первая модель компании Success стоила и вовсе $250.

Форд не стал переубеждать Малкомсона. Он с помощью Кузенса создал отдельную фирму — Ford Manufacturing Company, у которой Ford Motor стала закупать комплектующие. Цены на комплектующие были столь высоки, что Ford Motor перестала получать прибыль. Малкомсон, поняв, что его перехитрили, продал свои акции Форду за $175 тыс.

Успех модели N оказался таким, что Ford Motor Company стала в конце 1906 года крупнейшим автомобилестроителем США.

Вслед за Малкомсоном Форд выдавил остальных акционеров. Он выкупал их доли, угрожая уйти и создать новую компанию. Последними продали свой пакет братья Додж, получив за него $25 млн (около $370 млн на современные деньги). В 1919 году Форд получил полный контроль над Ford Motor. Его сын Эдсел занял пост президента компании.

Ford Motor продолжала расти. В 1913 году был построен новый завод Форда в городе Хайленд-Парк, пригороде Детройта,— крупнейший завод в мире и первый завод с движущимся конвейером. Каждый стоявший у конвейера рабочий выполнял одну простую операцию. Еще до Форда так был устроен процесс сборки на автомобильных заводах Рэнсома Олдса. Но там автомобиль перемещался от одного сборщика к другому не на движущейся ленте, а на деревянном поддоне.

Счастливой буквой алфавита Форда стала Т.

Первая машина этой модели была собрана 27 сентября 1908 года, когда Генри Форду было 45 лет. После того как был продан 10-тысячный экземпляр модели Т, выпуск всех остальных моделей был прекращен.

Именно с этой моделью связана знаменитая фраза Форда: «Покупатель может получить автомобиль любого цвета при условии, что этот цвет черный». Для Форда была очень важна экономия. Черная краска на конвейере высыхала быстрее всего. Время сборки автомобилей постоянно снижалось. Двенадцать с половиной часов. Десять. Шесть. Рекорд для модели Т — 93 минуты. Чем быстрее идет сборка, тем больше можно произвести автомобилей, тем ниже можно поставить цену и проще продать.

Модель Т стала самым популярным автомобилем в мире. Почти каждым четвертым на планете, почти каждым вторым — в Соединенных Штатах. В 1913 году такая машина стоила $550, в 1915-м — $440, в 1920-х — $290 (около $4,4 тыс. на современные деньги). Форд уверял: «Ни одна маши-

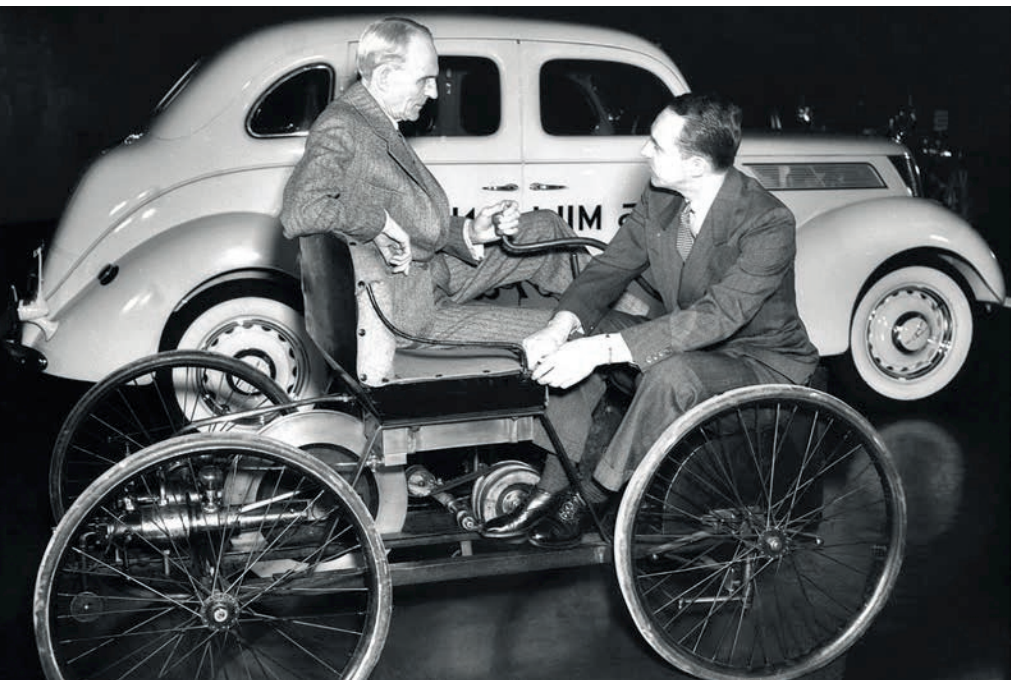
ULLSTEIN BILD VIA GETTY IMAGES

Генри и Эдсел Форды с первым квадрициклом и 10-миллионным автомобилем легендарной модели T. 1924 год

на ценой свыше $2 тыс. не предлагает ничего большего, кроме декоративной отделки». Автомобиль Форда стал доступным средней американской семье. Модель T выпускалась до конца 1927 года. Всего было выпущено 15 млн машин этой модели.

На смену модели T снова пришла модель A, но уже новая, образца 1927 года. И покупатели получили возможность выбирать цвета. В 1928 году начал работу заводской комплекс «Ривер Руж» в Дирборне, самый крупный для того времени.

Международная экспансия компании Ford началась еще в 1904 году с открытия дочерней фирмы в Канаде. В 1917–1925 годах заводы компании появились в Великобритании, Ирландии, Франции, Дании, Германии, Австрии, Аргентине, Японии, Южной Африке, Австралии. 31 мая 1929 года Ford Motor Company заключила соглашение с Высшим советом народного хозяйства СССР о технической помощи по организации и налаживанию массового производства легковых и грузовых автомобилей. На заводе в Горьком стали выпускаться мало отличающиеся от моделей Ford-A и Ford-AA легковушка ГАЗ-А и грузовик ГАЗ-АА.



AP

Генри Форд с президентом компании Ford Motor Эдселом Фордом. На заднем плане — 25-миллионный автомобиль, выпущенный семейной фирмой. 1939 год

ФОРД, ЕВРЕИ И НАЦИСТЫ

Евреи, по мнению Форда, были виноваты во всех бедах Америки. Чтобы донести до широкой публики свою точку зрения, Форд купил газету Dearborn Independent. Антисемитские статьи были в каждом номере. Начиная с 1920 года в течение двух лет было выпущено 90 номеров газеты, целиком посвященных нападкам на евреев. Позднее они были собраны в книгу «Международное еврейство».

В 1927 году Аарон Сапиро возбудил гражданский иск к Генри Форду о клевете в связи с обвинениями в свой адрес в статьях Dearborn Independent. Форд пошел на внесудебное соглашение. Газета опубликовала извинение перед Сапиро и опровержение утверждений о нем, высказанных в статьях. Сапиро получил денежную компенсацию в $150 тыс.

Ford Motor Company была единственной американской автомобилестроительной компанией, сотрудничавшей с нацистской Германией. 30 июля 1938 года, в день 75-летия, Генри Форд был награжден орденом Заслуг германского орла (Железный крест) — высшим орденом Третьего рейха, который мог получить иностранец.

За производительность против профсоюзов

Работа на фордовских конвейерах была монотонной, скучной, но высокооплачиваемой. В 1914 году Форд поднял минимальную зарплату квалифицированных рабочих до $5 в день (примерно вдвое выше средней зарплаты по стране). Чтобы получать такую зарплату, нужно было проработать на заводе Форда более полугода, а также жить в соответствии с утвержденными компанией принципами. Не увлекаться алкоголем и азартными играми, содержать свое жилье в чистоте, следить за тем, чтобы дети ходили в школу, откладывать деньги на счет в банке. За соблюдением правил следили специальные инспекторы.

В 1926 году для рабочих Форда была введена пятидневная сорокачасовая рабочая неделя. При этом Форд упорно боролся против появления профсоюзов на своих предприятиях, считая, что те заинтересованы в снижении производительности труда ради высокой занятости. Мешать рабочим бороться за свои права должна была служба безопасности завода, во главе которой стоял бывший боксер Гарри Беннет. Беннет и его подчиненные занимались запугиванием и слежкой за профсоюзными лидерами и их сторонниками. В 1937 году произошла печально прославленная «Битва на переходе» — избиение Беннетом и его подчиненными членов Объединенного профсоюза рабочих автомобильной промышленности (United Auto Workers Union, UAW), раздававших листовки у проходной завода «Ривер Руж».

В 1941 году UAW организовал серию сидячих забастовок. Завод «Ривер Руж» остановился. Генри Форд грозился закрыть компанию, но жена убедила его не уничтожать семейный бизнес, пригрозив разводом. Форд уступил, пустил профсоюзных деятелей на свои заводы.

В годы Второй мировой войны заводы Форда перешли на производство военной техники, выпустив 390 тыс. танков и армейских грузовиков, 270 тыс. джипов, более 8 тыс. самолетов B-24.

В 1943 году умер от рака Эдсел Форд. Генри Форд скончался 7 апреля 1947 года в возрасте 83 лет. Новым главой компании стал его внук Генри Форд II.

Сложно оценить, сколько стоил Генри Форд к концу его жизни.

Винсент Курсио в своей биографии Форда, вышедшей в издательстве Оксфордского университета, пишет: «С 1913 по 1947 год Генри Форд заработал около $139 млн, из которых порядка $25–37 млн потратил на благотворительность». В первом рейтинге богатейших американцев, составленном журналом Fortune в 1957 году, состояние вдовы Эдсела Форда, главной наследницы семейного бизнеса, оценивалось в интервале $100–200 млн. Если взять $100 млн как самую низкую оценку, то по паритету покупательной способности это будет соответствовать примерно современным $1,16 млрд. Эта оценка явно занижена. И вот почему.

До 1956 года все акции компании Ford принадлежали семье Форд. Еще в 1936 году во избежание громадного налога на наследство был создан Фонд Форда (Ford Foundation). Акции Ford Motor были разделены на два класса — A (95% всех акций) и B (5% акций). Только акции класса B имели право голоса — чтобы семья сохранила контроль над компанией, даже продав все акции без права голоса.

После смерти Эдсела Форда и Генри Форда в фонд перешли все принадлежавшие им акции компании класса A — 3 089 908 штук. По оценке налоговой службы, в день смерти Генри Фонда одна акция стоила $135. Весь пакет, соответственно — $417,1 млн (около $4,5 млрд на современные деньги). Но эта оценка взята практически с потолка, ведь акции не котировались на бирже. О том, каким было состояние Генри Форда на самом деле, можно только гадать ●

ПОДДЕРЖКА ДЛЯ БИЗНЕСА

КАК БАНКИ ПОМОГАЮТ БИЗНЕСУ СОХРАНИТЬ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ

В результате пандемии малый и средний бизнес оказался на грани выживания. Компании, работающие в сфере услуг, туристические агентства, вся индустрия развлечений практически полностью прекратили работу во время периода самоизоляции. Для спасения бизнеса и сохранения рабочих мест был разработан целый комплекс инструментов поддержки. Ключевые программы помощи бизнесу реализовывать стали банки.

В тот момент, когда правительство приняло решение о введении ограничительных мер, среди которых — закрытие общественных мест, индустрии услуг и развлечений, непродовольственных магазинов, отмена полетов и другие, многие компании малого и среднего бизнеса оказались в вынужденном простое.

Как сохранить персонал

Тогда перед владельцами бизнеса стояло три главных вопроса. Первый — сохранение занятости. При отсутствии выручки или резком ее снижении выплачивать зарплаты стало очень затруднительно. В рамках господдержки был разработан специальный «кредит на зарплату» (постановление №422). Он предоставляется на срок до 12 месяцев. Первые полгода — без процентов, оставшийся период — под 2,5% годовых. При этом от предпринимателей не требуется иметь в банке зарплатный проект или предоставлять какой-либо залог.

«Когда были объявлены нерабочие дни, мы закрыли все магазины. То есть у нас не было выручки вообще,— говорит генеральный директор ООО „Эксперт“ (представляет сеть магазинов „Сан Саныч“) Николай Симоненко.— В этих условиях нам, конечно, потребовалась поддержка извне». Компания решила воспользоваться одной из государственных программ помощи малому и среднему бизнесу.

С банком, в котором обслуживаются, они успешно пережили уже не один кризис, всегда получая необходимую поддержку, поэтому ООО «Эксперт» обратилось к ВТБ и за кредитом для сохранения занятости. В результате средства получили очень быстро. «Благодаря нашему сотрудничеству ранее у банка уже была вся информация о компании и нам было достаточно одного заявления. Таким образом, мы получили необходимую поддержку с минимальными трудозатратами. Это позволило нам выплатить заработную плату всем сотрудникам без задержек и в полном объеме»,— уточняет господин Симоненко.

Из-за пандемии всем ресторанам пришлось закрыться и срочно разрабатывать план выживания, ведь запас ликвидности стремительно таял. «Я очень давно работаю в ресторанной отрасли и до сих пор сотрудничал с местными банками во Владивостоке. Но когда были объявлены программы господдержки, стало понятно, что нужно обращаться в крупный федеральный банк. Я решил направить заявку в ВТБ»,— рассказывает генеральный директор ресторана русской кухни «Хохлома» Рустам Назаров. Компания получила одобрение финансирования на поддержание занятости и открыла в банке расчетный счет. «Самое важное в той ситуации было обеспечить стабильной зарплатой своих сотрудников, и эта программа оказалась очень своевременной»,— утверждает он.

Выручка ресторана сократилась на 20%, однако маржа упала очень серьезно — на 60%. «Доставка, упаковка, снижение цен на доставку — все эти факторы работали против нас,— рассказывает господин Назаров.— Кроме того, многие наши постоянные клиенты, оказавшись дома, звонили и говорили, что рады бы заказать, но из-за сокращения доходов просили сделать им скидку. Таким образом, у нас не оставалось возможностей сохранить прежний уровень маржи и нужна была помощь извне. Очень здорово, что мы ее получили вовремя».

Как заявил 15 июня на совещании с президентом Владимиром Путиным министр экономики Максим Решетников, на сегодняшний момент одобрено 55 тыс. кредитов банками на сумму 134 млрд руб., в том числе 78 млрд соглашений уже заключено, и тем самым поддержано более 1 млн рабочих мест.

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **Hill Street Studios/ Getty Images**

HILL STREET STUDIOS / GETTY IMAGES

Кредит на восстановление

Второй вопрос для предприятий в период пандемии — как восстановиться после простоя? Для решения этой проблемы был разработан кредит на восстановление бизнеса.

Для того чтобы у предпринимателей была мотивация сохранить свой штат, правительство предложило кредит на восстановление деятельности под 2% годовых. В случае если владелец предприятия сохраняет не менее 90% работающих у него людей, государство полностью погашает его задолженность. Если компания сохранит не менее 80% сотрудников, то будет списано 50% долга.

По данным Минэкономики, на сегодняшний момент банки уже одобрили на 155 млрд руб. кредитов и 800 тыс. рабочих мест уже поддержано. Максим Решетников сообщил на совещании с президентом, что программа настолько активно реализуется, что был рассмотрен вопрос об увеличении ее финансирования и общий объем кредитов был увеличен еще на 100 млрд руб.— до 350 млрд руб. 85% этой суммы покрываются поручительствами Внешэкономбанка.

О том, насколько актуальной оказалась такая поддержка, рассказали в ООО «Макон Авто» (официальный дилер Volkswagen в Твери и Тверской области) и ООО «Интер Кар» (офици-

альный дилер Skoda в Твери и Тверской области). Завод в Калуге, где производят модели Volkswagen Tiguan, Polo и Skoda Rapid, а также предприятие Skoda в Нижнем Новгороде, где производят модели Octavia и Kodiaq, объявили о планах с 30 марта по 10 апреля временно приостановить производственные линии из-за нехватки комплектующих. «В тот момент мы понимали: самый пессимистичный прогноз может оказаться реальностью, продажи по итогам 2020 года могут упасть вдвое,— говорит один из учредителей ООО „Макон Авто“ и ООО „Интер Кар“ Андрей Клочков.— В то же время мы понимали, что у нас все-таки есть шансы пережить кризис, бизнес хорошо организован, у нас работают талантливые специалисты, сплоченные одной идеей и целью».

Финансовый директор, согласно разработанному чек-листу, отрабатывал несколько задач, одна из которых была связана с получением господдержки также через ВТБ. После объявления очередной меры помощи для бизнеса предприятие решило обратиться за финансированием под 2% на восстановление деятельности и 1 июня заключило сделку. «Со стороны банка все было сделано четко, и мы максимально оперативно получили необходимую поддержку, за что очень благодарны»,— указывает Андрей Клочков.

Реструктуризация в помощь

Третья проблема в период пандемии — выполнение кредитных обязательств без нарушений. При практически полном падении выручки их объем оставался прежним. Было очевидно, что ситуация быстро не разрешится, да и после отмены ограничительных мер выручка не сразу вернется к уровню до пандемии.

Для решения этой проблемы был разработан целый комплекс мер поддержки предпринимателей: в их числе — субсидии, налоговые льготы и, конечно, кредитная поддержка. Банки активно включились в реализацию госпрограмм помощи, а также разрабатывали собственные программы поддержки предпринимателей. В первую очередь эти функции взяли на себя крупнейшие системообразующие банки.

Одной из предложенных мер поддержки стала реструктуризация текущих кредитов. Для решения этой проблемы было разработано постановление №410 («Об утверждении правил предоставления в 2020 году субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на обеспечение отсрочки платежа по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства»). В рамках этой программы банки оформляют отсрочку погашения кредита на шесть месяцев. При этом заемщику необходимо гасить только одну треть процента. Остальные две трети погашают государство и банк.

«Когда случился форс-мажор с нарастанием пандемии в марте и были приняты ограничительные меры для снижения рисков распространения вируса, мы, как и многие другие организации, столкнулись с финансовыми трудностями. Фактически речь шла об обвальном снижении выручки при полном сохранении текущих финансовых обязательств перед персоналом и контрагентами»,— рассказывает управляющий ООО «СМС СтомаМедСервис» в Санкт-Петербурге Георгий Тептин.

До этого компания много лет кредитовалась в ВТБ, поэтому туда же и обратилась за инструментами господдержки и оформила программу по переносу срока кредита на шесть месяцев. При этом получив возможность не только отсрочить погашение тела кредита, но и сократить процентную нагрузку: в рамках программы заемщик должен платить только одну треть.

«Конечно, нам эта программа очень помогла, так как кредитная нагрузка — это одна из тех вещей, которые очень трудно оптимизировать. Такая поддержка в первую очередь позволила нам сохранить штат и выполнять свои обязательства по зарплате сотрудникам»,— продолжает господин Тептин.

По данным Минэкономики, общий объем реструктуризации малого и среднего бизнеса на 15 июня составил 270 млрд руб.

Все опрошенные «Деньгами» компании, воспользовавшиеся государственными инструментами, отметили, что деньги они смогли получить очень быстро. «Поразительно, что все решения принимаются очень оперативно, буквально в считаные дни, тогда как в обычной жизни сами процедуры экономического обоснования, согласования, обсуждения на кредитном комитете требуют значительно больше времени»,— отмечает Георгий Тептин.

Банки помогают заемщикам не только в рамках госпрограмм, но и активно разрабатывают и собственные инструменты поддержки, учитывая индивидуальные особенности каждой ситуации. Московская группа компаний «Союзпак» работает с 1996 года в сфере производства и реализации упаковочных материалов. Основная продукция предприятия — клейкая лента, а среди основных ее покупателей — крупные федеральные торговые сети строительных материалов, непродовольственных товаров, канцелярии и другие предприятия, которым пришлось в период ограничений сократить, а зачастую и вовсе прекратить деятельность. Реструктуризация потребовалась и «Союзпак», поскольку на фоне пандемии замедлились платежи за продукцию: кто-то запросил отсрочку по ним, в целом произошел спад закупок продукции и т. д. В рамках проведенной реструктуризации банк ВТБ, где был оформлен ранее кредит, пролонгировал компании его срок на 12 месяцев, смягчив при этом график платежей на погашение в 2020 году кредитной линии во время самоизоляции. Это позволило обеспечить работоспособность промышленного предприятия в полном объеме (в том числе с сохранением штата сотрудников).

Очевидно, что потерпевшие убытки компании пытаются сохранить бизнес и рабочие места и в рамках антикризисных планов используют возможный максимум предлагаемых мер. «Действительно, спрос на различные инструменты поддержки очень высокий. Многие предприятия пользуются несколькими программами: и реструктуризациями, и кредитами на выплату зарплаты, и кредитами на восстановление деятельности под 2% годовых. Последняя — особо востребованный и эффективный механизм, с клиентами по всей стране мы подписали уже 6,3 тыс. соглашений на 36 млрд руб. В целом с начала пандемии суммарный объем одобренной нами поддержки предпринимателям по различным программам составил уже 393 млрд руб., а общее количество принятых от них заявок превысило 28 тыс.»,— рассказал «Деньгам» Руслан Еременко, руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ.

Помимо того что инструменты поддержки помогают предпринимателям сохранить бизнес, положительной остается и их репутация. «Важное преимущество — возможность сохранить хорошую кредитную историю, так как благодаря снижению нагрузки компания не выходит на просрочку. Мы планируем активно развиваться, в том числе за счет кредитных ресурсов, поэтому нам важно сохранить хорошую репутацию, ведь очевидно, что сейчас трудности — это объективный фактор»,— указывает Георгий Тептин ●

ПАНДЕМИЯ СТРАХА

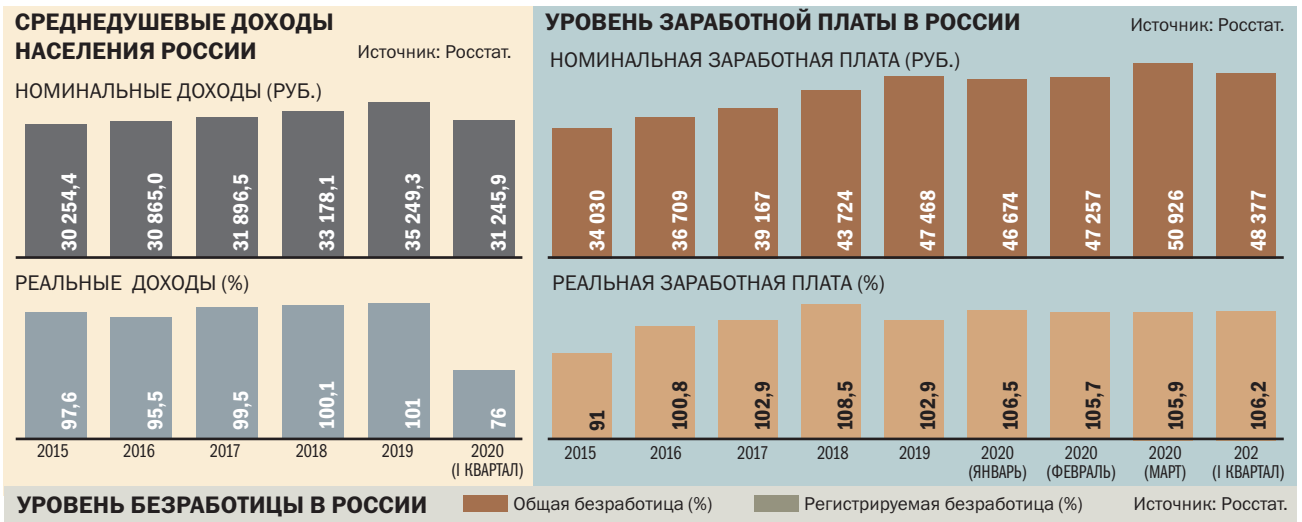
КОРОНАВИРУС БОЛЬНЕЕ ВСЕГО УДАРИТ ПО СРЕДНЕМУ КЛАССУ

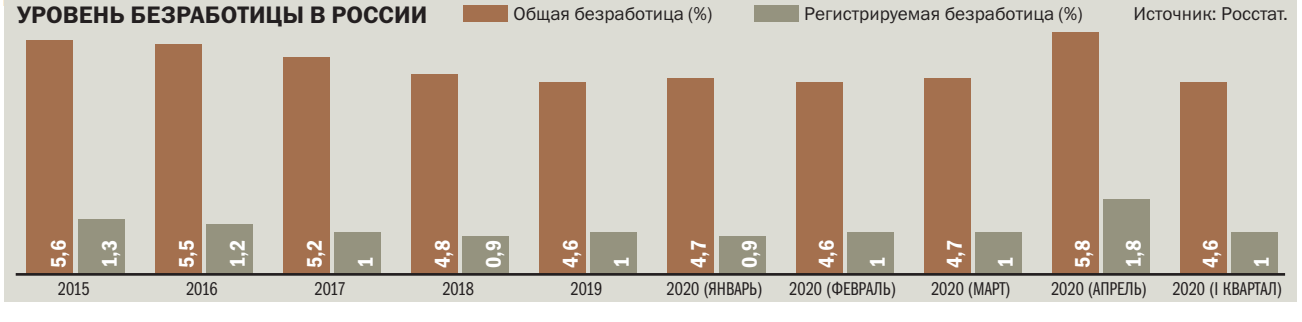
Рынок труда находится на пороге серьезных перемен. «Деньги» объясняют, кому уже сейчас стоит начинать искать новую работу и почему больше всех от пандемии пострадает средний класс.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Влад Некрасов**

В Международном валютном фонде (МВФ) уже окрестили последствия вспышки COVID-19 величайшим экономическим бедствием со времен Великой депрессии. Эксперты МВФ считают, что пандемия усугубит социальное неравенство из-за ее непропорционального воздействия на низкоквалифицированных работников. По оценке Международной организации труда (МОТ), совокупные потери рабочего времени в мировой экономике во втором квартале 2020 года эквивалентны полному рабочему времени 305 млн работников.

Первыми симптомы тяжелой болезни на себе ощутили компании из сферы туризма и транспорта, гостиничного и ресторанного бизнеса, фитнеса и косметологии, индустрии развлечений и сферы организации массовых спортивных мероприятий. В совокупности в них занято 5,5 млн россиян. «Общая тенденция в ряде промышленно развитых стран, в том числе в странах „Группы двадцати“,— рост безработицы в 2,5–3 раза, учитывая и временно высвобожденных. Это очень серьезная динамика. Мир не видел подобного кризиса со времен Второй мировой войны»,— отмечает директор Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии Ольга Кулаева. Хедхантер, руководитель «Лаборатории карьеры» собственного имени Алена Владимирская считает, что мир столкнулся с «черным лебедем», от которого даже не скрыться в тихой гавани, ибо ее просто нет. Неопределенность и сложнопрогнозируемость развития событий привели к тому, что большая часть работодателей и соискателей пока заняли выжидательную позицию. «Это четвертый кризис в моей жизни, и я никогда не видела такого поведения,— говорит госпожа Владимирская.— Обычно люди активно ищут работу. Сейчас рынок просто застыл, как после катастрофы». «То, что мы сейчас наблюдаем,— это пандемия страха. Люди боятся выйти из дома и не дойти до собеседования, но парадокс в том, что сейчас найти работу легче. Конкуренция за рабочее место пока еще невысокая. Дальше будет куда сложнее»,— отмечает основатель Superjob.ru Алексей Захаров.





Кризис непонимания

Одной из проблем, осложнивших выстраивание антикризисных стратегий, стал острый дефицит исторических данных о пандемии в контексте экономики. По данным международной страховой компании Euler Hermes, еженедельные потери для мировой торговли достигают $26 млрд. Для сравнения: общий ущерб от вспышки атипичной пневмонии в 2003 году, по некоторым оценкам, не превысил $40 млрд.

По мнению экспертов, наблюдаемый сегодня коллапс имеет комплексный характер и работает по принципу домино: внешние факторы отражаются на внутренних. «Текущий кризис вызван сочетанием резкого спада в мировой экономике, внутренними условиями ограничений экономической активности из-за пандемии и значительным ухудшением внешних условий на основных для России рынках международной торговли,— объясняет ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Игорь Поляков.— В силу таких причин ситуация на рынке труда страны в период кризиса 2020 года существенно отличается от предыдущего значимого спада занятости и критического положения в 2008–2009 годы. Последний во многом был связан с падением мировой экономики и отчасти ухудшением ситуации на внешних рынках. В течение того кризиса уровень безработицы вырос с 5,6% в июле 2008 года до 9% в начале 2010 года, рост числа безработных составил 56%, а сокращение числа занятых в экономике — 5,6%». Кроме того, структура занятости и спрос на работников в тот период различались с текущими состояниями. В частности, во время прошлых кризисов безработица традиционно росла не слишком сильно. Предприятия — как под давлением властей и трудового законодательства, так и по коммерческим соображениям — предпочитали не увольнять сотрудников, а переводить на неполную рабочую неделю или сокращать стимулирующие выплаты. В итоге уровень доходов граждан снижался, но безработица не слишком росла: с 5,6% в июле 2008 года до 9,0% в начале 2010 году. Прогнозы на будущее выглядят гораздо более мрачными. Так, по подсчетам ВШЭ, только за этот год уровень безработицы в России увеличится на 8–9,5%. Движение вверх продолжится и дальше. Даже к 2024 году безработица все еще будет превышать докризисный уровень 2019 года.

ВЛАД НЕКРАСОВ

ПРИЧИНА И ПОСЛЕДСТВИЯ

Одним из возможных индикаторов оценки спада является сокращение выручки компаний. По данным аналитической службы FinExpertiza, введенные в стране меры по предотвращению распространения COVID-19 уже обошлись российскому бизнесу в 3,7 трлн руб. Падение выпуска обрабатывающей промышленности в мае замедлилось до 7,2% после 10% в апреле. Оборот розничной торговли опустился еще на 19,2% в годовом выражении (после сокращения на 23,2% в апреле). В машиностроении показатели активности упали на 20,7%, добыче полезных ископаемых — на 13,5%, в строительстве в мае добавились минус 3% к уже имеющимся минус 2,3% месяцем раньше. Показатели таких сегментов рынка, как общественное питание и платные услуги населению, достигли антирекордов в 52,1% и 39,5% соответственно, а российские банки на фоне пандемии коронавируса в мае получили рекордно низкую прибыль — на уровне 500 млн руб.

Среднее звено

По мнению экспертов, сильнее всего от экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса, пострадает средний класс. COVID-19 усугубил и без того шаткое состояние этой категории населения. Согласно исследованию Альфа-банка, за последние пять лет средний класс в России сократился с 37% до 30%. При этом в марте Владимир Путин заявил, что к среднему классу можно отнести более 70% россиян. Президент сослался на методику расчета Всемирного банка, который относит к этой категории людей с доходом в полтора раза выше минимального размера оплаты труда (МРОТ). В России максимальный МРОТ составляет 12 130 руб. Вне зависимости от того, чьи оценки более точны, никаких предпосылок для роста среднего класса в ближайшем будущем нет. «Скорее всего, доходы будут падать у всех слоев общества, но если обедневшие богатые все равно останутся богатыми людьми, а бедные так и будут бедными, то для среднего класса, принимающего сейчас основной удар на себя, есть серьезные риски скатывания в бедность»,— считает ректор НИУ ВШЭ Ярослав Кузьминов. На его взгляд, эта тенденция касается в первую очередь экономики услуг, в том числе интеллектуальных, и экономики впечатлений, которая давала пространство для развития новых креативных проектов. Эта же отрасль отличается высокой долей индивидуальных предпринимателей, самозанятых, малого и среднего бизнеса.

«Не стоит забывать и о неформально занятых. Данная, не учитываемая официальной статистикой, группа населения является одной из наиболее пострадавших от кризиса. Эти люди теряют работу, не имея при этом доступа к той системе пособий и социальной защиты, на которую могут опереться те, кто потерял работу в формальном секторе»,— напоминает Ольга Кулаева. По оценкам МОТ, речь идет о 1,6 млрд человек, часть из которых живет и работает в G20.

В том, что наибольшие потери рабочих мест произойдут в некорпоративном секторе экономики, уверен и руководитель экономического департамента Института энергетики и финансов Марсель Салихов. «Из 72 млн российских занятых лишь 32 млн человек работают на крупных и средних предприятиях и в бюджетном секторе, остальные 40 млн трудоустроены иначе. Около 25 млн человек заняты в неформальном секторе. Поэтому возврат ранее уплаченных налогов и минимальное пособие по безработице мало помогут этим категориям»,— отмечает он.

Первый на вылет

Алена Владимирская делит отрасли на группы по степени вероятности массовых сокращений. В первую, в которой увольнений точно не избежать, помимо туризма и сферы гостеприимства, на ее взгляд, входит все, что связано с торговлей валютными позициями: вино, одежда, импорт-логистика и проч. Во вторую группу хедхантер включила телеком, рекламу, девелопмент и банки. И хотя здесь в краткосрочной перспективе прогноз более благоприятный, от риска сокращений никто не застрахован.

Алексей Захаров добавляет, что особенно сильно в кризис, как правило, страдают люди старшего возраста с устаревшими навыками и молодые специалисты. «Для выхода на рынок труда сейчас отвратительная ситуация. У компаний попросту не будет возможности доучивать выпускника вуза и ждать, пока он обретет необходимые практические навыки для работы, поэтому я бы рекомендовал всем бакалаврам пойти в магистратуру, магистрам — в аспирантуру и т. д., пока положение в стране не стабилизируется»,— говорит эксперт.

Наилучшим образом сейчас себя чувствуют те, кто задействован в сфере онлайн-развлечений, фармацевтике, низовом продуктовом ритейле, бизнесе по доставке еды.

«Особняком стоит агросектор,— считает Алена Владимирская.— У них свой кошмар: как бы побыстрее выстроить все бизнес-процессы, удержать все и не умереть от роста». Но даже там, скорее всего, на ее взгляд, зарплаты упадут. По оценкам, снижение будет на уровне 30% для рядовых сотрудников и до 50% для руководителей. Эксперты рынка труда предрекают переход на бонусные схемы с фиксированной выплатой 1/4 зарплаты (остальное — по ситуации). При этом объемов работы значительно прибавится.

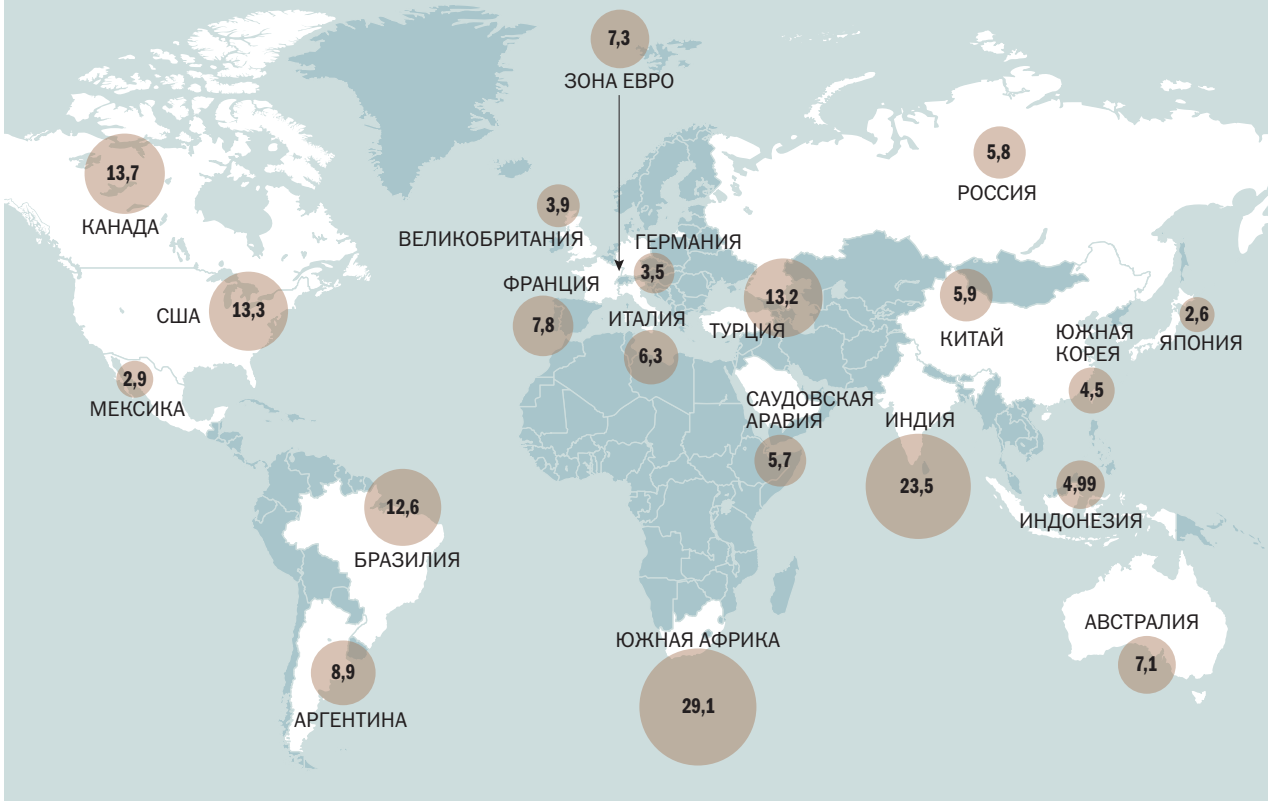
Кроме того, работодатели столкнутся с целым комплексом ранее неизведанных для них психологических проблем сотрудников. «Так или иначе мы выйдем из карантина с порушенной самоизоляцией психикой, а эмоциональные якоря в виде любимой кофейни или цветочного магазина напротив офиса, скорее всего, исчезнут и создадут дополнительный психологический дискомфорт, который надо будет как-то преодолевать»,— отмечает Алена Владимирская.

Эксперты прогнозируют, что первая волна увольнений произойдет уже этим летом. «Фонд оплаты труда — самая большая статья расходов, и компании сейчас будут их сокращать, потому что впереди тяжелые времена»,— говорит Алексей Захаров.

Без сбережений к существованию

В структуре денежных доходов населения именно зарплата занимает главенствующее положение. В частности, по итогам первого квартала 2020 года на ее долю пришлось 63%. Ее снижение или при худшем сценарии полная утрата неминуемо отразится на реальных располагаемых доходах населения. Под ними понимаются денежные доходы минус обязательные платежи (налоги и сборы, проценты по кредитам и т. д.), скорректированные на инфляцию. По данным Росстата, этот показатель уже начал сокращаться и за январь—март снизился на 0,2%. Согласно результатам совместного исследования Online Marketing Intelligence и центра социального проектирования «Платформа», почти половина работающих россиян

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ ЗА АПРЕЛЬ–МАЙ В СТРАНАХ G20 (%) Источники: Eurostat, статистические службы государств.



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В Великобритании поддержку правительства получают предприятия всех секторов экономики. Речь идет об оплате 80% от зарплат временно оставшихся без работы сотрудников и 30% от арендных платежей компаний. Такая же программа действует для самозанятых: они также могут получить 80% от заработка, который будет рассчитываться как средний за последние три года. В США организации со штатом до 500 человек включительно могут получить кредит на сумму до $10 млн под 1%; деньги можно потратить на зарплаты, оплату аренды, коммунальных услуг. Если компания не уволит сотрудников, сумма кредита, потраченная на такие первоочередные расходы в течение восьми недель в период с 1 марта по 30 июня, будет прощена — как тело долга, так и проценты. В Германии поддержка работников Kurzarbeit распространяется на компании, у которых под угрозой увольнения могут оказаться 10% сотрудников; также выплаты могут получать люди, имеющие временную работу. Правительство компенсирует 60–67% зарплат. Месяц назад, отвечая на вопрос о том, что мешает ввести аналогичные меры поддержки населения в России, глава Сбербанка Герман Греф заявил, что страна не обладает рыночным источником денег, сопоставимым с теми, которыми располагают США и ЕС. При этом, отметил он, правительство может потратить на помощь людям в преодолении кризиса до 10% ВВП.

уже сообщила о значительном падении дохода семьи с начала распространения коронавируса.

При этом экономисты предупреждают, что основной удар по доходам еще впереди. Во втором квартале они могут упасть на 17,5%, а по итогам года сокращение может достигнуть 6,5%, что станет рекордным снижением с 2014 года, спрогнозировал Институт исследований ВЭБ.РФ. В этот же период эксперты ожидают начала массовых увольнений. Игорь Поляков отмечает, что компании уже начали структуризацию списочного состава работников, занятых в малом и среднем бизнесе, и действующих на рынках индивидуальных предпринимателей. «В марте произошел скачок в численности безработных на 1,7%, в дальнейшем ожидается ускорение тренда. Ограничение функционирования целых отраслей с существенной занятостью, падение спроса, разрыв производственных цепочек, взаимовлияющие сокращения выпуска в смежных секторах и целый ряд других факторов создадут тяжелую ситуацию на рынке труда во втором и третьем кварталах, а если сокращение экономической активности затронет и четвертый квартал, то оценки показателей будут еще пессимистичнее»,— отмечает он.

По данным Hh.ru, основанным на опросе 384 российских предприятий, по сравнению с прошлым годом в три раза больше компаний оценили свое положение на рынке как негативное. Аналитики «Авито Работа», проанализировавшие, как на россиянах отразился указ президента РФ о продлении нерабочих дней до 30 апреля, выяснили, что каждый пятый сотрудник уже столкнулся с сокращением зарплаты. «Даже в тех немногочисленных компаниях, которые сносно себя сейчас чувствуют, неизбежно произойдет оптимизация штата на уровне 10–15%. Кризисы выявляют эффективность многих процессов, задействованных в организации, а удаленка как лакмусовая бумажка показывает, кто из сотрудников по-настоящему продуктивен, а кто нет»,— объясняет Алексей Захаров.

Несмотря на внешний оптимизм по поводу недавней отмены режима самоизоляции, опрос предпринимателей, который проводят Промсвязьбанк, «Опора России» и агентство Magram Market Research, показал, что доля компаний, ожидающих дальнейшего ухудшения условий, составила 39% в апреле против 58% в мае. Улучшения ждут 24% бизнесменов.

Положение осложняется тем, что почти две трети россиян (63,6%) почти не делали накоплений и не имеют необходимой финансовой подушки безопасности на случай потери работы. Кроме того, у большинства из 36,4% обладателей накоплений хватит их максимум на полгода, показало социологическое исследование, выполненное научно-техническим центром «Перспектива» по заказу страховой компании «Росгосстрах Жизнь» и банка «Открытие». Особенно неутешительный прогноз для многодетных домохозяйств: чем больше детей в семье, тем меньше срок, на который хватит накоплений в случае потери работы родителей. Наиболее сложная ситуация сложится для жителей сельской местности. Там накоплений хватит в среднем на 53 дня, в то время как у жителей столиц будет «карт-бланш» в целых 83 дня.

Спасательный круг

На поддержку населения и стабилизацию экономики в большинстве стран были направлены экстренные меры. Россия не стала исключением. Президент Владимир Путин поручил полностью списать налоги и страховые взносы малого и среднего бизнеса, а также ИП, пострадавших от пандемии, за второй квартал. Рассчитывать на эту меру смогут 1,5 млн предприятий. С 1 июня стартует спецпрограмма поддержки занятости для компаний, пострадавших отраслей и социальных НКО из расчета 1 МРОТ на человека в месяц в течение полугода. Срок погашения этого кредита — 1 апреля 2021 года, ставка составит 2%. Все, что выше, субсидируется, а госгарантия равна 85% суммы кредита. Более того, если в течение срока действия займа организация сохранит 90% численности сотрудников, кредит и проценты по нему будут полностью списаны. При удержании на местах 80% работников вернуть надо будет лишь половину кредита и начислений по нему.

В перечень нового пакета мер вошел возврат самозанятым налога на доход за 2019 год, а также предоставление им налогового капитала в размере 1 МРОТ, за счет которого можно будет произвести налоговые платежи не из собственных доходов.

Индивидуальным предпринимателям будет предоставлен налоговый вычет в 1 МРОТ в отношении страховых взносов. Также в июне в Госдуму был внесен законопроект о регулировании работы в режиме удаленки. В таком режиме, по словам главы Минтруда Антона Котякова, до сих пор продолжают трудиться порядка 10% работающих россиян. Также в этом месяце ЦБ уменьшил размер ключевой ставки с 5,5% до исторического минимума в 4,5% годовых, что в результате позволит гражданам брать кредиты на более выгодных условиях.

«Российская Федерация реализует обширный пакет мер, соответствующий особенностям кризисных явлений в стране»,— считает Ольга Кулаева. Игорю Полякову выбранный курс правительства для поддержания занятости в острой фазе кризиса также представляется необходимым и близким к оптимальному. «Целые влиятельные сектора могут в дальнейшем на этой основе возобновить деятельность и оказывать поддержку занятости (например, транспортные гиганты, „Аэрофлот“, РЖД в секторе пассажирских перевозок)»,— считает эксперт. В то же время малому и среднему бизнесу придется самому искать точные экономические решения, и они могут быть непростыми, занять более продолжительное время их реализации, притом что их ресурсы ограниченны и они ими не смогут маневрировать. По мнению Игоря Полякова, в восстановительной фазе кризиса, которая еще впереди, упор может быть сделан на стимулирование расширения рынков для пострадавших предприятий и сокращение безработицы можно будет частично переложить на компании. «Для таких видов деятельности, как туристические услуги, малые транспортные предприятия, рестораны, кафе, еще потребуется точная настройка рынка труда, и предложенных мер поддержки может быть недостаточно»,— резюмирует эксперт.

Марсель Салихов считает, что в последующих антикризисных пакетах необходимо усиливать фокус на поддержку пострадавшего населения. К примеру, текущее пособие по безработице даже после недавнего повышения возмещает лишь 25–30% от средней величины потерянной заработной платы. «Повышение максимального размера пособия до уровня хотя бы 50% имело бы понятный адресный характер и поддержало бы уровень потребления в кризисный период»,— говорит эксперт ●

EYEEM / GETTY IMAGES

НА ГРЕБНЕ КРИЗИСОВ

КАКИЕ АКЦИИ СТОИТ ЛОВИТЬ НА ДНЕ РЕЦЕССИИ

События нынешней весны, когда на фоне резкого ослабления рубля и обвала на фондовом рынке акции российских компаний в течение месяца, с середины февраля до середины марта, подешевели почти вдвое в долларовом эквиваленте, в очередной раз поставили перед инвесторами два «вечных» вопроса: какие бумаги меньше всего падают в цене во время кризиса, а какие интереснее всего покупать, когда рынок достиг дна? Иными словами, как меньше всего потерять в кризис и как лучше всего использовать его себе на пользу. «Деньги» попытались разобраться.

ТЕКСТ **Марина Кочетова, Петр Рушайло**
ФОТО **EyeEm/Getty Images, Reuters**

Реперные точки

Пытаться точно ответить на вопрос, какие акции и когда стоит покупать и продавать, видимо, бессмысленно — такого ответа в принципе не существует. Точнее, он есть и даже весьма просто формулируется: покупать любую бумагу стоит, когда она достигла минимума цены, продавать — на максимуме. Проблема, однако, в том, что данный универсальный рецепт никак не объясняет, как искать эти самые минимумы и максимумы.

Разумеется, есть ряд методик из области технического анализа, есть целые команды разработчиков торговых алгоритмов, которые с разной степенью успешности соревнуются между собой, но это поле для краткосрочных спекуляций, да и «волшебную мельничку» никто из них пока не открыл. И, конечно, методы алготрейдинга никак не применимы для выстраивания долгосрочной стратегии и формирования соответствующего портфеля ценных бумаг.

Фундаментальный анализ, что устроен на анализе трендов и финансовых показателей компаний, в данном плане, по слухам, более уместен, если, конечно, есть уверенность, что волны кризиса не размоют этот самый фундамент и принципы докризисной эпохи сохранят свое значение в обновленной исторической реальности.

Также есть ряд общих соображений, основанных на здравом смысле, относительно того, какие активы являются защитными («золото — всегда золото»), какие — наиболее перспективны («телекомы — наше будущее»), а какие работают с переменным успехом.

Словом, у любого метода есть свои недостатки. Мы решили пойти по «историческому» пути и посмотреть, какие именно бумаги отечественных компаний проявляли те или иные свойства во время двух масштабных кризисов на российском финансовом рынке — 2008–2009-х и 2014–2015 годов. Кризис 1997–1998 годов мы не рассматривали: это была совершенно другая экономика, другая политическая система, другой фондовый рынок.

Определить при этом мы пытались следующее:

— какие ценные бумаги в кризис падают сильнее всего, а какие — слабее. Первые, очевидно, лучше не иметь в портфеле в неспокойные времена или побыстрее от них избавляться в момент начала шторма, вторые — более безопасны;

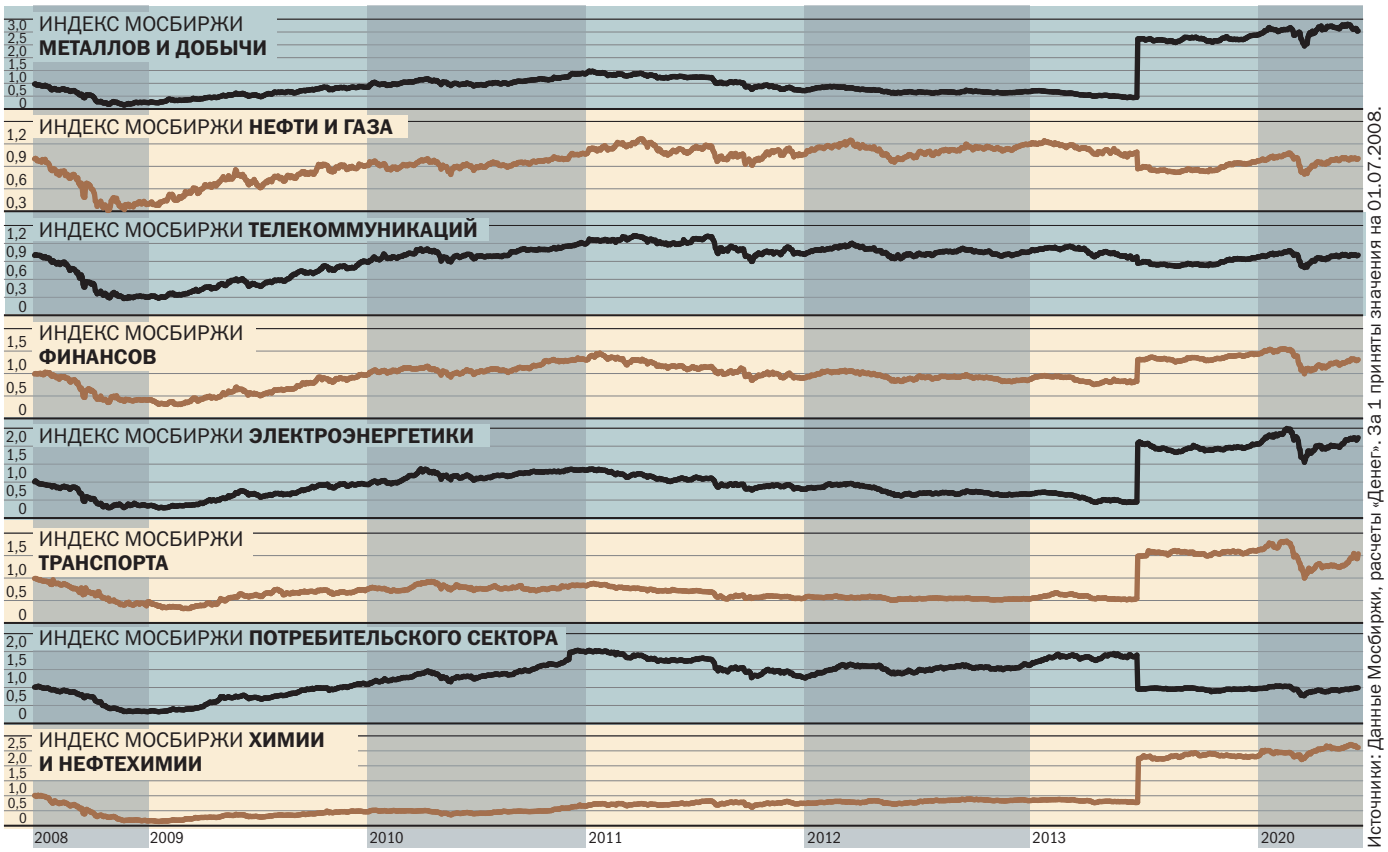
— какие ценные бумаги в кризис падают быстрее всего, а какие — медленнее. Первые, разумеется, надо продать или сразу после начала кризиса, или уже держать, а может быть, и докупать на фоне продолжающегося общего падения — свое дно они нащупают быстрее рынка в целом. Вторые не стоит докупать, когда рынок в целом уже двинулся вверх,— свое дно им еще предстоит нащупать;

— какие ценные бумаги быстрее всего восстанавливаются после того, как достигнут дна. Такого типа акции, вероятно, логично будет прикупить после того, как они покажут признаки уверенного роста;

— какие ценные бумаги показывают наибольший рост через определенный период времени (мы взяли год и три года) после того, как весь рынок оттолкнулся от дна и пошел наверх. Если вы уверены, что то самое дно пройдено, именно из них имеет смысл формировать портфель определенной срочности.

При этом оперировали мы в основном долларовыми величинами (рублевые значения котировок и индексов пересчитывались в доллары по биржевому курсу). Во-первых, для наглядности, поскольку это в значительной степени нивелирует эффект влияния действий монетарных властей, что позволяет лучше сравнивать кризисы между собой. Достаточно вспомнить, что в 2008 году Банк России долгое время придерживался политики «контролируемой девальвации» и российские акции резко подешевели как в рублевом, так и в долларовом эквиваленте, в 2014-м же вдвое «уронил» курс национальной валюты, в результате чего рублевый индекс Мосбиржи смотрелся весьма достойно. Во-вторых, поскольку доллар в России традиционно является средством формирования сбережений и защиты от инфляции, по сути, средством инвестирования. Поэтому логично смотреть на цены акций именно в долларах, а не в рублях, покупательная способность которых периодически начинает стремительно падать из-за роста инфляции, измеряе-

ДИНАМИКА ОТРАСЛЕВЫХ ИНДЕКСОВ МОСБИРЖИ ПОСЛЕ КРИЗИСА 2008-2009 ГОДОВ.



Источники: Данные Мосбиржи, расчеты «Денег». За 1 приняты значения на 01.07.2008.

мой двузначными процентными показателями в годовом выражении.

И, наконец, о точке отсчета: как определить начало кризиса? Вопрос этот во многом непринципиальный. Если анализировать относительную динамику цен на акции, абсолютно точная дата начала кризиса значения не имеет. И поскольку по ежедневной «пиле» биржевых котировок понять, когда именно началось уверенное снижение рынка, довольно сложно, мы поступили так. Взяли долларовые значения индекса Мосбиржи (сейчас это, по сути, величина, пропорциональная индексу РТС, но в 2008 году были разные биржи с разным составом индекса, а нам нужен был единый индикатор), сгладили кривую (рассчитали среднее за последние 200 торговых дней), а потом на глазок приняли волюнтаристское решение: первый кризис у нас начался 1 июля 2008 года, второй — 1 июля 2014-го.

После чего проанализировали, как вели себя в кризисные времена индекс Мосбиржи (в первый кризис — индекс ММВБ), отраслевые индексы Мосбиржи и входящие в эти субиндексы акции.

И вот что у нас получилось.

Принцип относительности

Для начала поймем, где мы находимся. Если взглянуть на те же средние скользящие на графике «долларовых» значений индекса Мосбиржи (см. график), видно, что кризис этого года в понимании нашей методики начался где-то 1 марта (да, падение самого индекса началось в середине февраля, но до марта оно оставалось в пределах обычных колебаний рынка).

Это означает, что к концу первой декады июня с момента, принятого нами за начало кризиса, прошло примерно 105 дней. За этот период максимальная просадка выраженного в валюте индекса Мосбиржи составила 39%, минимум был достигнут на 16-й календарный день от даты, принятой нами за начало кризиса.

Теперь посмотрим, что происходило в исторической перспективе. Да, спустя годы кризисные явления воспринимаются как резкий обвал, зачастую связанный с конкретной датой. Но даже в 2008 году, когда на фоне крепкого рубля рублевые котировки шли вниз почти отвесно, падение, во-первых, шло в два, пусть и довольно близких по времени, этапа (первый — связанный с падением мировых рынков и вооруженным конфликтом между Россией и Грузией, второй — с падением цен на нефть), а во-вторых, если смотреть на валютные котировки, процесс растянулся на полгода — до минимумов выраженный в валюте индекс ММВБ добирался 205 календарных дней, просадка при этом составила 76,7%.

Во время следующего кризиса, 2014–2015 годов, когда рубль был в свободном плавании и, естественно, падал вместе с ценами на нефть, процесс был еще более растянут во времени: максимальной просадки в 52% в валютном выражении индекс Мосбиржи достиг на 568 день (то есть более чем через 1,5 года) после точки начала кризиса.

Таким образом, получается, что с точки зрения исторического опыта, если все, что сейчас происходит, считать действительно серьезным кризисом (а данные и прогнозы по динамике ВВП ведущих экономических держав свидетельствуют об этом), делать окончательные выводы о динамике фондовых рынков в связи с пандемией COVID-19 пока преждевременно.

Разумеется, каждый кризис имеет свои особенности. С обоими предыдущими кризисами нынешний роднит разве что сильное падение цен на нефть, с кризисом 2008–2009 годов — замедление экономики в глобальном масштабе, с 2014–2015 годами — ослабление рубля (пусть пока и не столь

КАК ВЕЛИ СЕБЯ ОТРАСЛЕВЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ В КРИЗИС 2008–2009 ГОДОВ

ИНДИКАТОР	ВАЛЮТА РАСЧЕТА	МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОСАДКА, %	СКОРОСТЬ ПАДЕНИЯ*	СКОРОСТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЯ**			РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ ПОСЛЕ ТОЧКИ РУБЛЕВОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %
				ОТЫГРАНО 25% ПАДЕНИЯ	ОТЫГРАНО 50% ПАДЕНИЯ	ОТЫГРАНО 100% ПАДЕНИЯ				
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	РУБЛИ	-69,7	115	150	217	809	165,8	154,8	188,7	170,2
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	ВАЛЮТА	-76,7	205	105	263	Н/В***	145,5	180,5	150,8	182,1
ИНДЕКС МОСБИРЖИ НЕФТИ И ГАЗА	РУБЛИ	-67,5	113	10	169	531	176,1	140,6	213,8	199,0
ИНДЕКС МОСБИРЖИ НЕФТИ И ГАЗА	ВАЛЮТА	-72,0	205	77	130	767	155,0	164,9	172,6	212,2
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	РУБЛИ	-71,0	206	80	125	355	223,1	243,7	208,4	200,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	ВАЛЮТА	-80,7	219	91	221	418	198,5	278,4	167,9	213,6
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	РУБЛИ	-71,4	142	140	281	439	176,3	220,5	254,8	274,1
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	ВАЛЮТА	-79,9	217	106	253	734	155,2	252,9	208,2	290,6
ИНДЕКС МОСБИРЖИ МЕТАЛЛОВ И ДОБЫЧИ	РУБЛИ	-80,4	143	77	180	418	296,2	261,4	332,9	212,1
ИНДЕКС МОСБИРЖИ МЕТАЛЛОВ И ДОБЫЧИ	ВАЛЮТА	-83,3	143	165	298	510	266,0	298,0	276,0	225,8
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ФИНАНСОВ	РУБЛИ	-67,6	239	48	96	320	133,4	212,8	163,2	202,3
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ФИНАНСОВ	ВАЛЮТА	-79,1	239	76	209	658	115,6	244,4	128,6	215,6
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА	РУБЛИ	-67,7	206	76	102	301	126,1	259,4	230,4	332,9
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА	ВАЛЮТА	-77,8	219	82	204	399	108,9	295,7	187,0	351,9
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ХИМИИ И НЕФТЕХИМИИ	РУБЛИ	-86,1	206	117	664	Н/В***	72,9	255,4	160,9	454,6
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ХИМИИ И НЕФТЕХИМИИ	ВАЛЮТА	-90,0	206	258	725	Н/В***	59,8	291,3	126,7	479,0
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТРАНСПОРТА	РУБЛИ	-65,7	247	61	95	Н/В***	48,1	99,9	21,2	51,3
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТРАНСПОРТА	ВАЛЮТА	-77,8	247	76	299	Н/В***	36,8	120,2	5,3	57,9

*Время от начала кризиса до точки минимума индикатора, в календарных днях. **Время от точки минимума бумаги до восстановления до уровня, соответствующего обозначенной компенсации от величины максимальной просадки. *** В течение пяти лет от точки начала кризиса бумаге не удалось отыграть указанный уровень от максимальной просадки. Н/П — не было падения.

сильное, как тогда) и падение потребительского спроса из-за сокращения реальных доходов россиян.

При этом все опрошенные «Деньгами» аналитики инвесткомпаний считают, что текущая ситуация в корне отличается от того, что происходило во время предыдущих пертурбаций на финансовых рынках. «Нынешний кризис — не финансовый, а санитарно-эпидемический. Основу спада составляют карантины и прочие ограничения деятельности по всему миру»,— отмечает аналитик «Финама» Алексей Калачев.

«Коронакризис в корне отличается от предыдущих кризисов как в плане причин, так и мер, принимаемых центробанками для минимизации негативных последствий,— уверен старший аналитик УК „Альфа-Капитал“ Максим Бирюков.— На этот раз причина кризиса скрывалась не в экономической или политической плоскости, а происходящие события затронули в разной степени практически все сектора экономики и не обошли ни одну страну мира».

Тем не менее сейчас, как и раньше, отечественные финансовые рынки реагируют на происходящее сходным образом — резким снижением котировок. Поэтому вне зависимости от генезиса кризиса для прогнозирования ситуации полезно все-таки поискать некие общие черты. Здесь мнения экспертов расходятся.

«События этого года больше похожи на кризис 2014–2015 годов, поскольку, как и тогда, компании сделали вывод из предыдущих кризисов и находятся в существенно лучшей финансовой форме, нежели в 2008 году,— считает директор по инвестидеям БКС Константин Черепанов.— Произошла адаптация российской экономики и корпоративного сектора к режиму санкций, частичному закрытию внешних рынков капитала и т. д. Поэтому, несмотря на падение акций, компании чувствуют себя довольно уверенно с точки зрения стабильности бизнеса и долговой нагрузки».

Текущий кризис стал воплощением всего самого плохого, с чем столкнулся российский фондовой рынок в оба предшествующих кризиса

«С поправками на причины кризиса текущую ситуацию можно сравнить скорее с 2008–2009 годами, когда из-за проблем в финансовом секторе случилось сжатие ликвидности, что вызвало кризис доверия на долговом рынке,— считает Максим Бирюков.— Компании и банки стали сокращать персонал, что вылилось в снижение потребительского спроса и последующее торможение мировой экономики. Так же, как и сейчас, центральные банки стали резко снижать ставки рефинансирования и заливать обескровленные рынки ликвидностью посредством различных инструментов количественного смягчения».

Директор аналитического департамента ИК «Велес Капитал» Иван Манаенко полагает, что текущий кризис, хотя и имеет совсем отличную природу, с позиции отечественного фондового рынка в какой-то степени стал воплощением всего самого плохого, с чем столкнулся российский фондовой рынок в оба предшествующих кризиса. От 2008–2009 годов — масштабное замедление мировой экономики, панические продажи на фондовых рынках и пересмотр отношения к риску, от 2014–2015 годов — кризис перепроизводства на товарных рынках, в первую очередь на рынке нефти.

При этом ряд экспертов полагает, что уже принятые правительствами и центральными банками меры по поддержке экономики и финансовой системы помогут избежать серьезных последствий на финансовых рынках.

«На этот раз российские власти, да и правительства других государств, прекрасно знают и понимают, что необходимо делать для выхода из кризисной ситуации,— считает начальник отдела глобальных исследований „Открытие Брокер“ Михаил Шульгин.— Нужно поддержать спрос и занятость. Для этого необходимо нарастить бюджетные расходы. В своем текущем положении Россия это вполне способна сделать. Сейчас Банк России прогнозирует сокращение ВВП на 4–6% в 2020 году. Наши антикризисные меры пока составляют около 3% от ВВП, но есть потенциал нарастить стимулирование при необходимости».

«Новые деньги, выпущенные мировыми центробанками, вызывают инфляцию активов, в том числе акций и облигаций,— говорит Максим Бирюков.— Многие триллионы новых денег, доступность кредитов и низкие ставки помогут избежать кризиса ликвидности для компаний, банков и граждан. Жертв, конечно, не избежать, особенно среди компаний и стран, вошедших в кризис не в лучшей форме, однако, скорее всего, с помощью количественного смягчения, как и в 2008–2009 годах, удастся значительно ограничить негативные последствия и дать импульс для нового цикла роста мировой экономики».

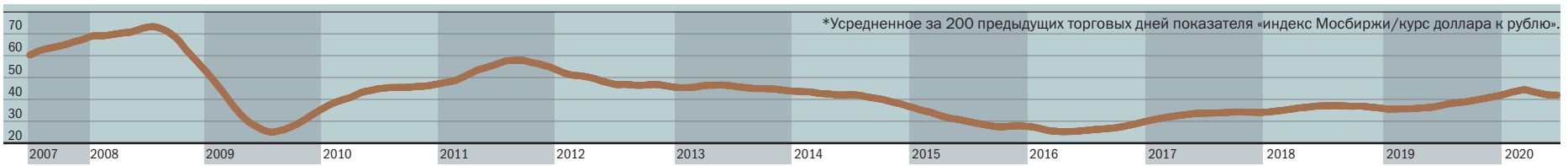
Так что настоящего масштабного кризиса вполне еще может и не случиться. С другой стороны, никто из экспертов пока не рискует давать уверенные прогнозы относительно дальнейшего развития ситуации. И это неудивительно. Достаточно упомянуть всего два серьезных фактора риска. Первый — риск второй волны эпидемии COVID-19 осенью, о вероятности чего говорят эпидемиологи. Второй — неясная ситуация с последствиями карантина для финансового сектора. Да, кризис на этот раз пришел не из финансового сектора, но что произойдет, когда (вероятно, также ближе к осени) до банков доберутся проблемы их обанкротившихся во время карантина заемщиков? У центральных банков есть, конечно, опыт поддержки банковской системы 2008–2009 годов, но помогут ли подобные меры в нынешней, принципиально иной ситуации?

Не до конца пока ясна и позиция ЦБ. В марте—апреле он, в отличие от 2014–2015 годов, поддерживал рубль, продавая валюту в рамках бюджетного правила, даже заявлял об этом. Но что будет, случись следующая волна? С одной стороны, рубль у нас в «свободном плавании», с другой — чрезмерное его ослабление чревато разгоном инфляции, о необходимости контролировать которую в приоритетном порядке ЦБ не устает повторять в последние годы.

Поэтому инвесторам, вероятно, стоит не то чтобы делать ставку на новый

200-ДНЕВНАЯ СРЕДНЯЯ СКОЛЬЗЯЩАЯ ИНДЕКСА МОСБИРЖИ В ВАЛЮТНОМ ВЫРАЖЕНИИ*

Источники: Московская биржа, рассчеты «Денег».



обвал, но хотя бы учитывать вероятность такого сценария при формировании портфеля ценных бумаг — как в сегодняшней ситуации, так и при реализации негативного сценария. И здесь может пригодиться опыт предыдущих кризисов.

Точки опоры

Анализируя, как вели себя в предыдущие кризисы акции российских компаний, мы в первую очередь ориентировались на групповые индикаторы — отраслевые индексы Мосбиржи. Причина проста: рынок акций, в отличие от долгового рынка, не устроен по принципу «прилив поднимает все лодки». Очень многое зависит от внутрикорпоративных факторов, ситуации в каждой конкретной компании. На индикаторах же «в среднем по больнице» влияние этих частных соображений сказывается в меньшей степени, кроме того, данный показатель может быть полезен при инвестировании в диверсифицированный отраслевой портфель — например, через отраслевой ПИФ.

При анализе кризиса 2014–2015 годов мы приняли, что он состоял из двух волн, прошедших с лагом немного более года с очень близкими минимумами. Большинство отраслевых индексов достигли максимума падения в первую волну, поэтому именно первый минимум (минимум первой волны) мы посчитали разумным принять за «дно» для анализа восстановительной динамики котировок.

Напомним, расчеты производились в долларовом эквиваленте, за точку отсчета (начальное значение) были приняты 1 июля 2008 года и 1 июля 2014 года. Что касается «точки выхода», мы не ставили себе задачей определить, когда кризисы заканчивались, поскольку последствия шоков для компаний и их акций могли быть довольно долгосрочными, но посчитали, что пятилетнего периода для анализа будет достаточно: на больший срок при формировании даже долгосрочного портфеля российских акций едва ли стоит загадывать.

Самые крепкие. В первую волну кризиса 2014–2015 годов наименьшую просадку из отраслевых индексов Мосбиржи показал индекс металлов и добычи (–22%, рублевый индекс даже вырос), также хороший на общем фоне результат у индекса химии и нефтехимии (–39%, в рублях — –9%). Индекс Мосбиржи при этом просел на 54% (в рублях — на 10%). Больше всего пострадали индексы телекоммуникаций (–70%) и транспорта (–68%). В рублевом выражении просадки были примерно на 10% меньше.

В «личном зачете» на первых местах оказались металлурги: «Северсталь», чьи акции в долларовом выражении теряли не более 4%, и ММК (максимальная просадка — 10%), на третьем месте — привилегированные акции «Транснефти» (–19%).

В кризис 2008–2009 годов лучшим по данному параметру был индекс нефти и газа (–72%, в рублях — –68%). Наихудшие результаты были у индексов химии и нефтехимии (–90%), металлов и добычи (–83%) и электроэнергетики (–81%) при максимальной просадке индекса ММВБ на 77%. Если говорить о конкретных бумагах, весь пьедестал почета достался нефтяникам: акции «Сургутнефтегаза» показали просадку в 68%, ЛУКОЙЛа — 71%, «Роснефти» — 74%.

«В целом все экспортные сектора (нефть и газ, металлургия) являются защитными, поскольку падение цен на сырьевые товары частично компенсируется ослаблением рубля. В текущей ситуации наиболее устойчивым представляется сектор металлургии, поскольку цены на сталь и железную руду не показали столь же значительного падения, как, скажем, цены на нефть»,— считает Константин Черепанов.

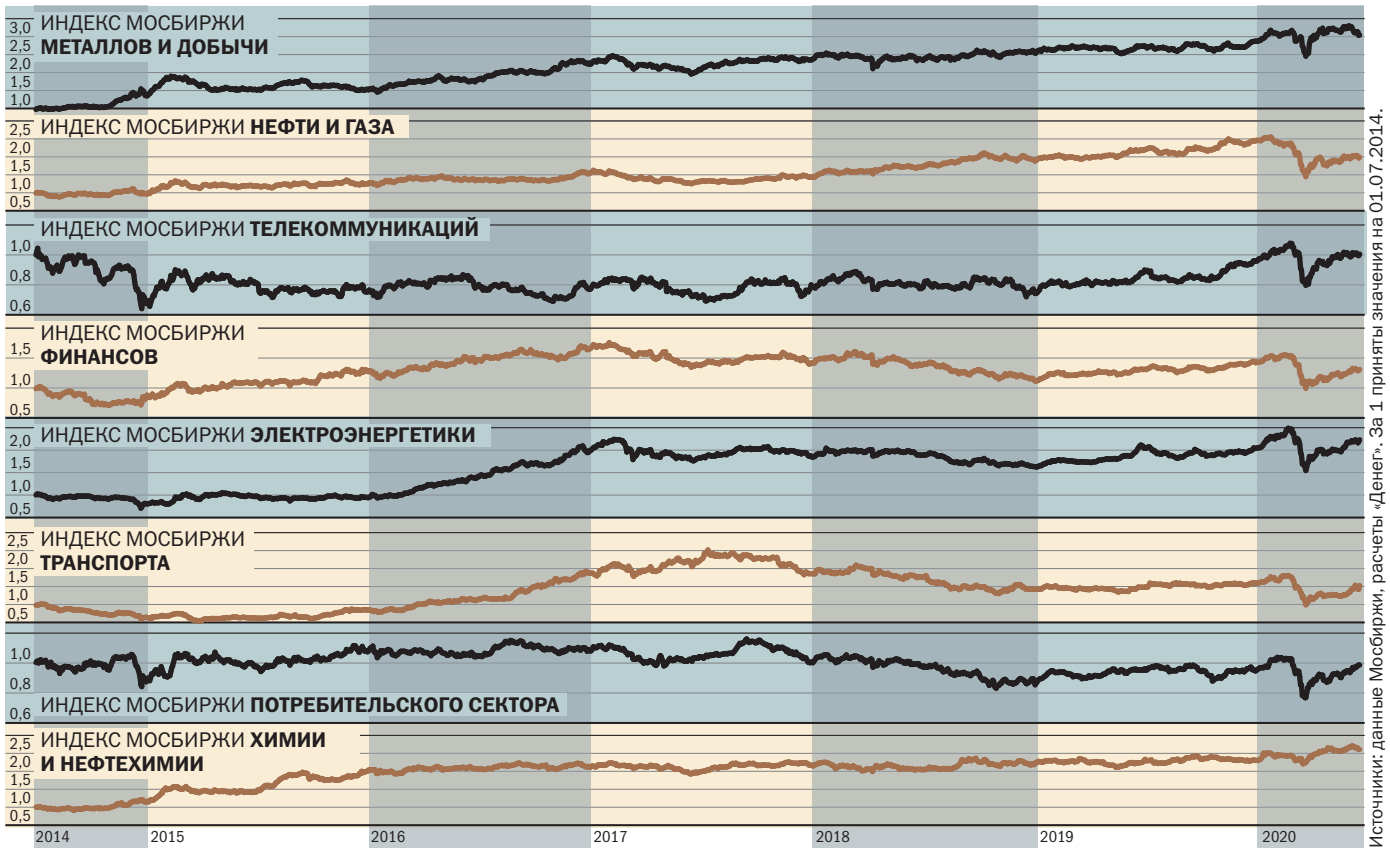
«Ставка на ключевых экспортеров в перспективе трех лет, на наш взгляд, вполне оправданна и сейчас,— говорит Иван Манаенко.— В первую очередь интересными, хотя в моменте и не слишком дешевыми, по-прежнему видятся черные металлурги — „Северсталь“, НЛМК, ММК. В то же время „Норникель“ и „Русал“ пока интересны скорее как возможность для краткосрочных спекуляций. Нефтянка также интересна, в особенности ЛУКОЙЛ, „Газпромнефть“ и „Татнефть“; „Газпром“ и НОВАТЭК в силу

КАК ВЕЛИ СЕБЯ ОТРАСЛЕВЫЕ ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ В КРИЗИС 2014–2015 ГОДОВ

ИНДИКАТОР	ВАЛЮТА РАСЧЕТА	МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОСАДКА, %	МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОСАДКА ПЕРВОЙ ВОЛНЫ, %	СКОРОСТЬ ПАДЕНИЯ*	СКОРОСТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЯ**			РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ ПОСЛЕ ТОЧКИ РУБЛЕВОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %	РОСТ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ ПОСЛЕ ТОЧКИ ВАЛЮТНОГО МИНИМУМА ИНДЕКСА МОСБИРЖИ, %
					ОТЫГРАНО 25% ПАДЕНИЯ	ОТЫГРАНО 50% ПАДЕНИЯ	ОТЫГРАНО 100% ПАДЕНИЯ				
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	РУБЛИ	-10,1	-10,1	37	4	8	85	26,8	21,5	47,8	48,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ	ВАЛЮТА	-53,6	-50,5	168	57	119	1646	-28,2	16,5	-10,7	70,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ НЕФТИ И ГАЗА	РУБЛИ	-10,3	-10,3	36	7	8	41	35,8	24,0	48,5	45,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ НЕФТИ И ГАЗА	ВАЛЮТА	-48,3	-48,3	168	9	111	1136	-23,1	18,9	-10,3	66,9
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	РУБЛИ	-29,2	-29,2	168	3	37	72	2,0	36,3	107,6	173,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	ВАЛЮТА	-64,0	-64,0	168	9	120	706	-42,3	30,7	25,4	213,8
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	РУБЛИ	-35,6	-35,6	169	1	37	Н/В***	-12,4	18,8	-18,4	14,2
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	ВАЛЮТА	-69,5	-65,9	168	107	Н/В***	Н/В***	-50,4	13,9	-50,7	31,1
ИНДЕКС МОСБИРЖИ МЕТАЛЛОВ И ДОБЫЧИ	РУБЛИ	Н/П	Н/П	Н/П	Н/П	Н/П	Н/П	66,4	-1,2	125,1	52,4
ИНДЕКС МОСБИРЖИ МЕТАЛЛОВ И ДОБЫЧИ	ВАЛЮТА	-36,4	-22,2	167	2	9	58	-5,8	-5,3	36,0	75,0
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ФИНАНСОВ	РУБЛИ	-27,6	-27,6	114	29	56	106	31,3	77,0	68,2	102,5
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ФИНАНСОВ	ВАЛЮТА	-62,7	-62,7	168	6	120	773	-25,6	69,7	1,6	132,5
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА	РУБЛИ	-16,9	-15,9	169	1	20	56	8,6	27,3	13,9	20,9
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА	ВАЛЮТА	-57,4	-56,6	168	63	Н/В***	Н/В***	-38,5	22,0	-31,2	38,8
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ХИМИИ И НЕФТЕХИМИИ	РУБЛИ	-8,7	-8,7	62	2	15	59	89,8	60,2	126,4	85,3
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ХИМИИ И НЕФТЕХИМИИ	ВАЛЮТА	-38,8	-38,8	168	6	57	258	7,5	53,7	36,8	112,7
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТРАНСПОРТА	РУБЛИ	-43,9	-43,9	268	57	222	361	-11,7	36,7	178,2	205,6
ИНДЕКС МОСБИРЖИ ТРАНСПОРТА	ВАЛЮТА	-68,0	-68,0	168	456	618	723	-50,0	31,1	68,1	250,8

*Время от начала кризиса до точки минимума индикатора, в календарных днях. **Время от точки минимума бумаги до восстановления до уровня, соответствующего обозначенной компенсации от величины максимальной просадки. ***В течение пяти лет от точки начала кризиса бумаге не удалось отыграть указанный уровень от максимальной просадки. Н/П — не было падения.

ДИНАМИКА ОТРАСЛЕВЫХ ИНДЕКСОВ МОСБИРЖИ ПОСЛЕ КРИЗИСА 2014–2015 ГОДОВ



Источники: данные Мосбиржи, расчеты «Денег». За 1 приняты значения на 01.07.2014.

особенностей ситуации на рынке газа могут несколько отставать, но в среднесрочной перспективе все равно будут интересными».

«Нефть — это прежде всего топливо, а спрос на топливо упал. Образовался огромный избыток нефти на рынке, даже больше, чем к 2016 году. Это не похоже на предыдущие ситуации»,— замечает Алексей Калачев. «Перспективы возвращения капитализации ресурсных отраслей к прежним уровням сейчас оценить очень сложно, их успехи будут зависеть как от скорости восстановления экономической активности, так и характера взаимодействия производителей»,— соглашается Максим Бирюков.

«Нефтегазовый сектор не входит в список наших фаворитов, однако металлурги вполне могли бы приятно удивить при условии, что экономика КНР действительно продолжит восстановление по V-образному сценарию. Роль защитного сектора в текущей ситуации скорее выполняют „энергетики“: они традиционно платят хорошие дивиденды, имеют понятную прогнозируемую выручку, ориентированы на внутренний рынок»,— предлагает рецепт устойчивости Михаил Шульгин.

Самые нервные. В кризис 2008–2009 годов быстрее всех своих минимумов в долларовом эквиваленте достиг индекс металлов и добычи — ему на это понадобилось менее пяти месяцев (143 календарных дня). Таким образом, был установлен «дубль»: максимальная просадка плюс максимальная скорость достижения дна. Индекс ММВБ добрался до минимума за 136 дней вместе с индексом нефти и газа, остальные индексы растянулись по дистанции более или менее равномерно, последним финишировал индекс транспорта с результатом 247 дней.

В кризис 2014 года большая часть индексов добралась до дна синхронно, за 168 дней, на пике девальвации рубля в первую волну кризиса. Индексы металлов и добычи и телекоммуникаций вместе с индексом Мосбиржи нащупали дно со следующей попытки, лишь в январе 2016-го (568 дней). Белой вороной смотрелся индекс потребительского сектора, который так и не нашел повод перейти от падения к росту. Только через четыре с половиной года, в январе 2019-го, он добрался до своей максимальной просадки в 55%, так что вполне заслуживает звания самого устойчивого и стабильного, в смысле предсказуемого.

Заметим, правда, что «синхронность» отраслевых индексов вовсе не означает синхронность поведения конкретных бумаг, даже входящих в один индекс. Так, в первую волну кризиса 2014-го бумаги «Мосэнерго» и «Ленэнерго» показали примерно равную просадку в районе 60% в валютном выражении, однако первым на дорогу до минимума понадобилось 168 дней, вторым — 244.

Самые упругие. Важной характеристикой акций является то, насколько быстро они восстанавливают потери после падения в кризис. В 2008–2009 годах большая часть отраслевых индексов отыграла 25% понесенных в кризис потерь в течение 2,5–3,5 месяцев после достижения своих минимумов. Первым смог это сделать индекс нефти и газа с результатом 77 календарных дней. Он же первым, всего за 130 дней, отыграл 50% потерь. Ближайший преследователь — индекс потребительского сектора — сделал это за 204 дня, индекс Мосбиржи — за 263. Первым полностью скомпенсировал «потери инвесторов» индекс потребительского сектора — за 399 дней. И это хороший результат, поскольку двум из восьми отраслевых индексов Мосбиржи так и не удалось в течение пяти лет выйти на докризисный уровень котировок в долларовом выражении, не удалось это и самому индексу Мосбиржи.

В кризис, стартовавший в середине 2014 года, ситуация была несколько иной. Несмотря на то что большинство отраслевых индексов оттолкнулись от дна и компенсировали четверть потерь от своих минимумов довольно быстро, в течение полутора недель, сам индекс Мосбиржи сделал это только через 37 дней: тянули вниз потребительский сектор, телекоммуникации и транспорт. 50% потерь первым отыграл индекс металлов и добычи (девять дней), следующим был индекс химии и нефтехимии (почти два месяца), еще трем индексам, а также самому индексу Мосбиржи понадобилось на это четыре месяца, два индекса — потребительского сектора и телекоммуникаций — не вышли на данный уровень в течение пяти лет с момента начала кризиса. Остальным же удалось со временем отыграть не только 50%, но и 100% кризисных потерь, правда, далеко не сразу: у индекса Мосбиржи, например, на это ушло четыре с половиной года.

Двойная бухгалтерия. Принято считать, что покупка акций «на дне» — безусловно, выгодное вложение средств: после отскока рынка есть возможность неплохо заработать. И проблема только в том, чтобы нащупать это самое дно.

Это не совсем так — весь вопрос в способе подсчета. Мы решили посмотреть, что будет, если инвестор действительно угадает, когда рынок акций достигнет дна, и сформирует свой портфель. Речь при этом о «рублевом» дне — точке минимума индекса Мосбиржи, по движению которого мы обычно судим о состоянии и успехах отечественного фондового рынка.

В случае кризиса 2008–2009 годов (сценарий с крепким рублем и обвальным падением фондового рынка) такая стратегия действительно дает очень хорошие результаты. Уже через год индекс ММВБ вырос на 146% в валютном выражении, в рублях годовая доходность составила 166%, индекса металлов и добычи — 266%. На трехлетнем горизонте доходности поскромнее, но тоже впечатляют: индекс ММВБ принес 151% в валюте (порядка 43% годовых с учетом капитализации процентов) и 189% в рублях (около 47% годовых).

Если же ситуация, как в 2014–2015 годах, когда основной удар принимает на себя курс национальной валюты, «скупка на минимумах», без учета курсовых рисков — не столь благодарное занятие. Если считать в валюте, на годовом горизонте только индекс не слишком емкой и ликвидной нефтехимии показал положительный прирост (+7%), индекс Мосбиржи просел на 28%. На трехлетнем горизонте отлично смотрелся индекс транспорта (68%), акции нефтехимии, металлургии и электроэнергетики в среднем принесли инвесторам 25–37% валютного дохода. С другой стороны, «среднее по больнице» — индекс Мосбиржи дал на трехлетнем горизонте от своего минимума отрицательную доходность, опустившись на 11% в валютном выражении. В рублях на годовом горизонте индекс Мосбиржи принес 27-процентную доходность, за три года прибавил 48%. Последняя цифра соответствует годовой доходности с учетом капитализации процентов порядка 26%; неплохо, конечно, но стоит вспомнить, что в разгар кризиса и ставки по банковским депозитам были двузначными, а там никакого риска.

Разумеется, можно резонно возразить, что валютную доходность неплохо бы отсчитывать от минимумов индекса, номинированного в валюте. И да, она действительно высокая: пересчитанный в доллары индекс Мосбиржи прибавил при таком методе подсчета 16% за год от своего валютного минимума, за три года — 70%.

Но тогда стоит уточнять и понятие рекомендации «покупай на минимумах» — при кризисе образца 2014–2015 годов это точно должны быть не минимумы индексов российского фондового рынка. Так что, очевидно, следить стоит не только за динамикой котировок, но и за типом кризиса. А с этим, увы, пока ясности нет ●

Тинькофф
АО «ТИНЬКОФФ БАНК»
ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 2673

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ТИНЬКОФФ БАНКА

КОПИЛКА ЗАИНТЕРЕСУЕТ МИЛЛИОНЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

В июне «Тинькофф» запустил первый в России банковский сервис микроинвестирования, который позволяет копить средства небольшими суммами, например сдачей с покупок, и инвестировать их в фондовый рынок. О том, как работает инвесткопилка и сколько можно накопить среднему клиенту, в интервью «Деньгам» рассказал гендиректор управляющей компании «Тинькофф Капитал» **Руслан Мучипов.**

Что представляет собой сервис «Инвесткопилка»?

— Это сервис микроинвестирования, когда человек сможет откладывать незначительные для себя суммы и инвестировать их в инструменты фондового рынка. Средства откладываются из нескольких источников — в частности, небольшие суммы с повседневных покупок или денежный кэшбэк. Все делается автоматически и постепенно, поэтому проходит для человека без нагрузки на бюджет, но позволяет в течение определенного времени накопить значительную сумму и получить доход от инвестиций.

— С какого дня заработала инвесткопилка?

— Официальный старт сервиса для клиентов состоялся 8 июня. В этот день копилка стала доступна клиентам мобильного банка «Тинькофф» на платформе IOS. На платформе Android инвесткопилка пока недоступна, появится эта возможность до конца июня. На сотрудниках мы вели тестирование в апреле и мае.

— Откуда взята идея? Есть ли аналоги в мире и каков их успех?

— Многие участники рынка, которые привлекают средства или создают сервисы для инвестирования, давно задумывались над тем, как сделать так, чтобы накопление и инвестирование шло более или менее незаметно для клиента. Первые сервисы, связанные с инвестированием сдачи с покупок, то есть округление трансакций, появились в США несколько лет назад — это Stash и Acorns. Они очень быстро завоевали себе популярность, и на сегодняшний день у каждого из этих сервисов по 4,5 млн клиентов, по последним данным. Они настолько динамично развиваются, что постоянно проводят раунды по привлечению финансирования. Во время последних раундов оба сервиса были оценены в сумму порядка $1 млрд каждый. В Великобритании два года назад также был запущен сервис MoneyBox, у которого уже 350 тыс. клиентов. В прошлом году в Японии структура группы Rakuten запустила свой сервис микроинвестирования.

Мы видим, что сервисы микроинвестирования появились в развитых странах с очень глубокими финансовыми рынками, где у людей достаточно высокий уровень финансовой грамотности и есть потребность в сбережениях и инвестировании. Мы вдохновились этими примерами и решили запустить у себя аналогичный сервис, но с учетом того, что он полностью встроен в экосистему «Тинькофф» и в первую очередь ориентирован на наших внутренних клиентов, использует свои собственные инвестиционные продукты.

— Если первые сервисы начали свое развитие как стартапы, то у вас сервис будет уже встроен в экосистему. Он будет доступен только вашим клиентам или впоследствии вы расширите применение этого сервиса?

— Для того чтобы воспользоваться инвесткопилкой, нужно стать клиентом «Тинькофф», то есть начать пользоваться нашими услугами. Мы постоянно будем продукт дорабатывать и добавлять новые возможности. Я думаю, что в какой-то момент мы посмотрим на технологические возможности предоставления инвесткопилки неклиентам нашей экосистемы. Но это вопрос не ближайшей перспективы.

— Для владельцев каких именно карт «Тинькофф» будет доступна инвесткопилка?

— На этапе запуска инвесткопилка доступна клиентам, у которых открыты дебетовые карты Tinkoff Black или их премиальный аналог — Tinkoff Black Metal. Это наш флагманский дебетовый продукт, им пользуется подавляющее количество клиентов. Конечно, у нас есть и много других дебетовых карт с другими программами лояльности, есть и кредитные карты. Для них такой возможности пока нет, но это вопрос времени. В ближайшей перспективе, то есть до конца года, к новому сервису будут подключены и они. Также мы работаем над возможностью пополнения инвесткопилки с карт других банков через мобильное приложение «Тинькофф». Но детали этого проекта пока не могу раскрыть.

— Подключение к инвесткопилке означает открытие брокерского счета?

— Да, открытие копилки будет означать открытие брокерского счета. Счет открывается очень быстро, буквально в пару кликов, регистрируется на бирже в течение получаса.

— Если у меня уже есть брокерский счет в «Тинькофф», это будет второй счет?

— Да.

— Какие комиссии будет платить клиент? Брокерские, биржевые, депозитарные?

— Инвестирование производится в биржевые фонды «Тинькофф». Существует комиссия на покрытие расходов биржевых фондов — 0,99% от стоимости чистых активов в год, но эта комиссия входит в стоимость пая на бирже, то есть она дополнительно с клиента не списывается. Брокерские, биржевые и депозитарные комиссии обнулены. Самой копилкой тоже можно пользоваться бесплатно: все трансакции, вводы и выводы, смена валюты. Если клиент решит закрыть копилку, то мы удержим с него один рубль. Но в целом копилку можно обнулить и не закрывать. На этом все — никаких скрытых комиссий.

— А налоги?

— Если у клиента образуется инвестиционных доход, то государство удержит с него 13%, как это обычно и происходит.

— Вы будете выступать как налоговый агент? Сами удержите налог и клиенту не надо будет подавать налоговую декларацию?

— Да, именно так.

— С учетом того, что вы обнулили все комиссии по брокерскому счету, на чем будет зарабатывать сам «Тинькофф»?

— Если говорить про прямой заработок, у нас будет только вознаграждение управляющей компании по фондам — эти 0,99% от чистых активов. Из 0,99% только 0,90% наша выручка, остальные 0,09% — это покрытие расходов на инфраструктуру фондов. В остальном сервис «Инвесткопилка» — это экосистемный продукт, который должен создавать различные синергии в группе. Например, в виде притока новых клиентов в дебетовые

ТЕКСТ **Полина Смородская**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Тинькофф Банка, Getty Images**

GETTY IMAGES

карты, притока клиентов на обычное брокерское обслуживание, возможно, клиенты будут приобретать и другие продукты нашей системы.

— В какие именно фонды «Тинькофф» будут инвестироваться средства? Почему выбраны именно эти фонды?

— В декабре прошлого года мы запустили три биржевых фонда по единой стратегии «Вечный портфель». Различаются они по валюте инвестирования — рубли, доллары и евро. Когда клиент настраивает инвесткопилку, он выбирает, в какой валюте будет копить, выбор валюты накопления и означает, паи какого фонда он будет покупать.

Это уже готовые портфели. Мы специально запускали эти фонды под сервис микроинвестирования и выбирали именно стратегию «Вечный портфель». У этой стратегии исторически прекрасные результаты по соотношению доходность/риск. Среднегодовая доходность этой стратегии за десятки лет заметно выше доходности депозитов, а просадки при этом не такие сильные, как у отдельно взятых акций и облигаций в самый страшный кризис. Доходность в рублях составила в среднем 14%, в долларах — 7%, в евро — 5,8%. Это обеспечивается тем, что портфель стратегии включает в себя четыре класса активов одновременно — золото, акции, короткие и длинные государственные облигации. Эти активы ведут себя поразному в той или иной ситуации экономики страны, региона и мира, они друг друга балансируют. Мы считаем, что такая стратегия самым лучшим образом подходит тому, кто пока что далек от фондового рынка или кому психологически некомфортна высокая волатильность фондового рынка. Потенциальный клиент инвесткопилки — это в первую очередь человек, который пока что не открыл себе брокерский счет и только начинает интересоваться фондовым рынком. Мы не только хотим дать клиенту набор удобных автоматизированных действий, но и чтобы посредством инвесткопилки клиент аккуратно сделал первые шаги на фондовом рынке, почувствовал, что такое волатильность. Он будет видеть, как меняется его инвестиционный доход, таким образом он приобщится к фондовому рынку. Наша глобальная цель — это повышение уровня финансовой грамотности наших клиентов. С помощью этой стратегии мы рассчитываем, что нам удастся максимально комфортно и аккуратно у клиента воспитать культуру инвестирования.

— Эти фонды сейчас пустые?

— Нет. Совокупная стоимость активов фондов сейчас составляет порядка 2,7 млрд руб. За шесть месяцев они стали довольно популярны среди клиентов «Тинькофф Инвестиции», на текущий момент в них более 65 тыс. уникальных пайщиков.

— Предполагаются маленькие суммы для инвестирования. Клиент будет покупать пай или только его часть?

— Покупаются именно целые паи. Мы изначально установили рекордно низкую цену пая — от пяти рублей, для того чтобы сдача с практически любых покупок могла быть сразу же инвестирована.

— Вы предлагаете мультивалютность счета. По какому курсу будут переводиться средства?

— Конвертация будет проводиться по курсу банка «Тинькофф», который чуть-чуть отличается от биржевого.

— Планируется расширить инструменты для инвестирования?

— Мы это обсуждаем. У нас есть в планах расширение доступных инструментов, но только после тщательного анализа опыта пользователей и их роста. Напомню, что клиент инвесткопилки — это новичок, который по каким-то причинам до сих пор не решился открыть брокерский счет или не задумывался об этом. Как только мы поймем, что сформировался правильный спрос на дополнительные инструменты, мы сразу же добавим новую возможность. Мы планируем активно использовать экран инвесткопилки для образовательных целей, будем давать клиентам материалы, в которых будет освещаться та или иная сторона инвестиций.

— Какие именно платежи могут попадать в инвесткопилку?

— Во-первых, это округление трансакций. Остатки от трат могут переводиться в копилку с шагом 10, 50 или 100 руб. Например, покупку на сумму 105 руб. можно округлить до 110/ 150/ 200 руб., тогда в инвесткопилку попадет 5/ 45/ 95 руб. Второе — весь кэшбэк по дебетовой карте может автоматически переводиться в инвесткопилку. Третье — проценты, которые клиенту начислили за расчетный период на остаток по дебетовой карте, также могут автоматически переводиться. И последнее — это регулярный платеж, когда клиент может решить, пополнять инвесткопилку на заданную сумму раз в месяц или раз в неделю.

— Какой размер сейчас выплачивается клиентам кэшбэка и процента на остаток?

— Мы тщательно анализировали статистику. Не могу раскрыть цифры по деталям. Но, по нашим расчетам, среднестатистический клиент с помощью сервиса «Инвесткопилка» сможет накопить несколько десятков тысяч рублей в год, не задумываясь и не пытаясь себя самодисциплинировать, а просто подключив все опции пополнения инвесткопилки.

— По вашим ожиданиям, сколько у инвесткопилки может быть пользователей?

— В перспективе двух-трех лет мы ожидаем, что копилка заинтересует миллионы наших клиентов. Сейчас в группе около 11 млн клиентов, и у нас очень амбициозные планы по росту пользователей наших карт. С учетом всех наших планов и амбиций мы рассчитываем, что пользоваться инвесткопилкой начнут несколько миллионов человек. На этот год мы ставим себе цель привлечь в новый сервис порядка 300 тыс. клиентов.

— С какой периодичностью клиенты будут получать доход по инвесткопилке?

— Фонды не распределяют доход. Доходность фонда формируется за счет роста стоимости пая. Каждый день, каждую минуту баланс инвесткопилки меняется. Клиент может вывести деньги из инвесткопилки целиком или часть на свою дебетовую карту.

— Без заградительных тарифов?

— Да, без дополнительных тарифов, без ожидания двух дней, пока пройдут расчеты. Надо понимать, что, когда клиент нажмет кнопку «вывести средства из инвесткопилки», автоматически пойдет продажа паев на бирже. Расчеты по этим сделкам на бирже идут в режиме через два дня, то есть на обычном брокерском счете эти деньги станут доступны только через два дня. В инвесткопилке клиент эти деньги получит сразу.

— Есть ли ограничения по времени, когда клиент может вывести средства из инвесткопилки?

— В любой рабочий день по текущей рыночной цене. Это связано с рабочими часами биржи, потому что при выводе нужно продать паи. Хотя мы сейчас активно работаем над тем, чтобы дать возможность вывода средств 24 на 7.

— На бирже есть маркетмейкерская поддержка торгов паями? Не возникнет ли риск, что продать пай будет невозможно или цена будет значительно занижена?

— Да, есть обязательная поддержка маркетмейкера, готового выкупить любой объем по твердой цене. Маркетмейкер ставит цену, которая очень близка к справедливой расчетной цене инвестиционного пая, и обновляет ее в режиме реального времени. Торговля паями у нас идет очень активно, спреды очень узкие, поддержка маркетмейкера зачастую не требуется вовсе ●

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

ФОНДЫ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ЗАЩИТИЛИ ОТ КАРАНТИНА

Пандемия коронавируса серьезно ударила по российской экономике, а также по бюджетам учреждений образования и культуры. Подушкой безопасности в кризисных условиях становятся эндаумент-фонды, аккумулирующие средства некоммерческих организаций и финансирующие проекты за счет инвестиционного дохода. Пока суммарный объем таких фондов в России не дотягивает и до 30 млрд руб. Для развития фондов необходимы новые меценаты и расширение налоговых льгот.

Эндаумент, или фонд целевого капитала, включает часть имущества некоммерческой организации, которое формируется и пополняется за счет пожертвований или за счет активов, полученных по завещанию. Сфера эффективного применения фондов довольно широка: наука и образование, искусство и культура, проекты в сфере спорта, экологии, медицины, а также социальной поддержки. Основными донорами фондов выступают бывшие выпускники вузов, корпоративный сектор (финансовые и промышленные структуры), крупные меценаты, отмечает директор по бизнесу «Сбербанк Управление активами» Екатерина Черных. Один из основных каналов фандрайзинга («фандрайзинг» — от англ. Fundraising — сбор пожертвований), особенно для не образовательных эндаументов,— это взаимодействие с Private Banking и семейными офисами, обеспечивающими коммуникацию с очень богатой аудиторией, напоминает управляющий партнер Accent Capital Андрей Богданов. «Фонды университетов имеют свои формы поддержки коммуникаций с бывшими студентами, включая различные клубные форматы и ассоциации выпускников, стараясь уделять особое внимание диалогу с наиболее успешными из них»,— отмечает господин Богданов.

Денежные средства, пожертвованные на пополнение целевого капитала, не тратятся сразу на какой-то проект, а передаются в доверительное управление независимой управляющей компании. Обеспечивая ежегодный доход, который тратится на проекты, управляющая компания сохраняет само «тело» капитала (его тоже можно использовать, но не более 10% от объема). Из целевого капитала разрешено финансировать стипендиальные программы, приглашение зарубежных профессоров, приобретение предметов искусства, проведение исследований и научных изысканий, ремонт и реставрацию имущества и т. д.

История успеха

Считается, что прародителем эндаументов стал целевой капитал, сформированный древнегреческим философом Платоном для финансирования своей академии, появившейся в 380 году до н. э. Благодаря фонду академия смогла просуществовать более девяти столетий и была закрыта только в 529 году указом императора Юстиниана.

В западных странах эндаументы и сейчас играют важную роль в деятельности социально значимых и общественных организаций. Самые большие фонды по традиции у высших учебных заведений. По данным National Association of College and University Business Officer, в США и Канаде эндаументы есть более чем у 800 вузов, суммарный объем активов под их управлением по итогам 2018 финансового года превышал $770 млрд. Крупнейшими эндаумент-фондами в США, да и в мире в целом, считаются фонды Гарвардского университета ($38,3 млрд), Техасского ($30,9 млрд), Йеля ($29,42 млрд) и Стэнфорда ($26,46 млрд). По оценкам участников рынка, в американских университетах поступления из целевых фондов формируют до половины всего бюджета вузов.

Впрочем, самый известный эндаумент не университетский — это Нобелевский фонд. Он основан в конце XIX века на завещании химика, инженера, изобретателя, предпринимателя и филантропа Альфреда Нобеля, который оставил 94% всего своего имущества (31 млн шведских крон) на учреждение и обеспечение пяти ежегодных премий ученым. В период с 1901 по 2019 год Нобелевские премии, а также премии в области экономических наук были присуждены 597 раз. На конец 2019 года размер фонда составлял 4,9 млрд шведских крон ($500 млн), а размер последних премий — 9 млн шведских крон ($950 тыс.).

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **РИА Новости**

Возрождение

В царской России существовали тысячи целевых капиталов, правда, назывались они тогда «вечные капиталы» или «вечные стипендии». С приходом новой власти фонды прекратили свое существование. Возродились они в 2007 году после вступления в силу в конце 2006 года закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». По данным Национальной ассоциации эндаументов (НАЭ), по итогам 2019 года в России был зарегистрирован 221 фонд целевого капитала, из которых 188 были действующими. Стоимость чистых активов всех эндаументов составляла 28,96 млрд руб., что на 13% выше показателя конца 2018 года. По данным НАЭ, 88% всего объема целевых капиталов собрано в 20 фондах.

Исторически большинство фондов относятся к целевым капиталам университетов (97). Затем идут эндаументы, поддерживающие благотворительность (25 фондов), культуру (14), социальную сферу (13), образование, за исключением высшего, (12) и музеи (10). Среди крупнейших университетских эндаумент-фондов в России — фонды Сколтеха, ЕУСПб, МГИМО, СПбГУ, НИУ ВШЭ, РАНХиГС (ФОРСЭНО), ВШМ СПбГУ, СВФУ, МФТИ, ДВФУ — с активами от 4,7 млрд руб. (фонд Сколтеха) до 558 млн руб. у (фонд ДВФУ). Крупные фонды есть в области культуры и спорта — эндаумент Российского фонда культуры (2,2 млрд руб.), «Истоки» (1 млрд руб.), Фонд ветеранов фехтования (929 млн руб.) и эндаумент Эрмитажа (532 млн руб.).

В России существует две формы целевого капитала: эндаумент, создаваемый внутри действующей некоммерческой организации либо в качестве отдельного юридического лица — специализированного фонда целевого капитала. По словам начальника управления по работе с НКО «Газпромбанк — Управле-

РИА НОВОСТИ

ние активами» Розы Ворониной, большинство выбирает вторую модель.

Управлением активами российских эндаумент-фондов занимаются 15 крупных управляющих компаний. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2019 года основной объем активов сосредоточен в пяти компаниях и группах: компании бизнеса «ВТБ Капитал Управление активами» (8,5 млрд руб.), «Газпромбанк — Управление активами» (6,9 млрд руб.), «Альфа-Капитал» (4,8 млрд руб.), компании бизнеса «Сбербанк Управление активами» (4 млрд руб.), группа управляющих компаний «Открытие» (1,4 млрд руб.). «В соответствии с законодательством некоммерческие организации обязаны заключить договор доверительного управления с управляющей компанией на рынке ценных бумаг, обладающей соответствующей лицензией. В свою очередь, УК обеспечивает профессиональное управление средствами фонда, позволяя менеджменту эндаумента сосредоточиться на своих непосредственных обязанностях: сборе средств и грамотном распределении дохода в соответствии с уставом организации»,— отмечает генеральный директор управляющей компании ТРИНФИКО Егор Кротков.

Эндаументы против коронавируса

Пандемия коронавируса, серьезно ударившая по мировой экономике, негативно сказалась на финансовых рынках и доходах эндаументов. Согласно официальному сообщению Нобелевского фонда, к середине апреля инвестиционный капитал оценивался примерно в 4,3 млрд шведских крон, что на 12% ниже показателя начала года. Снижение наблюдалось и по другим эндаументам, так как на пике падения, происшедшем в середине марта, инвесторы распродавали все классы активов и уходили в наличность. Однако в последующие месяцы на фоне масштабных монетарных стимулов со стороны ведущих центробанков рынки очень быстро восстановились, а вместе с ними восстановились и показатели фондов. По словам президента Фонда ДВФУ Игоря Осипова, вложения эндаумент-фондов носят консервативный характер, а потому не подвержены гигантским скачкам в кризис. «Поддержку основе фондов, облигационному рынку, оказал Центральный банк РФ, снизивший с начала года ключевую ставку на 1,5 процентного пункта. Поскольку перспективы смягчения кредитно-денежной политики ЦБ до конца года еще сохраняются, сохраняется и потенциал роста облигаций»,— отмечает Егор Кротков.

Восстановлением внешних источников финансирования эндаументы не могут похвастаться. «В вузах происходят отсрочки платежей студентов и арендаторов, приостановлено финансирование спонсорами научных исследований; музеи и спортивные клубы теряют на билетах, сувенирных магазинах и т. д. Резко сократился либо вообще приостановился поток пожертвований из-за собственных финансовых проблем у спонсоров (физических и юридических лиц)»,— отмечает Роза Воронина.

По словам директора НАЭ и Фонда целевого капитала МГПУ Алексея Анисина, фонд целевого капитала — подушка безопасности для некоммерческих организаций, так же как ФНБ для государства. По словам директора Фонда целевого капитала ЕУСПб Светланы Лавровой, коронавирус со структурной экономической точки зрения мало чем отличается от проходивших ранее кризисов за всю историю существования эндаументов: и во все времена они помогали пережить кризисы многим университетам, больницам, социальным учреждениям, музеям. «Эндаумент вряд ли можно отнести к инструментам „оперативного реагирования“ на возникающие внешние шоки. Но этот инструмент позволяет сгладить динамику поступления средств в БФ и обеспечить непрерывность финансирования благотворительных программ»,— отмечает управляющий директор УК «Открытие» Роман Соколов.

Подъем с препятствиями

Опыт, полученный эндаументами в нынешний кризис, будет способствовать увеличению не только их числа, но и объемов активов под их управлением, считают участники рынка. «Как показывает мировая практика, а также недавняя российская практика эндаументов, в отличие от государственных средств фонды целевого капитала работают в кризисных ситуациях практически с той же продуктивностью, как в и нормальное время»,— отмечает Игорь Осипов.

По мнению экспертов, активному росту фондов целевых капиталов мешает нежелание большинства некоммерческих организаций думать о завтрашнем дне, а также невысокая финансовая грамотность. «Перед некоммерческими организациями стоит трудный выбор между необходимостью финансировать текущие потребности и откладывать деньги для будущего. Они имеют низкую осведомленность о возможностях механизма целевого капитала и даже о его существовании»,— отмечает Алексей Анисин. По словам Светланы Лавровой, развитию отрасли мешает не только недостаточность стратегического и системного мышления у руководителей некоммерческого сектора, но и привычная ориентация организаций на государственное финансирование.

Тормозит развитие отрасли и неразвитость системы благотворительности. Конечно, и в России успешные выпускники поддерживают свои альма-матер, однако это не носит столь массового характера, как на Западе. «Как правило, такая помощь адресная и направлена на решение сиюминутных задач и проектов. Пока еще не так много выпускников понимают ценность пусть небольшого, но „вечного“ вклада в эндаумент-фонд по примеру Фонда Нобеля»,— отмечает Игорь Осипов.

Важных изменений ждут участники рынка и от государства. По мнению Игоря Осипова, необходимо внедрение ряда механизмов: софинансирования, учета вкладов в фонды целевого капитала в программах инновационного развития крупных компаний, целевые и прозрачные налоговые льготы донорам таких фондов. «Фандрайзинг должен стать удобным инструментом и для донора, и для получателя помощи. Например, должна быть возможность использования банковского эквайринга. Должна быть доступной информация о налоговых преференциях для доноров»,— считает Екатерина Черных ●

«МЫ ДАВНО РАБОТАЕМ ТАК, БУДТО ЗАВТРА НАСТУПИТ КРИЗИС»

Потери экономики от пандемии оказались ниже ожидаемых, что позволяет лизинговым компаниям не менять свои стратегии из-за кризиса, а главным конкурентным преимуществом на рынке остается цифровизация, актуальность которой только выросла из-за двухмесячного карантина. Об этих и других тенденциях на мировом и отечественном рынке лизинга рассказал в интервью «Деньгам» генеральный директор компании «Райффайзен-Лизинг» **Виталий Милованов.**

Как лизинговый сектор пережил период жестких ограничений из-за пандемии?

— Глобально говорить о последствиях пандемии еще рано, они могут еще проявить себя в будущем. Пока мы видим только разницу между объемами лизингового финансирования в первом и втором квартале 2020 года: например, в апреле количество договоров у лизинговых компаний в России снизилось по сравнению с мартом на 63%. Здесь сыграли роль несколько факторов — это и переход на удаленный формат работы, и запрет на работу автодилеров в крупнейших регионах, да и сами клиенты пересмотрели свои инвестпрограммы в сторону уменьшения.

Для нашей компании первый квартал был рекордным: мы показали годовой прирост финансирования на уровне 54%. Второй квартал еще не закончился, но мы полагаем, что его объемы окажутся на треть меньше, чем в первом квартале. Весь апрель и мы, и другие лизинговые компании были в основном заняты вопросами реструктуризации действующих договоров с клиентами, но к середине мая уже активно переключились на рассмотрение новых сделок. В июне этот тренд усилился, но говорить о возвращении к докризисным показателям, думаю, пока еще рано, в том числе и потому, что не исключена и вторая волна кризиса.

Тем не менее основания для оптимизма есть, поскольку в основных сегментах экономики, где сосредоточено наибольшее количество лизингового имущества, спад оказался гораздо ниже ожидаемого. Например, в транспортной отрасли — всего около 8%, в строительстве — лишь 2,2%, а сельское хозяйство даже приросло. Причем следует понимать, что эти цифры — «средняя температура по больнице». В том же транспорте, например, очень сильно упали пассажирские перевозки, но при этом некоторые крупные железнодорожные операторы контейнерных перевозок показали рост за счет того, что оттянули часть рынка на себя. Выиграли операторы курьерской доставки, продуктовый ритейл.

— Каков был объем заявок на реструктуризацию лизинговых договоров и какова доля обращений клиентов из отраслей, официально признанных правительством пострадавшими от пандемии?

— Размер запросов на реструктуризацию составил около 15% от нашего текущего портфеля. При рассмотрении этих заявок мы не делили клиентов на пострадавшие и непострадавшие отрасли, ведь в начале пандемии ситуация у всех была разная. Мы смотрели на каждый бизнес индивидуально и старались оценить, насколько введенные ограничения реально повредили работе компании и где мы можем в этой ситуации помочь. Здесь, как мне кажется, нам удалось пройти по острию ножа и соблюсти необходимый паритет между поддержкой лизингополучателей и соблюдением интересов нашей компании.

— И сколько заявок в итоге было одобрено?

— Мы одобрили больше 70% запросов на реструктуризацию, но, что интересно, некоторые клиенты в итоге не воспользовались предоставленными смягчениями графика платежей. Судя по всему, они увидели, что ущерб от пандемии оказался не столь сильным, как ожидалось, и они решили не переносить платежи на будущий период.

— Пересматривалась ли в связи с кризисом стратегия вашей компании или группы «Райффайзенбанк» в России в целом?

— Нет, ни наша, ни глобальная стратегия группы из-за кризиса не корректировалась. Я бы сказал, что стратегия «Райффайзен-Лизинг» как раз в том и заключается, чтобы быть готовым к любой турбулентности. Фактически мы уже много лет живем и работаем так, как будто завтра наступит кризис. В части лизинга мы видим два главных драйвера роста бизнеса — это адекватный и прозрачный риск-подход, основанный в том числе на отличиях кредитного и лизингового продукта, а также скорость и простота оформления лизинговой сделки. Буквально неделю назад у нас прошла онлайн-встреча с руководителями всех лизинговых компаний международной группы «Райффайзен», где мы сформулировали лозунг «It's time to do leasing», понимая под этим то, что в условиях нестабильности лизинг — это более предпочтительный продукт по сравнению с инвестиционным кредитом. Скорость и простота определяются способностью компании правильно выстроить собственные бизнес-процессы, уровнем автоматизации и готовностью к постоянным инновациям.

— Кстати, а как зарубежные компании переживают пандемию? Какой их опыт нам тоже будет полезен?

— Влияние пандемии везде очень похоже. Например, падение продаж автомобилей в европейских странах во втором квартале достигает все тех же 50–70%, похожий спад в других отраслях экономики. Но структура рынка автолизинга в Европе и США несколько другая: там популярен лизинг для физических лиц, который у нас, в России, сдерживается прежде всего за счет особенностей в налоговом законодательстве, и также там высока доля операционного лизинга.

Например, в США популярен лизинг автомобилей для физических лиц: можно купить машину в трехлетнюю аренду, а по окончании этого срока лизингодатель просто меняет автомобиль на новый. В результате клиент все время ездит на новом автомобиле и платит фиксированный платеж. В условиях, когда в стране стоимость финансирования около

ТЕКСТ **Сергей Осипов**
ФОТО **предоставлено пресс-службой «Райффайзен-Лизинг»**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ

«Мы смотрели на каждый бизнес индивидуально и старались оценить, насколько введенные ограничения реально повредили работе компании и где мы можем в этой ситуации помочь»

нуля или даже отрицательная, лизингодатель может предоставить клиенту автомобиль фактически без удорожания, а свой заработок сформировать за счет скидок от производителей и дилеров, комиссий от страховщиков, доходов от автосервиса.

В России процентные ставки хоть и снижаются, но до околонулевых значений вряд ли дойдут. У ведущих лизинговых компаний, имеющих поддержку акционеров в лице банков или других финансовых институтов, фондирование сравнительно дешевое, тогда как независимым средним компаниям привлекать недорогие деньги под новые сделки гораздо сложнее, что выливается в достаточно высокую лизинговую ставку для конечного клиента.

— Какие еще преимущества есть у лизинга как продукта и у вашей компании, в частности?

— Независимо от компании лизинг дает клиентам налоговые преимущества, его получить проще, чем кредит, а для покупателей отечественной колесной техники в лизинг действуют программы господдержки. Мы являемся универсальной лизинговой компанией, помимо классического делаем прямой или возвратный лизинг недвижимости, IT-оборудования, коммуникаций. Конечно, нам очень помогает наша группа «Райффайзен» как в части проверки благонадежности и выторговывания лучших условий от зарубежных поставщиков, так и в части фондирования бизнеса.

— Изменилось ли что-то для самих лизинговых компаний, например, условия привлечения финансирования под новые сделки?

— Мы наблюдали лишь один временный всплеск роста ставок во второй половине марта, причем он был больше связан не с пандемией, а с резким падением мировых цен на нефть и волатильностью на рынке. Тогда стоимость финансовых ресурсов по рынку выросла на 1–2%, но потом быстро вернулась на прежний уровень. А сейчас, с учетом последнего решения Центрального банка о снижении ключевой ставки, мы ожидаем снижение рыночной стоимости финансирования. У нашей компании есть существенное преимущество — мы фондируемся в группе «Райффайзен», что позволяет давать комфортное и прозрачное ценообразование для клиентов: ставки могут быть как фиксированными, так и плавающими, привязанными к ключевой ставке ЦБ РФ или к LIBOR, если речь идет об иностранной валюте. Сегодня группа полностью закрывает наши финансовые потребности, но по мере роста активов мы не исключаем поиск и других рыночных инструментов фондирования, таких как кредиты и облигации. Наш высокий кредитный рейтинг как 100%-й дочки Райффайзенбанка это позволяет.

— Один из позитивных эффектов карантинных мер для отрасли — массовый переход на заключение лизинговых сделок в электронном виде. Каков от этого реальный эффект для лизинговых компаний?

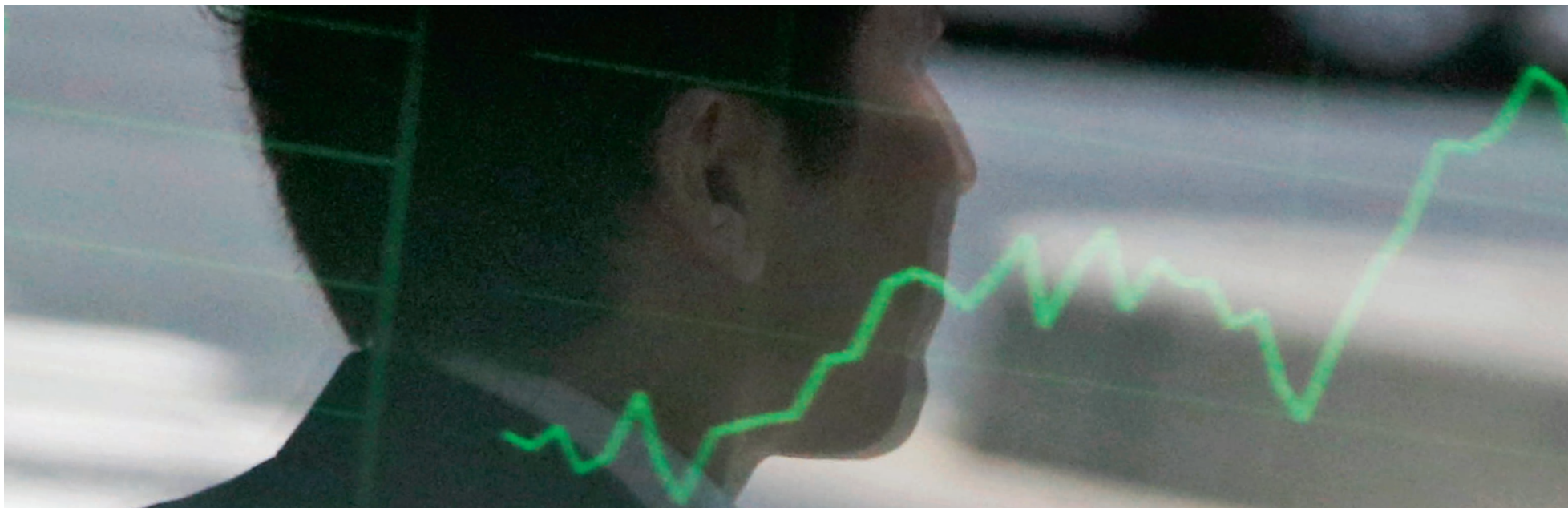
— Если раньше нам приходилось порой упрашивать клиентов и поставщиков переходить на электронный документооборот, с трудом преодолевая известный консерватизм бухгалтеров, привыкших работать только с бумагами, то карантин сделал это вынужденной необходимостью, и теперь почти три четверти документов с клиентами подписывается электронно. Мы научились проводить клиентские и внутренние встречи в Zoom и Skype с еще большей эффективностью, чем живые, госорганы тоже расширяют свой цифровой функционал. Так что именно COVID-19 мир обязан ускорением цифровизации.

— Кто в вашей компании занимается цифровизацией и в каких направлениях идет эта работа?

— В Райффайзенбанке и его «дочках» созданы специальные agile-команды специалистов по всем финансовым продуктам, в том числе и по направлению лизинга. Эти объединенные креативные команды разработчиков и продуктовых менеджеров умеют работать в ситуации неопределенности, хаотичности поступающих задач, постоянно выпускают обновления для улучшения имеющихся сервисов, придумывают новые. У нас в компании работают две таких команды, одна из которых совершенствует наш продукт для корпоративных клиентов, а вторая развивает направление так называемого розничного лизинга — это наш сравнительно новый продукт по лизингу автомобилей и другой колесной техники, в основном нацеленный на компании малого бизнеса.

Уровень цифровизации, особенно в розничном лизинге, сегодня становится одним из главных конкурентных преимуществ. Инновации и автоматизация позволяют минимизировать время на одобрение и оформление сделки, сделать все процессы максимально удобными для клиента. Например, вместо того, чтобы требовать от клиента кучу стандартной отчетности для анализа будущей сделки, мы можем сами получить все эти данные из официальных источников и государственных реестров, причем почти мгновенно. Там же можно уточнить какие-то недостающие сведения о клиенте и фактически полностью автоматизировать анализ финансового положения потенциального лизингополучателя. А для стандартной автотехники лизинговая сделка может осуществляться и вовсе без участия человека, документация может готовиться еще до одобрения предоставленного лимита, а подписать ее тоже можно удаленно с помощью цифровой подписи.

Кстати сказать, в июне мы открыли доступ в нашу внутреннюю платформу «Райффайзен Лизинг Онлайн» автодилерам и лизинговым брокерам, где они могут самостоятельно одобрять лизинговые сделки с автомобилями. Первые такие сделки были подтверждены лизинговой компанией в течение часа, все были в восторге! Если дилеры, в свою очередь, откроют нам доступ к своим стокам, то мы сможем запустить и обратный процесс, став своеобразным маркетплейсом лизинговой техники для клиентов. До конца года мы намерены максимально оцифровать такие этапы, как скоринг, проверка в бюро кредитных историй, оценка предмета лизинга, комплаенс, страхование,— все эти процессы будут проходить автоматически ●



ПАЙЩИКИ СОБИРАЮТ УРОЖАЙ

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИЮНЯ

Июнь оказался успешным для многих финансовых инструментов. По оценкам «Денег», лидирующие позиции по доходу занимают отраслевые фонды, а также акции ряда российских эмитентов. Символический доход принесли рублевые депозиты и ПИФы, ориентированные на облигации. Убыточными остаются вложения в валютные вклады, а также золото — негативно на них отражается валютная переоценка.

ТЕКСТ **Татьяна Панаева**
ФОТО **Reuters**

ПИФы

В июне лидирующие позиции по доходности среди различных финансовых инструментов заняли ПИФы. Максимальную доходность принесли отраслевые фонды, ориентированные на компании электроэнергетики. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам прошедшего месяца, закончившегося 17 июня, вложения в данные категории фондов обеспечили инвестиционный доход на уровне 10–16%. Такому росту способствует низкая оценка компаний электроэнергетики в сочетании с высокой прогнозной дивидендной доходностью. Усиливается эффект восстановлением курса рубля, что ведет к улучшению долларового эквивалента финансовых показателей компаний отрасли.

Неплохо подросли и остальные отраслевые фонды: телекоммуникационных, нефтегазовых компаний и потребительского рынка. Такие инвестиции подорожали за месяц соответственно на 3–5%, 6–7% и 7–10%. Высокий доход принесли инвесторам и более консервативные фонды рублевых облигаций и смешанных инвестиций. Покупка таких паев принесла на месячном горизонте прибыль на уровне 0,5–1,5% и 0,5–6,2% соответственно.

Аутсайдерами стали фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на вложения в валютные активы: золото и еврооблигации. Такие инвестиции лишь у немногих управляющих компаний показали прибыль, остальные были убыточными, при этом потери достигали 5–8%. Негативное влияние на данный класс фондов оказало падение курса доллара, которое привело к отрицательной валютной переоценке.

По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, к 17 июня россияне вложили в розничные фонды более 9 млрд руб. Это на 7% выше результата за весь май (8,4 млрд руб.), но втрое ниже показателя февраля. Лидирующие позиции по привлечению занимает УК «Альфа-Капитал», за неполные три недели июня компания смогла привлечь от клиентов 2,4 млрд руб. Второе место с результатом 2,1 млрд руб. занимает УК «ВТБ Капитал управление активами», на третьем месте закрепилась УК «Сбербанк Управление активами» (1,7 млрд руб.).

Акции

После месячного перерыва в число самых доходных инвестиций вернулись акции. В июне индекс Московской биржи впервые с марта поднялся выше уровня 2800 пунктов. По итогам месяца, завершившегося 17 июня, индекс закрепился на отметке 2740 пунктов, что на 5,6% выше значений середины мая. Уверенный рост продемонстрировало большинство ведущих мировых индексов. По данным агентства Bloomberg, за аналогичный период ведущие европейские индексы выросли на 7–18%, американские индикаторы прибавили 9%. Азиатские индексы поднялись на 6,5–12%.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,5–1,5	5–10	7–14	16–30
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-4–5	-3–6,7	11–21	30–47
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	0,5–6,2	3,6–22	2,5–25	6–63
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	5–6	22–27	5–6,5	71–76
МЕТАЛЛУРГИЯ	2–2,8	22–27	10–20	64–86
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	7–10	17–27	5–13	18–21
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	3–5	25–28	37–42	65–100
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	5,6–7,4	23–24	-5–6	70–75
ЭНЕРГЕТИКИ	10–16	22–38	12–18	30–61
ФОНДЫ ФОНДОВ	-8 –+16	2,7–45	-27–+44	-14–+75

Источники: Investfunds.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	5,64	29,70	0,21	48,05
СБЕРБАНК	13,21	19,44	-12,47	45,06
«РОСНЕФТЬ»	5,64	29,70	0,21	48,05
«ГАЗПРОМ»	6,53	17,75	-14,77	66,03
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-4,70	24,23	32,75	132,28
«РУСГИДРО»	29,15	69,85	34,87	9,80
«МАГНИТ»	11,30	41,91	5,48	-58,47
«РОСТЕЛЕКОМ»	2,24	21,60	5,04	18,13
АЛРОСА	6,89	18,41	-26,45	-21,68
«АЭРОФЛОТ»	19,82	49,91	-15,32	-55,50

Источник: Reuters.

REUTERS

Во всем мире набирает популярность стратегия покупки акций компаний, сильно пострадавших из-за коронавируса

Лучшую динамику продемонстрировали акции «РусГидро»: на этих бумагах инвестор мог заработать почти 30%. По словам портфельного управляющего УК «Сбербанк Управление активами» Александры Фалковой, первая волна роста котировок акций «РусГидро» произошла в начале года и была обусловлена ожиданиями возможного изменения корпоративной структуры компании. Вторая волна роста котировок началась во второй половине марта и продолжается уже третий месяц подряд. «Наблюдающийся в последнее время рост обусловлен недооцененностью акций компании относительно их фундаментальной оценки и ожиданиями восстановления финансовых показателей после запуска новых генерирующих активов. Поддерживают акции надежды на отсутствие значимых списаний стоимости активов по итогам 2020 года»,— отмечает госпожа Фалкова.

Двузначную доходность принесли инвесторам вложения в акции «Магнита», Сбербанка и «Аэрофлота». Данные ценные бумаги подорожали за месяц соответственно на 11,3%, 13,2% и 20%. Все эти компании выиграют от роста курса рубля, наблюдающегося в последние месяцы, а также восстановления деловой активности в стране. При этом акции «Аэрофлота» выступают бенефициарами этого восстановления, так как из-за коронавируса отрасль авиаперевозчиков оказалась в числе наиболее пострадавших. По словам аналитиков, во всем мире набирает популярность стратегия покупки акций компаний, сильно пострадавших из-за коронавируса, но которые имеют высокие шансы на восстановление деятельности. В первую очередь это касается индустрии отдыха и туризма, а также авиакомпаний.

Аутсайдером минувшего месяца стали акции ГМК «Норильский никель», которые потеряли в цене почти 5%. Негативное влияние на ценные бумаги оказала авария на ТЭЦ-3 в Норильске, вследствие которой произошла утечка дизельного топлива. Беспокойство у инвесторов вызывает неопределенность в отношении суммарных расходов на устранение последствий аварии, а также риски снижения дивидендных отчислений. «Бумага локально перепродана, но пока так и неизвестно, насколько серьезными будут для компании финансовые последствия аварии в Норильске»,— отмечает главный аналитик «Алор Брокер» Алексей Антонов.

Вклады

После непродолжительного перерыва снижение банковских ставок по вкладам возобновилось. Во второй декаде мая средняя максимальная ставка крупнейших банков топ-10 вновь опустилась ниже уровня 5,5% до отметки 5,399%. Этому способствовали обещания представителей ЦБ пойти на более агрессивное снижение ключевой ставки. В апреле финансовый регулятор провел понижение ставки на 0,5 процентного пункта, до 5,5%. 19 июня совет директоров ЦБ, как и обещала глава банка Эльвира Набиуллина, осуществил обещанное снижение на 1 процентный пункт, до 4,5%. За минувший месяц депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 460 руб.

В то же время валютные вклады вновь стали для своих держателей убыточными. За отчетный период депозиты в долларах обесценили бы сбережения на 4,8 тыс. руб., в евро — почти на 2,5 тыс. руб. Обесценение таких вкладов связано с ростом курса рубля по отношению к доллару США и общеевропейской валюты. За месяц курс американской валюты на Московской бирже упал более чем на 3 руб., до отметки 69,44 руб./$. В это же время курс евро снизился на 1,2 руб., до 78,41 руб./€. «Бычьей» игре на валютном рынке способствует подъем цен на нефть и общий оптимизм на глобальных площадках. В июне стоимость российской нефти после трехмесячного перерыва поднялась выше уровня $40 за баррель. Это повышение происходит на фоне восстановления спроса на сырье и продления соглашения ОПЕК+ по существенному ограничению объемов добычи.

Однако эксперты не советуют закрывать валютные вклады. По словам аналитиков Альфа-банка, настроения рынков остаются крайне нестабильными и могут поменяться в любой момент. С одной стороны, экономические новости, поступающие в последние недели из США, скорее хорошие, чем плохие. В частности, розничные продажи в стране в мае выросли на 17,7%, более чем в два раза превысив прогноз рынка. С другой стороны, эпидемиологические новости и выросшие геополитические риски после столкновения между индийскими и китайскими войсками в Западных Гималаях. «Любая негативная новость может изменить настрой рынков»,— отмечают аналитики Альфа-банка.

Золото

Худшую динамику в июне продемонстрировало золото. По оценке «Денег», покупка драгоценного металла принесла бы инвестору почти 4,5 тыс. руб. убытка на каждые 100 тыс. руб. инвестиций. Впрочем, на горизонте трех месяцев такие вложения по-прежнему остаются прибыльными.

Основной причиной обесценения вложений в драгоценный металл стало падение курса доллара к рублю. По данным Bloomberg, за месяц американская валюта обесценилась в России более чем на 4,2%. В то же время стоимость металла на мировом рынке второй месяц подряд держится возле уровня $1750 за тройскую унцию. Драгоценному металлу не удается вырасти в связи с позитивными сигналами, что самая тяжелая фаза коронакризиса уже пройдена, а также постепенным выходом стран из карантина. В таких условиях спрос на такие защитные активы, как фонды денежного рынка и золото, снижаются, но растет интерес к вложению в акции и облигации.

В ближайшие месяцы возможно снижение стоимости драгоценного металла, считают аналитики. «Дальнейший фундаментальный рост может быть оправдан лишь в случае еще одного ухудшения экономической обстановки, в том числе из-за второй волны пандемии. Если этого не произойдет, а экономическая обстановка продолжит улучшаться, котировки золота должны снижаться, а не расти,— отмечает руководитель направления перспективных исследований Next Generation, Julius Baer Карстен Менке.— Из-за высокого уровня неопределенности мы воздерживаемся от рекомендаций сокращать позиции в золоте на данный момент. Однако мы не рекомендуем и увеличивать вложения в золото, поскольку страховка, которую оно обеспечивает портфелю инвестиций, остается довольно дорогой» ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,46	1,29	7,30	23,40
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-4,76	-8,74	9,10	26,32
ВКЛАД В ЕВРО	-2,49	13,36	9,35	21,30
КУРС ДОЛЛАРА	-4,18	-7,96	8,47	20,20
КУРС ЕВРО	-1,51	-5,42	9,43	18,00

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-4,51	7,11	33,20	68,12
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4,43	8,42	39,28	62,07
КУРС ДОЛЛАРА	-4,18	-7,96	19,32	20,20

Источники: Bloomberg, Reuters.

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЖИЗНИ В КАРАНТИНЕ

«МЫ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИЛИ ЛИЦО, НО И ВЫИГРАЛИ»

Первое полугодие выдалось непростым для российского фондового рынка в целом и для брокерской индустрии в частности. Последняя получила значительный приток новых частных инвесторов, толчок в развитии дистанционной работы с клиентами в результате самоизоляции, а также в пересмотре взглядов на возможные форматы работы сотрудников. О том, как меняются продукты и сервисы, а также как использовать итоги самоизоляции в развитии бизнеса, в интервью «Деньгам» рассказал гендиректор «Открытие Брокер» **Владимир Крекотень**.

Как компания себя чувствует по окончании самоизоляции?

— Тот вызов, с которым столкнулось человечество, экономика и брокерская индустрия, был принят, и наша отрасль его отработала прекрасно. Мы не только сохранили лицо, но и выиграли. Те, кто смог перестроиться, будут пожинать плоды еще долгие годы. Произошло четкое расслоение в среднем и малом бизнесе.

— Брокеров это тоже коснулось?

— На брокеров больше повлияет не ситуация с коронавирусом, а желание акционеров выводить компанию в лидерские позиции и инвестировать дополнительные средства в развитие направлений, которые стали жизненно необходимыми. Рост волатильности рынков сильно всколыхнул инвестиционную активность населения. Кто-то, сидя дома, обнаружил, что у него есть время и возможность инвестировать в фондовый рынок, а кто-то понял, что надо искать новые способы получения дохода.

— Год в целом начался непросто, какие показатели вам обеспечила волатильность первого квартала?

— Никто не думал в начале года, что случится коронавирус, что упадут цены на нефть, что будут даже отрицательные цены. При этом квартал мы закончили очень хорошо. Абсолютное выполнение плана составило 107%. Вроде цифра небольшая, но план наш был амбициозен. Если сравнивать показатели с первым кварталом прошлого года, то по операционным доходам мы выросли на 12%, по чистому привлечению клиентских активов — на 216%, то есть за первый квартал мы привлекли клиентских активов в три раза больше — 47 млрд руб. На текущий момент объем привлеченных клиентских активов — уже более 72 млрд руб.

— Сейчас чувствуется замедление по сравнению с первым кварталом?

— Да, замедление есть. Май был месяцем отдыха для людей. Они устали работать в новом формате, и многие заняли выжидательную позицию, плюс волатильность была уже не такая высокая. Максимальный приток клиентов и активов пришелся как раз на самое дно фондового рынка в марте-апреле. Тем не менее я позитивно смотрю на перспективы индустрии, потому что появилось много новых клиентов — это огромный потенциал. По этому показателю мы уже выполнили свой полугодовой план на 116%.

— Не началась тенденция по фиксированию прибыли клиентами и выводу денег?

— Такой тенденции у нас нет. Люди зарабатывают и, наоборот, довносят деньги. Я считаю, что еще рано фиксировать прибыль, это будет иррациональным поведением. Некоторые клиенты заработали с начала года по 60–70%, а некоторые заработали это в валюте.

— Как вы считаете, до конца года продолжится тенденция по замедлению притока новых инвесторов?

— Сейчас приток в целом существенно больше, чем в прошлом году,— как минимум на треть. Если волатильность появится опять, а это совершенно не исключено в текущей ситуации, мы вновь увидим приток новых клиентов. Кроме того, к концу года людей будет все больше мотивировать история, что теперь и депозиты облагаются налогом, а ставки будут падать и дальше, это будет провоцировать поиск новых возможностей для инвестирования. Также не стоит забывать, что все крупные банки инициировали процесс по конвертации депозитов своих клиентов в инвестиции. Таким образом, у нас появляется новый сегмент финансово грамотных клиентов.

Однако надо понимать, что приходят не профессиональные трейдеры, приходят люди, которые купили бумаги в мобильном приложении и могут держать их месяцами. Активно торгующих клиентов на рынке пока не станет сильно больше.

— Как с начала года поменялась и как будет меняться работа компании?

— Брокеры преимущественно работают онлайн, наш продукт нельзя потрогать, но до пандемии 600 наших сотрудников в Москве работали в офисе. За две недели марта нам удалось вывести всех этих сотрудников на удаленную работу. В офисе на протяжении девяти недель оставались только 15 человек. Для нас это был позитивный опыт, мы смогли перестроить все свои процессы в штатном режиме.

— На удаленке сотрудники хорошо работают?

— Я заметил, что даже больше. Совещания в пятницу вечером стали обычным явлением, внедрение новых обновлений в выходные тоже стало нормой. Сотрудник не тратит на дорогу на работу час-два в день и начинает инвестировать это время в работу или собственное развитие.

— Может, оставить все как есть и не выходить в офис?

— Девять недель карантина показали, что часть сотрудников хочет вернуться в офис — сложно сохранить баланс между работой и домом. Ряд направлений в целом сложно перевести на удаленный формат — это в основном инвестконсультанты и клиентская поддержка.

Сейчас мы рассматриваем разные форматы будущей организации работы. Первое — оставить часть сотрудников на удаленной работе. Например, часть IT, digital, обработку электронной почты и так далее. Для дру-

ТЕКСТ **Полина Смородская**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Открытие Брокер**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ОТКРЫТИЕ БРОКЕР

гих предусмотреть гибридный формат — два-три дня в офисе. История с карантином показала нам, что контролировать работу сотрудника на удаленной работе можно, но даже не всегда нужно. Ты же видишь его результативность, по большому счету руководителю все равно, где находится при этом работник — в офисе, дома или на даче.

— Вы оценивали экономию на расходах, если часть сотрудников останутся на удаленке?

— Мы считали, что могли бы сэкономить до 14% расходов, но, мне кажется, это оптимистичная оценка, реалистичная будет около 8%. Сейчас как раз прорабатываем детали. Мы консультируемся с IT-компаниями, которые уже давно работают в таком формате. Думаю, к середине третьего квартала мы определим для себя будущую стратегию и поймем размер экономии. Сэкономленные средства должны будут пойти на развитие IT, покупку необходимого оборудования, ноутбуков.

— Сколько дополнительных инвестиций вам потребуется?

— Часть инвестиций сделаны в марте совместно с банком «Открытие». По брокеру, я думаю, потребуется дополнительно 100–120 млн руб. инвестиций в новый формат работы, часть этих денег компенсируем снижением расходов на аренду.

— Если вы предполагаете такие инвестиции, какую планируете чистую прибыль?

— Это стратегическая инвестиция на этот и следующий год. В этом году мы, конечно, скорректировали бизнес-план на инвестиции в digital — это мобильное приложение, телефония, личный кабинет и так далее. Но поскольку у нас с начала года есть запас по доходам (мы привлекли клиентов и средств от них сильно больше, чем планировали), план по прибыли мы не пересматривали и заработаем не менее, чем в прошлом году (по РСБУ прибыль 2,794 млрд руб.— «Деньги»).

— Новые продукты у вас появляются? Или все силы были брошены на перевод работы на удаленку?

— Появляются, конечно. В карантинный период мы серьезно пересмотрели свои инвестрекомендации, внедрили новый формат push-сообщений в мобильном приложении, первыми на рынке запустили развернутый отчет по эффективности инвестиций для своих клиентов, было множество других доработок в личном кабинете и приложении. Также сформировали три новых модельных портфеля для клиентов — дивидендный, облигационный как близкую альтернативу депозитам и портфель из ценных бумаг с наиболее высоким потенциалом роста после полного восстановления рынка, запустили новые структурные продукты, антикризисный сайт. Дорабатываем единый брокерский счет, на котором клиент может покупать и продавать активы на разных рынках, включая конвертацию валюты, без перевода денег между счетами. Планируем дать клиентам возможность торговли драгоценными металлами. Я считаю, что клиенту надо давать максимум инвестиционных возможностей. Сегодня выгодно вкладываться в России — хорошо, завтра более интересным будет инвестировать в экономику другой страны, если кризис — надо давать вкладываться в защитные активы, например золото.

— Приход частных инвесторов на рынок совпал с неприятной историей с исполнением фьючерса на нефть в апреле по отрицательной цене, пострадавшие — как раз частные инвесторы. Как разрешить эту ситуацию?

— В целом ситуация с отрицательными ценами на нефть показала неготовность системы в целом. И это было связано с исходной предпосылкой о невозможности отрицательных цен, которая была заложена везде — в регулировании, в документах биржи и клиринговой организации, в программном обеспечении. Поэтому надо все пересматривать — в первую очередь правила торгов биржи: чтобы клиенты не были ограничены в торговле и могли сами принимать решение фиксировать прибыли или убытки. Только это позволит обеспечить определенную справедливость при рассмотрении таких случаев, так как и у клиента, и у брокера будет возможность управлять рисками, а не просто наблюдать, как с каждой секундой ты теряешь все больше и больше.

Мы с конца апреля ведем диалог с другими профучастниками, с НАУФОР, с регулятором, с биржей по этой ситуации, чтобы помочь пострадавшим инвесторам. И стараемся доносить позицию, которой придерживались с самого начала,— сложилась беспрецедентная ситуация, которую нельзя оценивать только с точки зрения законодательства и внутренних регламентов.

— Сколько ваших клиентов получили убытки?

— Порядка 100 клиентов из торгующих этим инструментом 150. В отрицательную зону ушли счета у 80 человек. Для некоторых это достаточно существенные потери.

— Сколько клиентов компенсировали минус на счетах?

— Почти весь убыток наш, практически никто не довнес средства. Мы сразу приняли решение до конца июня не начислять проценты на задолженность.

— Вы сейчас ограничиваете клиентов в покупке таких фьючерсов?

— Мы планово вводили ограничения. Ограничили сначала открытие позиций, затем убрали ряд инструментов, по которым возможны отрицательные цены.

— Что бы вы сейчас сделали для развития брокерского бизнеса?

— Наверное, начал бы с индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) на рынке. Они очень хорошо удались, но эту тему нужно развивать дальше. Все большая часть клиентов предпочитает второй тип, который предусматривает вычет с дохода. Мы выступаем за увеличение возможной суммы взноса и появление возможности частичного снятия средств с ИИС второго типа.

Вторая история — это детский ИИС. Надо заботиться о подрастающем поколении. Должна быть форма вложений, которая позволит родителям откладывать на будущее своего ребенка. Сейчас очень сложно открыть брокерский счет, потому что на каждую сделку необходимо разрешение органов опеки.

Следующая важная тема — это инициатива НАУФОР с пенсионными ИИС. Для каждой потребности человека должен быть отдельный счет. Индустрии и регулятору надо думать, как накопления и сбережения превращать в инвестиции.

Еще одна большая история — повышение прозрачности рынка и правдивости информации. Наличие на рынке нелицензированных компаний с недобросовестной рекламой, которые предлагают финансовые услуги, плохо сказывается в целом на рынке. Такие компании и сайты не подвержены регулированию, при этом у Банка России нет никаких полномочий по борьбе с ними. Надо дать регулятору как минимум возможность блокировать сомнительную рекламу и сайты.

Также есть вопрос о прозрачности информации. Надо создавать площадку, например на сайте госуслуг, на которой человек сможет видеть все свои счета, инвестиции, доходность, это повысит доверие к фондовому рынку. Этот вопрос обсуждается, но не настолько активно, как хотелось бы

КРАУДЛЕНДИНГ ПЕРЕРОС «ПЕСОЧНИЦУ»

КРИЗИС И НАДЗОР ЦБ ПОДСТЕГНУТ СПРОС НА P2B-КРЕДИТОВАНИЕ

В условиях кризиса банки ужесточают условия кредитования бизнеса, предпринимателям приходится искать альтернативные источники финансирования. Одним из них может стать краудлендинг. К 1 июля все краудлендинговые платформы должны привести свою деятельность в соответствие с новым федеральным законом. По словам экспертов, это очистит рынок от недобросовестных игроков и повысит доверие к краудлендингу.

ТЕКСТ **Наталья Горова**
ФОТО **Mascot/Getty Images**

В роли банкиров

Краудлендинг (от англ. crowd — толпа, lending — предоставление займа, ссуды) — инструмент кредитования физическими лицами бизнес-проектов (P2B-кредитование) или частных лиц (P2P-кредитование). Краудлендинг является частью краудфинансирования — механизма коллективного привлечения инвестиций в различные проекты. В отличие от краудфандинга, при котором деньги вкладываются в проекты без цели извлечения инвестиционного дохода, и краудинвестинга (инвестирование в стартапы в обмен на долю в бизнесе или акции), краудлендинг похож на классическое кредитование, только в роли банкиров выступают физлица, которые дают ссуду заемщику на определенное время под проценты.

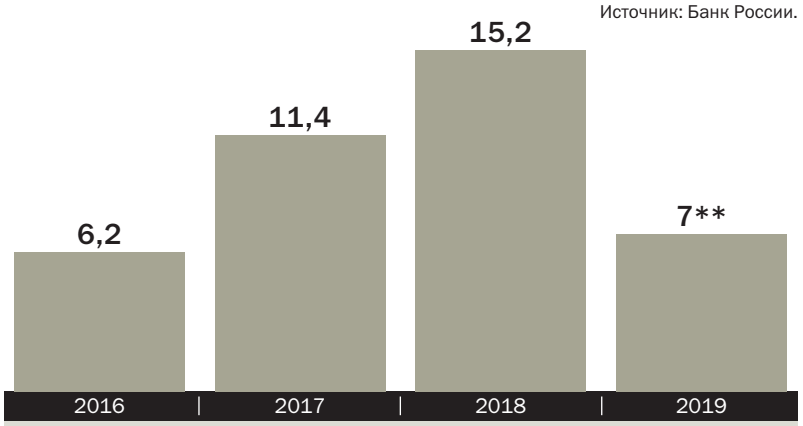
Активную роль в этом процессе играют специализированные краудлендинговые интернет-платформы. Заемщик отправляет на краудлендинговую платформу заявку на привлечение ссуды. Платформа проводит оценку заемщика: проверяется кредитная история, деловая репутация учредителей и руководителей компании, наличие судебных дел, анализируется финансовое состояние и т. д. (критерии оценки различаются в зависимости от стандартов конкретной платформы). Если заемщик успешно прошел проверку, его заявка размещается на платформе, где ее могут увидеть инвесторы. Многие краудлендинговые площадки составляют рейтинги надежности заемщиков: чем выше рейтинг, тем больше вероятность возврата ссуды. Как правило, платформы устанавливают и лимит финансирования на конкретного заемщика.

Инвесторы изучают заявку и принимают решение, какую сумму, под какой процент и на какой срок они готовы предоставить. Между инвесторами и заемщиком заключается договор, после чего краудлендинговая площадка отправляет средства инвесторов на счет клиента. При этом площадка удерживает комиссию (чаще всего с заемщика) — от 1% до 5–7% в зависимости от срока кредитования, уровня рискованности бизнеса и т. д.

В случае если заемщик задерживает платежи, платформа может начислять пени за каждый день просрочки, а если перестает платить вовсе — передает дело в суд. Степень включенности краудлендинговой платформы в процесс возврата средств «дефолтных» заемщиков зависит от условий конкретной площадки: в некоторых случаях платформа берет урегулирование таких вопросов на себя, иногда инвестору необходимо заниматься этим самостоятельно.

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА КРАУДФИНАНСИРОВАНЯ (МЛРД РУБ.*)

Источник: Банк России.



*Суммарный объем заключенных сделок по всем сегментам.
**Неполные данные по итогам обработки добровольной отчетности.

Дороже, но быстрее

По словам исполнительного директора Ассоциации операторов инвестиционных платформ Кирилла Косминского, в качестве заемщиков на краудлендинговых платформах чаще всего выступают представители малого бизнеса, которым по каким-либо причинам сложно получить кредит в банке. Например, частым поводом для отказа становится отсутствие залога. Займы на краудлендинговой платформе, как правило, дороже, чем банковские кредиты,— от 15% до 30% годовых, — а их средняя сумма составляет около 1 млн руб. По мнению представителей платформ, краудлендинг выигрывает в скорости и удобстве обслуживания. «На платформе JetLend решение по заявке обычно принимается за две минуты. Весь процесс проводится полностью онлайн, отсутствует привязка к какому-либо банку или открытию расчетного счета»,— рассказал CEO платформы JetLend Роман Хорошев. «Предпринимателям не нужно ждать месяцами поступления денег на счет,— добавляет CEO платформы Fair Finance Инна Касьянова.— Например, вчера нам на платформу поступила заявка: компания просит 1,5 млн руб. на срок 120 дней под 23% годовых. Деньги будут собраны в течение 72 часов».

Сооснователь и GR-директор компании Money Friends Юрий Колесников считает, что краудлендинг может стать не только альтернативным источником финансирования бизнеса, но и хорошим маркетинговым инструментом для продвижения компании-заемщика на финансовом рынке.

Осторожно, высокие риски

Минимальная сумма для инвестирования на краудлендинговых платформах начинается в среднем от десяти тысяч рублей, выступить в качестве инвестора может себе позволить практически любой россиянин. Инвесторы краудлендинговых платформ, по словам Кирилла Косминского, делятся на две категории. Первая — инвесторы, которые вкладывают небольшие суммы, как правило, до 50 тыс. руб., чтобы просто попробовать новый для себя инструмент. Вторая категория — квалифицированные (по размеру активов) инвесторы, которые диверсифицируют свой портфель в краудлендинг под хорошую доходность с управляемыми рисками.

Доходность инвестиций в краудлендинге может достигать 20–25% годовых. Но инвестор-физлицо обязан уплатить НДФЛ в размере 13%. Есть риск, что компания, которой выдан заем, обанкротится и не сможет выполнить свои обязательства. Инвестиции через кра-

MASCOT / GETTY IMAGES

удлендинговые площадки не страхуются, весь риск ложится на инвесторов. В пресс-службе ЦБ РФ подчеркнули, что инвестиции с помощью инвестиционных платформ — высокорискованные. «Вложение средств в компании на начальных стадиях развития может привести как к получению дохода выше рыночных уровней, так и к частичной или полной потере инвестируемых денежных средств»,— предупреждает регулятор. Поэтому эксперты рекомендуют инвесторам диверсифицировать вложения: вкладывать небольшие суммы в несколько проектов. Также среди мер «подстраховки» — короткий срок инвестирования, наиболее оптимальный период — около шести месяцев.

Представители платформ уверяют: даже в случае возможных потерь доходность инвестиций в краудлендинге превышает такие консервативные инструменты сбережений, как, например, депозиты или облигации. «В среднем до коронакризиса чистая доходность с учетом потерь по дефолтам и уплаты НДФЛ на платформе JetLend составила около 16%, что примерно в три раза больше депозита в банке»,— рассказал Роман Хорошев.

Набирая обороты

В западных странах краудлендинг обеспечивает существенный объем кредитования бизнеса. «Так, в Великобритании краудлендинг составляет порядка 15% рынка бизнес-займов, а в России пока менее 1%»,— говорит Юрий Гугнин. В 2016 году, по данным ЦБ РФ, объем российского рынка краудфинансирования в целом составлял 6,2 млрд руб., в 2017 году он увеличился до 11,4 млрд руб., а в 2018 году — до 15,2 млрд руб. Согласно неполным данным ЦБ РФ по итогам обработки добровольной отчетности, общий объем рынка краудфинансирования в прошлом году составил немногим более 7 млрд руб. При этом основной объем сделок был заключен именно в сегменте краудлендинга для финансирования малого и среднего бизнеса, отмечают в Банке России. По данным Ассоциации операторов инвестиционных платформ, цифры за 2019 год могут быть больше — около 20 млрд руб. «Точные оценки пока отсутствуют: обязательная отчетность появится только в конце этого года»,— пояснил Кирилл Косминский.

По оценкам аналитика ГК «Финам» Леонида Делицына, до начала текущего года на рынке краудлендинга действовало более 30 компаний. Одни платформы специализируются на заемщиках с госконтрактами, другие — работают с микропредприятиями, проектами в сфере электронной коммерции, недвижимости и так далее. К краудлендингу стали присматриваться банки. Альфа-банк еще в 2015 году запустил онлайн-платформу «Поток», но в 2019 году часть доли в проекте была продана. В конце 2019 года Сбербанк создал платформу «СберКредо». «Банковским структурам надо дать ответ финтех-революции, поскольку она представляет для них реальную угрозу. Все, что имеет перспективы — а некоторые эксперты предрекают краудлендингу и краудфандингу рост до 1 трлн руб. в год,— попадает в поле интересов банков»,— комментирует Леонид Делицын.

Коронавирусный фактор

Пандемия коронавируса стала для рынка краудлендинга шоком, как и для экономики в целом. «Некоторые платформы полностью приостановили выдачи, некоторые снизили объемы на 80%,— рассказал Роман Хорошев.— В начале марта мы ужесточили контроль над рисками, коэффициент выдач (отношение регистраций к тем, кто получил средства) снизился с 3,1% до 1,3%. В конце марта приняли решение о полном прекращении новых выдач и рекомендовали инвесторам выводить средства, например, для инвестиций в сильно просевший в тот момент фондовый рынок. В конце мая, внимательно изучив обстановку, мы возобновили работу. Сейчас отбира максимально надежных заемщиков, бизнес которых не падает во время кризиса».

Кирилл Косминский отметил, что многие платформы реструктуризировали графики погашения, а также пересмотрели методики оценки проектов. Но в некоторых сегментах краудлендинга кризис оказался практически неощутим. «Мы в „Карме“ не принимали экстренных мер по изменению скоринга, а лишь сфокусировались на выдаче займов под госконтракты. В России — госкапитализм, поэтому госзаказ — самый стабильный рынок»,— считает Юрий Гугнин. Массовых дефолтов заемщиков с начала кризиса тоже не произошло, в крайнем случае, как пояснил господин Гугнин, заемщики обращаются за реструктуризацией под более высокие ставки и на более длительные сроки.

Участники рынка считают, что кризис может стать хорошим стимулом для развития рынка краудлендинга. «В кризисное время получить кредит в банке малому бизнесу становится еще сложнее. Сейчас мы видим отток клиентов из банков, и это удобный момент, чтобы познакомить их с краудлендингом» — считает Инна Касьянова.

Новый уровень

Некоторое время краудлендинг в России развивался в «регуляторной песочнице»: с 2015 года Банк России ведет мониторинг рынка, но только 1 июля 2020 года вступит в силу федеральный закон №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». По мнению экспертов, он очистит рынок от недобросовестных игроков. Так, если раньше не было никаких требований к собственному капиталу операторов инвестиционных платформ, то сейчас он должен составлять не менее 5 млн руб. Важно, как считает Инна Касьянова, что принято решение сформировать единый реестр операторов инвестиционных платформ Банка России, за которыми будет осуществляться прямой надзор регулятора. Теперь инвесторы и заемщики смогут проверить оператора, через которого привлекаются средства. В свою очередь, платформы будут обязаны проводить идентификацию инвесторов и заемщиков перед допуском на платформу. Также закон устанавливает лимит для инвестиций физлиц, не являющихся квалифицированными инвесторами, в размере 600 тыс. руб. в год. Что касается заемщиков, то они не смогут привлечь через инвестиционные платформы больше чем 1 млрд руб. ежегодно.

Еще одно важное нововведение, как отмечает Роман Хорошев,— это переход на использование номинального счета, средства на котором принадлежат исключительно инвесторам. Средства платформы и инвесторов будут полностью отделены друг от друга: платформа не имеет права и не обладает технической возможностью распоряжаться деньгами инвесторов иначе, кроме как для выдачи займов. По мнению Артема Мордвинкина, плюсом нового закона является также то, что краудлендинговые площадки могли бы участвовать в реализации госпрограмм по финансированию бизнеса. В целом новые правила существенно повышают издержки администрирования бизнеса для операторов платформ, но снижают риски для инвесторов, отмечает Юрий Колесников. По прогнозам Аналитического центра при правительстве РФ, рынок чистого краудлендинга может дойти до отметки в 11 млрд руб. к концу 2020 года, а среднегодовые темпы роста составят 9% в ближайшие несколько лет ●

«НАША ИДЕЯ — СДЕЛАТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЕ БОЛЕЕ ОТВЕТСТВЕННЫМ В РОССИИ»

Пандемия коронавируса оказала негативное влияние на экономику и вызвала рост волатильности на финансовых рынках. Однако в условиях падающих ставок брокеры и управляющие отмечают рост спроса физических лиц на инвестиции. О том, как компании в режиме удаленной работы справлялись с наплывом новых клиентов, цифровой трансформации отрасли, а также роли просвещения рассказал «Деньгам» главный исполнительный директор (CEO) «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент, руководитель департамента брокерского обслуживания ВТБ **Владимир Потапов.**

Расскажите, как компания пережила период пандемии, как он изменил ваш бизнес и к чему готовитесь дальше?

— Действительно, март—май были очень непростыми месяцами. Однако мы с командой привыкли жить в очень конкурентном быстро меняющемся рынке, пройдя уже несколько кризисов. Любой кризис и быстрота выхода из него — это проверка того, что мы в реальности стоим и насколько правильным был выбран путь развития. Первое полугодие мы провожаем очень достойно. За пять первых месяцев этого года был увеличен объем средств под управлением больше чем на четверть, до 2,5 трлн руб. Средства физических лиц выросли на 30%, до 1,2 трлн руб., юридических — на 25%, до 1,3 трлн руб.

Март стал рекордным месяцем для брокерского бизнеса «ВТБ Капитал Инвестиции» по всем показателям: число новых открытых брокерских счетов выросло в 1,5 раза от среднемесячного показателя, обороты — в 2,5 раза, объем пополнений — втрое. Показатели апреля и мая близки к мартовским, в настоящее время по-прежнему наблюдается рост интереса к инвестиционным продуктам.

Мы продолжили развивать нашу флагманскую цифровую инвестиционную платформу — мобильное приложение «ВТБ Мои Инвестиции». Результат цифровой трансформации, начатой еще в начале 2018 года. Приложение продолжает завоевывать рынок и популярность среди инвесторов. За последний год число совершаемых в приложении операций выросло в 20 раз. Ежедневные обороты приближаются к 50 млрд руб. Значительный рост активности пользователей пришелся на март и апрель текущего года. В марте объемы выросли в два раза в сравнении с февралем, в апреле — еще на 34%. Всего во всех торговых системах «ВТБ Капитал Инвестиции» сейчас совершается ежедневно более 600 тыс. сделок на суммы порядка 100 млрд руб.

Мы видим, как сильно растет спрос на инвестиционные продукты, при этом клиентский путь полностью в онлайн стал нормой. Время от решения использовать инвестиционные продукты для сбережений до сделки не превышает 15 минут, посещение офиса не требуется, даже для новых клиентов группы ВТБ. При этом в марте—апреле, когда объемы сделок выросли в разы, нам удалось обеспечить бесперебойную работу всех сервисов, что привело к увеличению лояльности существующих клиентов и дальнейшему притоку новых. Надежность в работе систем была, есть и будет нашим основным приоритетом.

— За счет чего удалось обеспечить бесперебойную работу даже в пиковые нагрузки?

— Мы вкладываем значительные объемы средств в развитие инфраструктуры в соответствии с ростом объемов бизнеса. В первом квартале успешно завершили первый этап обновления оборудования для обеспечения надежной и высокопроизводительной работы брокерского бизнеса. Были обновлены ядро торгового сервера и сервер баз данных. Кратно выросла производительность, надежность и стабильность информационных систем к нагрузкам.

Также в марте было успешно проведено ежегодное стресс-тестирование информационных систем брокерского бизнеса ВТБ на Московской бирже, по результатам которого собраны все необходимые данные для дальнейшего анализа и развития.

С начала первого квартала 2020 года количество ежедневных пользователей приложения «ВТБ Мои Инвестиции» увеличилось в два раза, а количество активных сессий в момент открытия торгов на Московской бирже выросло в три раза. И мы понимаем, что в дальнейшем объемы будут только расти, поэтому будем очень грамотно подходить к вопросам развития инфраструктуры.

— Как ваши клиенты пережили период высокой волатильности на рынках?

— Рост активности был очень велик. Как я уже отмечал, количество операций во всех торговых системах выросло в разы. При этом паники мы не видели. В марте мы наблюдали осознанные, рассудительные действия клиентов по ребалансировке портфелей. При этом часть клиентов снижала риски, а часть, наоборот, активно использовала новые уровни цен как привлекательный момент для инвестирования. В целом большинство клиентов подошли к марту со сбалансированными портфелями — здесь помогло риск-профилирование, а также в целом более высокая финансовая грамотность инвесторов, которые учли выгоды от диверсификации.

В марте клиенты «ВТБ Капитал Инвестиции» открыли более 90 тыс. брокерских счетов. Приток средств на счета составил 135 млрд руб., что почти в три раза превышает среднемесячные показатели предыдущих трех месяцев. Объем средств физических лиц на брокерских счетах ВТБ с учетом переоценки стоимости активов к концу марта вырос до 840 млрд руб. против 745 млрд руб. на начало месяца.

— Пандемия вызвала не только рост волатильности на финансовом рынке, но и вынужденный перевод бизнеса на удаленный режим работы. Насколько быстро «ВТБ Капитал Инвестиции» удалось перестроить рабочие процессы, перевести команду на удаленку?

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Ирина Бужор**

ИРИНА БУЯКОР

— Уровень цифровизации в бизнесе «ВТБ Капитал Инвестиции» довольно высок. Структурно мы были готовы к переходу, этот процесс не занял у нас много времени, издержки не изменились, все процессы были выстроены на удаленную работу. Поэтому технических сложностей у нас не возникло. На обслуживании клиентов и продажах это не отразилось. Однако это время совпало с кратным ростом нагрузки на все системы, команде приходилось работать 24/7, одновременно перестраиваясь под новые реалии работы и обеспечивая исполнение запросов наших клиентов.

— Одна из ключевых составляющих бизнеса «ВТБ Капитал Инвестиции» — управление активами. Первый квартал стал удачным для ВТБ и по этому направлению. Согласно «Эксперт РА», «ВТБ Капитал Управление инвестициями» стало крупнейшей компанией по управлению активами в стране. За счет чего удалось добиться таких показателей и как в дальнейшем планируете развивать направление?

— Объем средств под управлением «ВТБ Капитал Управление инвестициями» только за первый квартал увеличился на 150 млрд руб. (+16,4%) и приблизился к 1,1 трлн. И второй квартал также является очень активным по приросту.

Занимать лидерские позиции на рынке нам помогает самая широкая продуктовая линейка и постоянная работа над ней, мы стараемся видеть самые актуальные тренды и постоянно пополняем перечень инвестиционных инструментов, предлагаемых клиентам.

Сегодня у ВТБ 28 паевых инвестиционных фондов, самая обширная на рынке линейка биржевых ПИФов (БПИФ), покрывающая самые различные виды активов. БПИФы привлекают инвесторов возможностью онлайн-покупки и продажи бумаг и минимальными комиссиями при инвестициях в широко диверсифицированный портфель. Интерес к БПИФ на рынке растет стремительно, поэтому мы и дальше будем предлагать новые продукты по этому направлению.

Еще один важный тренд сейчас — ответственное инвестирование. За рубежом такой подход к инвестициям очень популярен, мы прогнозируем, что он распространится в дальнейшем и на российский рынок, и уже сейчас готовы предлагать своим клиентам такие инструменты. В мае мы запустили два новых фонда ответственного инвестирования: акций и облигаций. Это первые в России ПИФы, при управлении активами которых управляющий руководствуется принципами ESG (environmental, social, governance) и ориентируется не только на финансовые аспекты, но и на факторы, связанные с политикой компаний в области экологии, социальной сферы и управления. Также мы изменили стратегию еще одного фонда: «ВТБ — Золото» теперь предполагает программу встроенной благотворительности. Управляющая компания автоматически направляет в пользу подопечных фонда «Старость в радость» 20% собственного вознаграждения за управление активами фонда. В дальнейшем мы будем развивать данное направление, расширять перечень возможностей для благотворительности при инвестициях.

Наша идея — сделать инвестирование более ответственным в России, мы видим такой запрос от инвесторов и хотим его удовлетворить. Нашим клиентам важно, чтобы инвестиции не просто работали, но и работали на благо всего общества и будущих поколений.

— Насколько пандемия ускорила цифровизацию в продажах продуктов управляющих компаний?

— В личном кабинете клиента у нас доступны все виды операций клиентов с ПИФами, но, конечно, сейчас мы стараемся оптимизировать эти операции и сделать их удобнее. С начала пандемии доля операций, совершаемых с паями онлайн, выросла в три раза. И мы будем продолжать работу в данном направлении.

ВТБ важно сделать инвестиции проще и понятнее для массового клиента, поэтому они стали доступны инвесторам не только через специализированное приложение «ВТБ Мои Инвестиции», но и через обычный интернет- или мобильный банк. С апреля в системе «ВТБ-Онлайн» можно вложить средства в самые базовые и простые инвестиционные инструменты, такие как государственные облигации и бонды ВТБ, планируем добавить еще ПИФы.

— Как дальше будет меняться розничный рынок в инвестициях? Какие основные потребности клиентов видите сейчас?

— Снижение процентных ставок будет обеспечивать рост спроса на инвестиционные продукты и приток новых инвесторов на рынок. Приход новичков будет требовать работы в области финансового просвещения населения. Мы будем заниматься этим, а также активно развивать такие сервисы, как робосоветник, который помогает даже начинающему инвестору легко собрать диверсифицированный портфель.

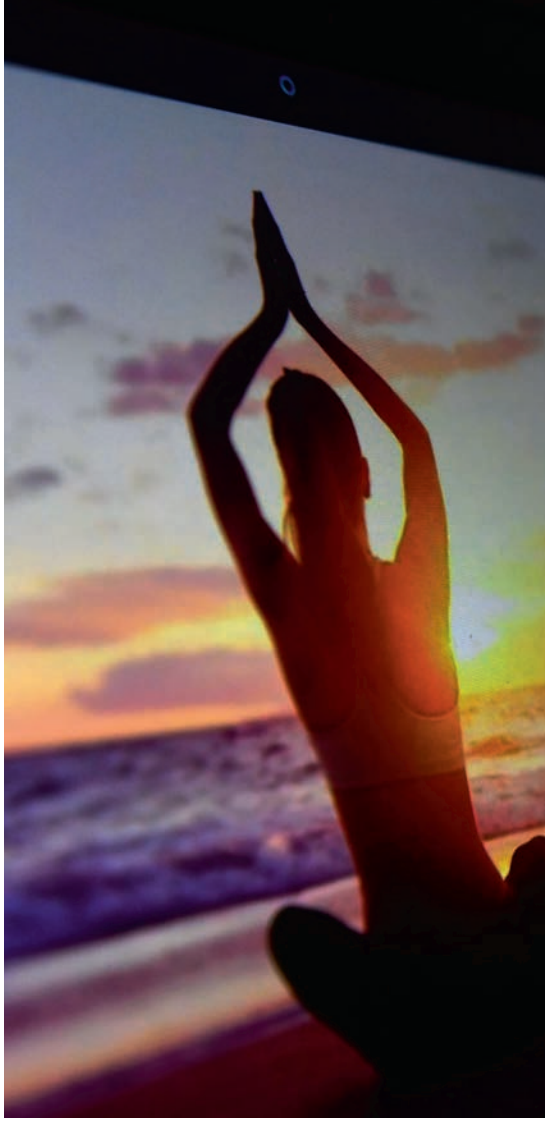
Повышение финансовой грамотности в стране сегодня — одно из важнейших направлений нашей работы. В 2019 году был запущен образовательный проект «Школа инвестора ВТБ»: на специальном разделе сайта банка в удобном формате представлена подборка материалов по рынку ценных бумаг, записанные сотрудниками ВТБ виджеты, предложены мини-курсы с оценкой знаний на базе тестов. В 2020 году с началом пандемии на базе «Школы инвестора» запущен еще один важный проект: еженедельные онлайн-конференции на тему инвестиций, в ходе которых любой желающий может задать вопрос. Аналитическая команда и другие представители «ВТБ Капитал Инвестиции» предоставляют на него ответ в электронной форме в режиме онлайн. К настоящему моменту проведено уже 12 мероприятий, в них приняло участие более 20 тыс. человек. Скоро мы запустим еще один интереснейший стрим на данной площадке: конференции с участием представителей эмитентов. На вопросы розничных инвесторов будут отвечать руководители компаний, все это будет служить развитию диалога в инвестиционном сообществе.

Еще одним важным проектом с точки зрения коммуникаций с клиентами и повышения финансовой грамотности в стране будет запущенный нами Telegram-канал «ВТБ Мои Инвестиции». Канал был запущен еще осенью инициативной командой «ВТБ Капитал Инвестиции» на добровольных началах, он активно развивался и сейчас является одним из крупнейших в России в области инвестиций. Число подписчиков — уже более 30 тыс. Теперь мы будем развивать его официально. В нем можно будет найти аналитику по рынку ценных бумаг от команды ВТБ, инвестиционные идеи, обзоры трендов и основных событий, оказывающих влияние на котировки. Мы видим большой спрос на такие коммуникации со стороны наших клиентов и инвестсообщества и будем стараться его удовлетворить

ИНВЕСТИЦИИ В СЕБЯ

СКОЛЬКО СТОЯТ ОНЛАЙН-КУРСЫ ЭТИМ ЛЕТОМ

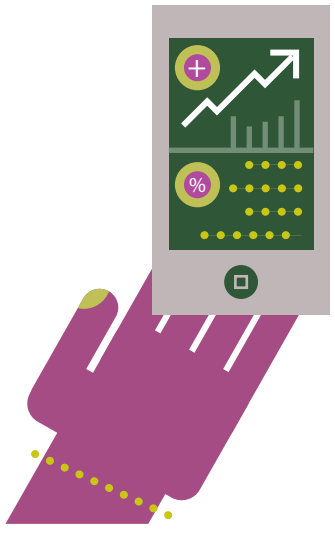
Карантинные меры в связи с пандемией COVID-19 привели к взрывному росту популярности различных онлайн-курсов: только с конца марта по конец апреля спрос на такие продукты вырос почти на 100%. Наиболее востребованными оказались женские тренинги, обучение новым профессиям, онлайн-курсы по фитнесу и здоровью, рисованию и иностранным языкам. «Деньги» подсчитали, во сколько обойдется изучение Python, курсы по маркетингу, тренировки и знания о правильном питании, а также стоит ли записываться на занятия этим летом.



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

Онлайн-образование оказалось одной из немногих отраслей, которая из-за кризиса в связи с пандемией COVID-19 не только не пострадала, но и даже выросла, отмечают аналитики платежного сервиса CloudPayments. По их оценкам, основанным на данных 1,3 тыс. компаний, спрос на такие продукты в период действия ограничительных мер (с конца марта по конец апреля) вырос на 99% относительно периода конца февраля — конца марта. Как отмечают в CloudPayments, многие решили подтянуть иностранные языки, получить дополнительные знания в профессиональной сфере, а закрытие спортивных клубов привело к росту популярности онлайн-фитнеса.

Основатель курса по маркетингу Qmarketing Academy Роман Кумар Виас добавляет, что потребители стали больше времени проводить онлайн — в частности, в социальных сетях, где они постоянно видели рекламу онлайн-курсов. Кроме того, кризис привел к осознанию людьми своей автономности: они поняли, что в таких условиях им никто не поможет, поэтому стали инвестировать в себя, указывает он. При этом рост спроса привел и к географическому масштабированию онлайн-обучения в стране. По словам одного из основателей, гендиректора образовательного холдинга «Нетология-групп» Максима Спиридонова, если раньше наиболее активными пользователями были жители Москвы и Санкт-Петербурга, то в период пандемии отмечен значительный рост интереса в Екатеринбурге, Самаре, Новосибирске, Казани, Нижнем Новгороде, Перми и Уфе.



Ценные навыки

По данным платформы для продажи и проведения онлайн-обучения GetCourse, в период пандемии наиболее востребованными были женские тренинги (как стать успешной и привлекательной и т. д.), обучение удаленным профессиям (маркетинг, копирайтинг, веб-дизайн, программирование, управление проектами), онлайн-курсы по фитнесу, здоровье (правильное питание, нормализация давления, улучшение зрения) и хобби (курсы по живописи, иностранные языки).

Так, женский онлайн-курс Superwoman проекта «Сила Воли» на середину июня сроком один месяц стоит от 5 тыс. до 12 тыс. руб. в зависимости от версии. Самая дешевая дает временный доступ к материалам и предполагает самостоятельное прохождение. В самую дорогую включен постоянный доступ к информации, поддержка психолога, куратор и пр. Курс интернет-маркетолога для начинающих в «Нетологии» на середину июня стоил 44,9 тыс. руб. со скидкой 5 тыс. руб. Программа разбита на несколько модулей, включает 49 часов теории и 71 час практики. Участников обещают научить составлению маркетинговых стратегий, проведению исследования рынков, работе с аналитикой, управлению командой и пр. По итогам пишется дипломная работа. Организатор обещает помощь в трудоустройстве.

Обучение программированию на одном из самых популярных сегодня языков Python в «Нетологии» стоило 59,9 тыс. руб. со скидкой 20 тыс. руб. В ходе курса за несколько месяцев участники создадут приложение для финансового планирования, сервис знакомств, телефонную и кулинарную книги. Курс Project Manager, который обещает дать необходимую базу для развития профессии руководителя проектов сроком на четыре месяца, там же доступен за 75 тыс. руб. за базовую онлайн-версию и 89,9 тыс. руб. за премиум (включает дополнительный блок и дипломного руководителя). По словам руководителя образовательных программ «Акселератора ФРИИ» (обучает среди прочего предпринимателей и венчурных инвесторов) Елизаветы Кондрашовой, средний чек на курс компании — 100 тыс. руб., что не входит в сегмент массового спроса.

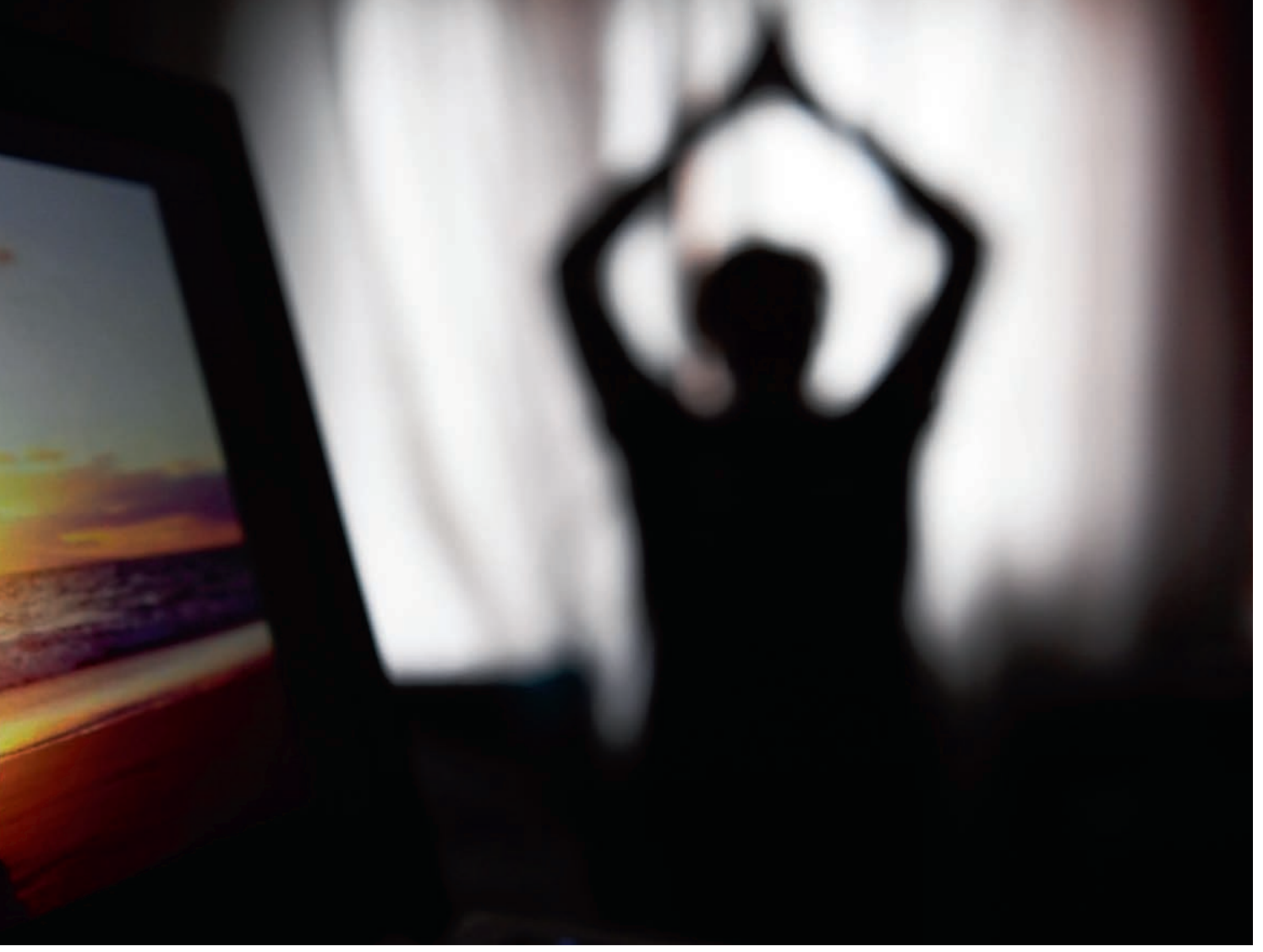
Основатель и генеральный директор онлайн-университета Skillbox Дмитрий Крутов говорит, что людей в первую очередь сейчас интересуют профессии, спрос на которые будет оставаться высоким в ближайшем будущем. Это цифровые специальности — дизайн, программирование и разработка игр. Соответственно, мы видим увеличение спроса на курсы, которые позволяют получить эти профессии,

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИИ НА СЛЕДУЮЩИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ

БИОИНЖЕНЕР
БИОФАРМАКОЛОГ
БИОИНФОРМАТИК
ПРОЕКТИРОВЩИК УМНОЙ СРЕДЫ
СПЕЦИАЛИСТ ПО РОБОТОТЕХНИКЕ
СПЕЦИАЛИСТ ПО КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ
СПЕЦИАЛИСТ ПО АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ
НЕЙРОПСИХОЛОГ
ПРОГРАММИСТ
ИНЖЕНЕР-ПРОЕКТИРОВЩИК
ИНЖЕНЕР 3D-ПЕЧАТИ
АРХИТЕКТОР
ДИЗАЙНЕР ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Источник: HeadHunter.

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Дмитрий Духанин**



указывает он. Пандемия показала, что наиболее активно будут развиваться компании, которые работают онлайн, а организация работы в удаленном формате простимулировала спрос на специалистов, обладающих навыками работы с digital-инструментами, добавляет Максим Спиридонов. В результате, по его словам, аудитория без опыта работы онлайн стала активно искать возможности освоить нужный навык и перейти на новую работу в интернете, а работники digital-сферы стали осваивать смежные или дополнительные навыки, чтобы не потерять конкурентоспособности в условиях экономического кризиса.

Спортивные видеотренировки с персональным тренером предлагает, в частности, Zoom Class. Стандартная программа на восемь тренировок стоит 4,99 тыс. руб. Тариф «Любитель» (12 тренировок) доступен по 10 тыс. руб., «Про» на 16 занятий обойдется в 20 тыс. руб. В курсы входят рекомендации по питанию. Гендиректор сети фитнес-клубов World Class Николай Прянишников говорит, что компания развивает платные персональные онлайн-тренировки через приложение World Class 2.0. Большой плюс таких тренировок — постоянный контроль тренера за техникой выполнения упражнений, персональные рекомендации по выбору нагрузки и интенсивности тренировки, выбору инвентаря и пр., перечисляет он.

Курс по правильному питанию также есть у «Силы Воли». За 10 тыс. руб. и 91 день там обещают рассказать о голодании, диетах, спорных продуктах (алкоголе, мучном и пр.). Базовый

Цены онлайн-курсов зависят от стоимости услуг экспертов курса, затрат на команду методистов, продюсеров, координаторов, маркетинга, рентабельности и длительности обучения

онлайн-курс рисования в школе рисования Вероники Калачевой с доступом на три месяца стоит 7,5 тыс. руб., на год — 8,5 тыс. руб. Он включает четыре направления: пейзажи, натюрморты, рисование животных, птиц и рыб, а также флористику. Онлайн-курс английского «Месяц за месяц» с индивидуальными занятиями два-три раза в неделю в Lingoda стоит €329 (25,83 тыс. руб. по курсу ЦБ на 12 июня) в месяц.

По словам Максима Спиридонова, цены онлайн-курсов зависят от набора параметров: стоимости услуг экспертов курса, затрат на команду образовательного продукта — методистов, продюсеров, координаторов, маркетинга, уровня рентабельности продукта и длительности обучения. Также при определении стоимости курса всегда анализируются конкурентные предложения, добавляет он.

Дмитрий Крутов указывает, что онлайн-образование — это не только предварительно записанные видеоуроки. В первую очередь это сложный IT-продукт — система управления обучением (LMS), это высокие постоянные издержки, которые несильно зависят от колебаний спроса, указывает он. По словам Елизаветы Кондрашовой, стоимость любого образовательного курса «Акселератора ФРИИ» складывается из гонорара преподавателя, наставников, методической разработки, команды сопровождения и накладных расходов в виде аренды площадки и кофе-брейков: «Очевидно, что при такой схеме онлайн-формат не будет стоить значительно меньше очного».

Время сесть за парту

Именно летний период может быть хорошим моментом для начала занятий. Как отмечает Роман Кумар Виас, летом практически все игроки раздают скидки, так как это традиционно мертвый сезон в образовании. Максим Спиридонов отмечает, что большинство образовательных компаний уже предоставляют скидки на обучение для пользователей и, скорее всего, предложения будут актуальны еще на весь летний период. Из-за того что после периода повышенного спроса произойдет отток трафика и скидки

САМЫЕ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫЕ ПРОФЕССИИ В РОССИИ*

ВАКАНСИЯ	ЗАРПЛАТА В МЕСЯЦ (ТЫС. РУБ.)
ВЕДУЩИЙ IOS-РАЗРАБОТЧИК	ОТ 300
РАЗРАБОТЧИК ИНТЕГРАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ	230
ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В IT-КОМПАНИИ	ОТ 200
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА	ОТ 180
SENIOR GO DEVELOPMENT	180–220
ВНУТРЕННИЙ АУДИТОР	170–200
ЧАСОВОЙ МАСТЕР	150
ВЕДУЩИЙ ДИЗАЙНЕР-КОНСУЛЬТАНТ В ФИРМЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ	150–300
IT-РЕКУРТЕР	150–200
ПРОГРАММИСТ 1С	150

*На ноябрь 2019 года. **Источник:** HeadHunter.

станут своеобразным триггером и инструментом повышения конверсии аудитории, рассуждает он.

Но, добавляет господин Спиридонов, компании, у которых такие длительные скидки не были просчитаны заранее, скорее всего, будут плавно повышать стоимость продуктов. Skillbox во время карантина открыл бесплатный доступ к восьми курсам, говорит Дмитрий Крутов. По его словам, изменений ценовой политики сервис не планирует, наоборот, реализует проекты, которые делают онлайн-образование доступнее.

Пандемия — хороший момент для начала занятий для тех, кто относится к обучению не как к формату для расширения кругозора, а рассматривают его как инвестицию, считает Елизавета Кондрашова: «В этот турбулентный и напряженный момент мы все получили несколько дополнительных часов в сутки, которые хотим потратить эффективно». Но нужно понимать, что просто прийти послушать лекцию — не панацея, предупреждает она. Нужно быть готовым выделять время и силы на то, чтобы учиться, отрабатывать навыки, заводить новые профессиональные знакомства, осваивать новые инструменты и пр., перечисляет госпожа Кондрашова.

По словам Дмитрия Крутова, поскольку у многих людей появилось дополнительное время, момент для начала занятий очень удачный. Кроме того, текущая ситуация продемонстрировала уязвимость многих отраслей и профессий, а это хорошая мотивация к обучению и перепрофилированию, добавляет он. «Многие люди из-за кризиса, вызванного пандемией, остались без работы. У кого-то существенно упали доходы. Поэтому момент оказался не столько удачным, сколько необходимым»,— заключает Максим Спиридонов ●

Тинькофф
АО «ТИНЬКОФФ БАНК»
ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 2673

«ТУРИЗМ ЧЕТКО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИЛСЯ В СТОРОНУ ВНУТРЕННЕГО»

В конце марта и в апреле рынок пассажирских авиаперевозок столкнулся с жесточайшим кризисом: рейсы за границу начали отменяться на фоне массового закрытия границ, а продажи авиабилетов практически остановились. О том, как в этот период строились отношения между перевозчиками, агентами, клиентами и как быстро сегменту удастся восстановиться, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель проекта «Тинькофф Путешествия» **Илья Артеменко**.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ТИНЬКОФФ ПУТЕШЕСТВИЯ»

Кризис тянется уже несколько месяцев. Когда продажи были на минимальном уровне?

— Объем продаж начал стремительно снижаться в марте. В апреле люди еще покупали билеты — например, когда была объявлена первая нерабочая неделя, мы даже увидели резкий рост продаж билетов в Крым и Сочи. Однако позже, когда стало понятно, что ситуация ухудшается, границы откроют не скоро и планировать путешествия стало невозможно, билеты начали возвращать и продажи практически остановились. Максимальное падение произошло в самом начале мая — на 96% от уровня до пандемии. Однако с середины мая спрос начал восстанавливаться.

— Когда перевозчики перестали возвращать деньги за билеты?

— В середине марта рейсы начали массово отменяться, ситуация в отрасли была непонятной для всех — пассажиров, перевозчиков, агентов. В марте некоторые авиакомпании еще возвращали деньги, но быстро поняли, что такая стратегия их просто погубит. Свободных средств у перевозчиков не осталось: самолеты не летают, новых продаж нет, доходы некоторых российских авиакомпаний сократились примерно на 90%, при этом расходы, например, на персонал и обслуживание сохранились, снизившись примерно на 40%. Решение блокировать возвраты авиабилетов было единственно верным, иначе авиакомпании бы просто обанкротились.

— Как отреагировали туристы?

— На тот момент лишь некоторые перевозчики предлагали какие-то понятные схемы предоставления ваучеров. Но в любом случае пассажиров это решение абсолютно не устраивало: они хотели получить назад именно деньги. При этом многие авиакомпании продолжали отправлять туристов в агентства за деньгами, говоря, что они якобы могут их вернуть. Хотя на самом деле это не так: авиакомпании стали запрещать нам возвращать деньги, при этом их же операторы колл-центра говорили клиентам, чтобы они обращались за возвратом денег к агентам. В том числе из-за этого было огромное количество обращений и много негатива. Человек приходит к агенту, агент не может ему вернуть деньги по прямому запрету авиакомпании, клиент идет в авиакомпанию, а там ему говорят: обращайтесь к агенту. Нам потребовалось немало усилий, чтобы договориться с перевозчиками об изменении скриптов сотрудников их служб поддержки, чтобы в итоге та информация, которую давали мы и перевозчики, начала совпадать.

— Какой стратегии вы придерживались в общении с клиентами?

— Мы до последнего возвращали деньги, пока авиакомпании не выпустили для нас официальный запрет или не заблокировали для нас эту функцию. Но даже после этого мы вели переговоры с перевозчиками. Нам удавалось договариваться в некоторых случаях о возврате средств, чтобы часть наших клиентов вернула свои деньги. Отдельные авиакомпании до последнего шли нам навстречу и старались делать возвраты клиентам живыми деньгами.

— Перевод денег авиакомпании с вашей стороны, после того как клиент покупает билет, происходит автоматически?

— У нас не прямой трансфер денег — в зависимости от договора с авиакомпанией в среднем он происходит раз в несколько дней. Мы не храним эти деньги у себя — фактически с того момента, когда турист покупает билет, мы гарантируем оплату перевозчику, это прописано в договоре.

— Ваучеры необходимы для авиакомпаний. Какие риски они несут для туристов?

— Для авиакомпаний это действительно был выход: с одной стороны, они по закону обязаны вернуть деньги, с другой — эти деньги им необходимы для поддержания работы компании. Так устроена их экономика. Она работает, если клиентам возвращается 2–3% от всех купленных билетов, выше — уже критичнее, а тут в первое время возвращалось практически 100%. Конечно, для клиентов ваучер — это не самый удобный вариант. Он ограничивает пассажира рамками одной авиакомпании. Допустим, я собирался лететь этим летом в Крым, но не смог этого сделать. Зимой мне это направление уже неинтересно, я хочу посетить другой город — я должен выбирать только те варианты, которые предлагает этот перевозчик. Это может быть некомфортно или дороже, чем в другой авиакомпании. Ваучер неудобен и бизнес-туристам: их командировки отменились, деньги на билет потратил работодатель, а ваучер выдается на конкретного пассажира. Кроме того, сама процедура получения ваучера сперва не была прозрачной, сейчас, правда, стало лучше, но по-прежнему срок ожидания, пока авиакомпания обработает обращение, очень долгий. Номинал будет соответствовать стоимости бронирования, но новый рейс может стоить дороже, тогда придется доплатить. Если авиакомпания обанкротится, обналичить ваучер тоже не удастся.

— В каких случаях по-прежнему возможно вернуть деньги?

СПРАВКА

В 2013 году «Тинькофф» добавил сервис «Путешествия» в свою экосистему. В 2018 году платформа превратилась в агентство путешествий «Тинькофф», а в 2019-м стала первым общедоступным OTA (online travel agency) в российской банковской сфере и единственной на рынке, использующей гибридную модель продаж. На одной платформе пользователи могут приобретать авиабилеты от «Тинькофф Путешествий» как от агента, так и напрямую на сайтах авиакомпаний или через другие агентства. Клиенты «Тинькофф Путешествий» могут бронировать железнодорожные билеты, туры, отели и арендовать автомобили через сеть партнеров «Тинькофф» (OneTwoTrip, Travelata, Booking, RentalCars и другие) с кэшбэком до 10% за счет синергии с экосистемой «Тинькофф». За 2019 год количество заказов через сервис выросло в 6,5 раза.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой «Тинькофф Путешествия», Александр Ведерников**

АЛЕКСАНДР ВЕДЕРНИКОВ

— Сейчас авиакомпании не возвращают деньги — вне зависимости от того, отменен ли рейс или он состоится, но вы им лететь не хотите. Клиенты обращаются к нам за возвратом. Также есть chargeback, когда туристы обращаются в банк с требованием вернуть деньги на основании того, что услуга не была оказана. По каждому случаю мы работаем с авиакомпаниями и стараемся вернуть средства. Ежедневно такие примеры у нас есть, и они не единичны. Мало кто из билетных агрегаторов проводит такую работу («Тинькофф Путешествия» одновременно работает и как агент, и как агрегатор), поскольку не обязан делать это. Многие агентства относятся к этому процессу формально после запрета авиакомпаний на возвраты. Сейчас мы видим ослабление напряженности и надеемся, что после возобновления полетов будет больше шансов вернуть деньги.

— Насколько в принципе высок риск того, что многие перевозчики объявят о невозможности исполнять обязательства?

— Массовых банкротств российских перевозчиков мы не ждем. Изначально мы готовились к худшему сценарию, но сейчас видим, что авиакомпании преодолели этот кризисный этап. Это произошло в том числе благодаря тому, что они вовремя перешли на ваучеры, несмотря на то что клиентам это очень неудобно. Думаю, в ближайшие шесть месяцев станет понятно, какие игроки справились с кризисом и смогут восстановиться. Есть ощущение, что мы увидим банкротства зарубежных авиакомпаний, возможно, это будут не единичные случаи.

— Если перевозчик банкротится, как происходит возврат средств через агента?

— На нашем опыте уже обанкротились несколько зарубежных перевозчиков. В одном случае с рынка ушла французская Aigle Azur, объем продаж был небольшим, и мы сами за свой счет возвращали деньги клиентам. Но здесь есть большая проблема: нам никто ничего не вернул, а самостоятельно расплачиваться за каждого перевозчика мы не можем. В декабре о прекращении работы заявила турецкая Atlas Global, сейчас мы ведем с ними переговоры, наши клиенты до сих пор ждут возврата средств. Если банкротится иностранный перевозчик, к сожалению, гарантий возврата нет — централизованно такие ситуации никак не регулируются, обязательного страхования таких случаев тоже нет. На данный момент единственное решение — каждому конкретному клиенту подавать в суд на компанию, но обычно технически это достаточно сложно. Если речь идет о российском перевозчике, то агенты приостанавливают все возвраты после сообщения о невозможности исполнять обязательства. Вопрос, как именно они будут производиться, решается перевозчиком. Весь процесс возврата может длиться несколько месяцев, но после клиенты обычно все-таки получают деньги.

— Какие выводы вы сделали из текущей ситуации?

— Мы получили десятикратный рост обращений клиентов за возвратом, с которым с трудом справлялись. Нам пришлось установить приоритет для обращений с ближайшим вылетом. Решать все вопросы клиентов в течение нескольких часов, как раньше, в мирное время, уже не удавалось. Это был тяжелый период, когда нашим клиентам приходилось долго ждать. Какие-то случаи мы просто пропускали, не успевали обрабатывать, конечно, такие кейсы мы компенсировали за свой счет. Для нас этот кризис стал своего рода стресс-тестом. Безусловно, мы сделали выводы, оптимизировали процедуры внутри компании, чтобы больше не допускать таких просрочек, и будем готовы, если такой кризис вдруг повторится, например, из-за второй волны пандемии.

— Планируете внедрять дополнительные механизмы страхования?

— Такие механизмы, как страхование, обычно не работают в форс-мажорных обстоятельствах, когда нужно осуществить возврат 100% билетов. Сейчас у нас есть несколько вариантов, которые мы прорабатываем и предложим клиентам.

— Вы уже видите восстановление спроса?

— Да, продажи растут очень активно. Сейчас мы продаем уже 60% от докризисного объема, хотя не у всех на рынке этот процесс идет так быстро. Наши клиенты достаточно активно покупают — они понимают, что даже в кризисной ситуации мы их не бросаем и стараемся найти компромисс, который удовлетворяет клиента.

— Как сейчас можно купить билет с минимальным риском, приобретать страховку от невылета?

— Да, кроме нее авиакомпании активно предлагают тарифы, в рамках которых билеты можно возвращать или обменивать. Если раньше перевозчики старались продавать невозвратные билеты, то сейчас, стимулируя спрос, развивают возвратные.

— Когда вы ждете восстановления продаж на докризисный уровень?

— Все будет зависеть от того, когда окончательно откроют границы и вернется спрос на международный туризм. В нашем случае, думаю, говорить о полном восстановлении при отсутствии дополнительных негативных факторов можно будет к осени. Но, конечно, осенью будет не тот объем заказов, на который мы рассчитывали до наступления кризиса.

— Пока идет количественное восстановление?

— Конечно, я говорю про «кресла». Об обороте пока речи не идет: средний чек по России у нас составляет около 7 тыс. руб., а за границу — 18–20 тыс. руб. При этом туризм пока четко перераспределился в сторону внутреннего. Если раньше доля России в общих продажах составляла 60–70%, то сейчас — практически 100%. Кто-то уже планирует полеты за границу на новогодние праздники и следующий год, но внутренние направления стали безоговорочными лидерами

КУРОРТЫ УСТАЛИ ЖДАТЬ

В ИЮЛЕ РОССИЯНЕ СМОГУТ ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ СВОБОДНЕЕ

Начало массового курортного сезона в России пришлось отложить: в июне удалось открыть лишь незначительную часть санаториев и домов отдыха. Власти рассчитывают, что с июля туризм снова станет массовыми. «Деньги» выяснили, куда теперь смогут отправиться путешественники и во сколько им это обойдется.

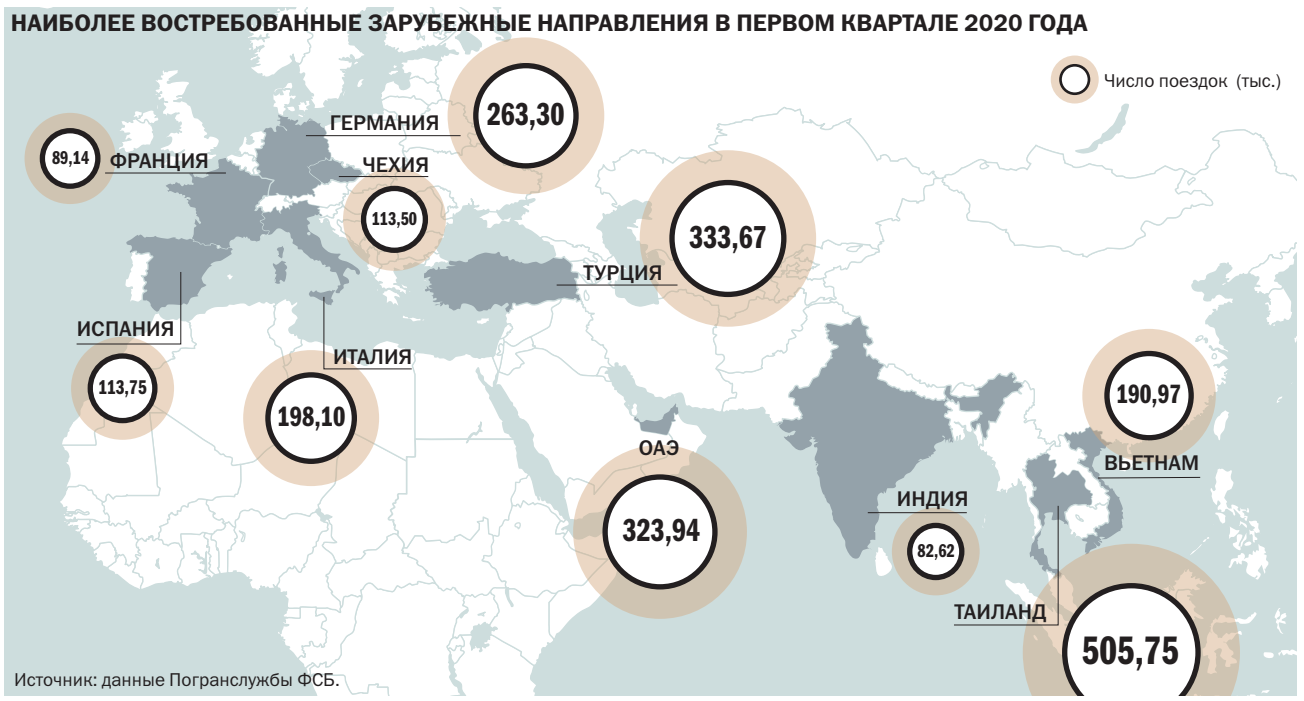
ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Евгений Епанчинцев/ ТАСС**

С июля в России постепенно восстановятся межрегиональные путешествия. Еще в начале июня Ростуризм заявил, что рассчитывает на старт полноценного курортного сезона в это время. Предполагается, что помимо поездок в Крым и Краснодарский край будут доступны организованные туры в Калининградскую область, на Байкал, Алтай и в Хакасию. По оценкам вице-премьера Дмитрия Чернышенко, на одного россиянина приходится в среднем 0,4 туристической поездки в год, при этом в странах с развитой туристической отраслью показатель составляет 5–7. Потенциал для роста на июньском совещании правительства он назвал десятикратным.

Отложенный старт

Формально санатории и пансионаты с медицинской лицензией в регионах могли начать работу с 1 июня. По оценкам Ассоциации оздоровительного туризма и корпоративного здоровья (АОТ), в Краснодарском крае возобновили прием гостей 50 из 200 подходящих под критерии объектов, в Ставропольском крае — 10 из 130, в алтайской Белокурихе — 10 из 20. Но даже к середине месяца спрос на них сложно было назвать ажиотажным. Так, загрузка работающих здравниц в Краснодарском крае варьируется в диапазоне от 10% до 50%, констатирует медицинский директор АОТ Михаил Данилов. Он ждет, что в июле отрасли удастся выйти на средние показатели 20–30% загрузки, а к августу — выше 50%. «Но при условии стабильного снижения заболеваемости и открытия в регионах всей инфраструктуры, парков, пляжей, кафе, экскурсионного обслуживания и прочего»,— констатирует господин Данилов.

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА



Источник: данные Погранслужбы ФСБ.

ЕВГЕНИЙ ЕПАНЧИНЦЕВ / ТАСС

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин отмечает, что в первой половине июня потенциальных гостей санаториев смущала необходимость предоставить результат отрицательного теста на COVID-19 и справку об эпидемиологическом окружении. «Одновременно была закрыта инфраструктура, туристы не могли покидать территорию здравниц, уезжали из аэропорта только на специальном транспорте санаториев, а сотрудники транспортных узлов смотрели на них как на предателей»,— констатирует эксперт.
На этом фоне, по словам господина Ромашкина, получить новый спрос в июне санаториям фактически не удалось: на отдых отправлялись только люди, которые уже оплатили бронь, считая, что эти деньги больше не вернуть. Михаил Данилов добавляет, что потенциальных туристов очень пугает неопределенность: условия и потенциальные препятствия, которые могут возникнуть на пути, большинству туристов не слишком понятны. Дополнительными факторами он называет массовые переносы отпусков, общее снижение платежеспособности, ограничения передвижения в ряде регионов и риск контакта с инфекцией.

Медленное ускорение

Тем не менее в середине июня, после заявлений властей о запуске летних программ в регионах с 1 июля и анонсированной отмены с 15 июня карантина для всех приезжающих в Крым,

спрос начал постепенно восстанавливаться. Увеличенную активность пользователей зафиксировали системы бронирования туров Travelata и Level.Travel, по расчетам последней, с 6 июня число поисковых запросов увеличилось в два раза. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий вспоминает, что если в апреле продаж практически не было, в мае началось небольшое оживление, а за первые десять дней июня показатели бронирований превысили суммарный показатель за весь май более чем в четыре раза, а по Крыму — в шесть раз. По словам эксперта, среди желающих поскорей отправиться на отдых много семей с детьми, если в начале лета прошлого года они составляли 20% от всех бронирований, то сейчас — 32%. Они активно раскупают просторные номера на фоне опасений роста цен, в итоге такие комнаты в отелях заканчиваются быстрее, чем варианты размещения для пар. «Люди стараются воспользоваться первой же возможностью, чтобы вывезти детей на море, кроме того, многие просто устали сидеть дома и готовы поехать на отдых в любой момент»,— замечает господин Зарецкий. Несмотря на начавшийся рост, Сергей Ромашкин указывает, что динамика бронирований туров все еще остается не слишком высокой: в начале июня продажи держались на уровне 30–40% от аналогичных показателей прошлого года. Цены на размещение, по его словам, пока примерно соответствуют аналогичным значениям прошлого года. Но средний чек, по данным Travelata.ru, все же превышает эти показатели. Так, за поездку в Сочи россияне сейчас платят в среднем 69,8 тыс. руб., годом ранее — 57,6 тыс. руб. Для Севастополя аналогичные показатели составляют 40,2 тыс. руб. и 33,9 тыс. руб. соответственно. Исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе указывает, что у участников рынка есть четкое понимание, что отдых не может стоить дороже, чем в прошлом году: иначе туристы просто никуда не поедут. Эксперт ждет, что стоимость комфортного размещения будет варьироваться в диапазоне 2,5–3 тыс. руб. в сутки.

СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПОКУПКУ ТУРОВ НА НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ РОССИЙСКИХ КУРОРТАХ (РУБ.)

НАПРАВЛЕНИЕ	ЛЕТО 2020 ГОДА	ЛЕТО 2019 ГОДА
АДЛЕР	47 950	46 903
АНАПА	67 940	59 424
СОЧИ	69 836	57 627
АЛУШТА	39 557	43 678
СЕВАСТОПОЛЬ	40 176	33 939

Источник: данные Travelata.ru.

Но Крым и Краснодарский край — не единственные организованные направления, которые предложат туристам в этом году. В TUI пояснили, что чартерная программа туроператора на Байкал стартует 4 июля, самолеты будут прилетать в Бурятию. Стоимость девятидневного тура с перелетом, проживанием, трехразовым питанием и экскурсионными программами составит в среднем 50 тыс. руб. на человека. Также в компании добавили, что планируют развивать туры в Карелию, Калининградскую область и Татарстан, наращивая объемы в Краснодарском крае. В общей сложности TUI рассчитывает отвезти на отдых внутри страны в этом году 200–300 тыс. туристов против 40 тыс. в прошлом. Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов называет открытие дополнительных внутренних направлений перспективным, тем более на фоне отсутствия реальных альтернатив. По его словам, к турагентам стали активнее обращаться локальные региональные игроки, которые заинтересованы в продвижении собственных продуктов. «Основная проблема — низкая информированность, большинство людей не знают о возможностях отдыха внутри страны, на том же Байкале могут быть абсолютно разные предложения»,— рассуждает он. Сейчас, по словам эксперта, бронирования распределяются 50/50: половина туристов ориентирована на пляжный отдых, а половина — на поездки в находящиеся не на море санаторно-курортные учреждения и иные объекты. Госпожа Ломидзе ждет, что дополнительные направления будут востребованы за счет мощной рекламной кампании со стороны Ростуризма, но предупреждает, что их возможности будут существенно ограничены коротким сезоном: в лучшем случае он продлится до конца сентября.

Новые ограничения

Май и июнь ушли у бизнеса на полемику с Роспотребнадзором относительно новых рекомендаций по работе в условиях повышенных эпидемиологических рисков. Так, всем пассажирам авиационных рейсов придется при посадке измерить температуру, а осуществлять полет они должны будут в масках и перчатках. На борт не смогут сесть люди с симптомами ОРВИ. Похожие требования будут и к гостям средств размещения. Отели и санатории должны ежедневно измерять температуру постояльцев, выявляя гостей с симптомами простуды. Одновременно Роспотребнадзор ужесточил требования по проведению регулярных уборок номеров и территории, дезинфекции помещений. Шезлонги нужно будет дезинфицировать после каждого гостя. При этом в отличие от санаториев при заселении в отели туристам не придется предоставлять отрицательные результаты тестирования на COVID-19 и справку об эпидемиологическом окружении.

Пока остается открытым и вопрос восстановления зарубежных поездок россиян: формально в стране продолжает действовать обязательное требование о прохождении двухнедельного карантина после возвращения из-за рубежа, ограничены и международные перевозки. Пока ориентировочные даты возобновления авиасообщения с Россией называла только Турция: при достижении взаимных договоренностей сообщение может быть налажено 15 июля. Страны Евросоюза пока остаются закрыты для путешественников из России. Формально об открытии границ с 27 июня уже заявил Тунис, но всем прибывающим из-за рубежа придется предоставить справку об отрицательном результате тестирования на COVID-19. Майя Ломидзе указывает, что сейчас заявленные цены на размещение в курортных европейских отелях в среднем на 10% ниже прошлогодних. Эксперт уверена, что пока говорить о стоимости зарубежного отдыха для российских туристов рано: ни одна из стран еще не готова их принимать и речь пока идет в основном о тарифах для путешествующих внутри Европы

«ПОСЛЕ ВЫНУЖДЕННОЙ ПАУЗЫ ПОПУЛЯРНОСТЬ ЛИЗИНГА ТОЛЬКО ВОЗРАСТЕТ»

Лизинговые компании идут навстречу клиентам во время пандемии, но некоторые участники рынка нуждаются во внешней финансовой поддержке, полагает глава «Лизингового союза», генеральный директор ГК «ВТБ Лизинг» **Дмитрий Ивантер**. В то же время позитивные тенденции на рынке после отмены «самоизоляции» позволяют ему не менять долгосрочных прогнозов в отношении кратного роста спроса на лизинг у предпринимателей в России.

Какова ваша оценка разрушений, понесенных отраслью лизинга в России из-за пандемии коронавируса?

— Пандемия оказала существенное влияние на всю мировую экономику. Падение происходит практически во всех отраслях, и было бы странно, если бы лизинг остался в стороне. Апрель и май в связи с установленным режимом самоизоляции стали тяжелыми месяцами для отрасли. Из-за введенных ограничений на перемещение и прямой запрет деятельности в большинстве регионов не работали офисы лизинговых компаний, их клиентов и поставщиков имущества, что особенно повлияло на объем нового бизнеса в самом массовом сегменте — автолизинге.

Пусть мы быстро перестроили процессы под новую реальность (100% наших сотрудников смогли перейти к удаленной работе), но в эти месяцы мы смогли выполнить всего 50–70% своего плана. К сожалению, не все было возможно оперативно перестроить, не всегда к этому были готовы автодилеры и клиенты, да и процедура приобретения и передачи физического имущества в лизинг — это процесс, который происходит в реале, а не в виртуальном пространстве. Будем стараться в оставшийся период года свои планы наверстать.

— Какие сегменты лизинга пострадали больше всего и как быстро, на ваш взгляд, они восстановятся?

— Наибольшее негативное влияние во всем мире ощутила авиаотрасль. Основная часть флота весь апрель и май простояла на земле, у авиакомпаний практически отсутствовала выручка, поэтому мы сразу пошли навстречу нашим клиентам — группе «Аэрофлот» и «Ютэйру», согласовав отсрочку платежей. По июню мы видим некоторое повышение пассажиропотока, то есть восстановление началось. Тем не менее мы думаем, что даже лидеры российской авиаотрасли выйдут на прошлогодние показатели в лучшем случае только к 2021 году.

В остальных сегментах рынка наблюдается турбулентность, с которой участникам рынка сложно бороться. Мы уже видим, что у небольших лизинговых компаний возникают финансовые проблемы: большинство их клиентов во всех отраслях — от грузоперевозчиков до розничных магазинов — стали обращаться за реструктуризацией. У лизингодателей при этом есть колоссальная нагрузка в виде обязательств перед кредиторами. Если лизингодатель не сможет удовлетворить все клиентские запросы, он потенциально столкнется с дефолтами, если не договорится с банками о симметричном фондировании. С учетом возможности таких сценариев профессиональная ассоциация «Лизинговый союз», председателем совета которой я являюсь, равно как и Объединенная лизинговая ассоциация, направили в правительство предложения по оздоровлению ситуации в отрасли в текущих обстоятельствах.

— И какова была реакция?

— События последних месяцев показывают, что наши предложения были приняты во внимание, и уже сейчас известен примерный перечень мер господдержки, которые, безусловно, помогут стабилизировать рынок. В частности, Центральный банк рекомендовал коммерческим банкам при соблюдении ряда условий идти навстречу заемщикам — лизинговым компаниям, если это связано с проводимой реструктуризацией платежей для клиентов, пострадавших от коронавируса.

— На каких условиях ваша компания предоставляет реструктуризацию?

— Клиенты массово обращаются к нам с заявлением о снижении платежной нагрузки, мы обсуждаем сложившуюся ситуацию и ищем пути решения. С марта 2020 года мы рассмотрели тысячи обращений клиентов и в большинстве случаев согласились перенести лизинговые платежи тем, чей бизнес пострадал от пандемии. С крупными компаниями мы отрабатываем их кейсы в индивидуальном порядке, а для клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса есть стандартное решение по реструктуризации платежей с их переносом на срок от четырех до шести месяцев и соразмерным увеличением срока лизинга. Мы понимаем, что многие компании из самых разных отраслей экономики сегодня нуждаются в поддержке, и как раз в этих непростых условиях мы должны находить возможности идти навстречу нашим клиентам и поддержать их бизнес.

— Как долго будут ощущаться последствия нынешнего кризиса на лизинговом рынке?

— После вынужденной паузы популярность лизинга в России только возрастет. В последние годы мы отмечали кратный рост интереса к лизингу у компаний самого разного масштаба — от флагманов нашей экономики до микробизнеса и индивидуальных предпринимателей. Все больше клиентов получали опыт работы с лизингом и повторно обращались за ним, поскольку убедились в его эффективности. Мы считаем, что в ситуации экономического спада и дефицита средств для инвестиций инструмент лизинга станет более востребованным. На горизонте пяти—семи лет мы по-прежнему не меняем нашего позитивного прогноза о росте рынка в несколько раз.

— Насколько пострадали и как скоро восстановятся операторы такси и каршеринга? Есть ли риск, что они скоро станут проблемой для лизинговых компаний?

— Действительно, лизинговая отрасль играет ключевую роль в развитии этих бизнесов, ведь более 70% машин в так-

ТЕКСТ **Елена Разина**
ФОТО **Анатолий Жданов**

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

си и свыше 80% в каршеринге находятся в лизинге. До пандемии оба этих сегмента считались главными драйверами роста российского рынка автолизинга, но в период самоизоляции они столкнулись с серьезными проблемами и резким падением заказов. Тем не менее мы ждем их быстрого восстановления. По информации от наших партнеров — операторов такси, количество заказов в последние недели начало увеличиваться относительно провальных показателей апреля, а в Москве идет очень резкий рост поездок. Кроме того, с недавнего времени мы вновь стали получать заявки на лизинг автомобилей в автопарки такси. И пусть пока они немногочисленны, но это уже положительный сигнал.

— То есть вы считаете, рынок такси восстановится за несколько недель?

— Мы ожидаем, что по объему перевозок он выйдет на показатели января-февраля уже к концу этого года, а в 2021 году может начаться его рост. До пандемии мы прогнозировали двукратный рост поездок в такси к 2030 году только в Москве, хотя считалось, что это уже один из самых насыщенных рынков. И даже сейчас мы не корректируем этих ожиданий. В 2019 году таксомоторный парк в России оценивался на уровне 477 тыс. автомобилей, и ранее мы прогнозировали, что ежегодно рынок такси будет расти более чем на 100 тыс. машин в год. Сейчас мы считаем, что в ближайшие пару лет он может быть ниже, но в долгосрочной перспективе влияние COVID-19 на рынок такси будет несущественным.

— А что будет с каршерингом?

— Вы помните, что в 2019 году Москва стала мировой столицей каршеринга с более чем 30 тыс. машин в парке, обогнав по этому показателю Токио и Нью-Йорк. До пандемии одним каршеринговым автомобилем за сутки пользовались семь человек, и это позитивно сказывалось на загруженности магистралей: потребность в машине семи человек удовлетворялась всего одним автомобилем. Но пандемия внесла корректировки в этот бизнес, перераспределив клиентские приоритеты. В начале апреля спрос на каршеринг в Москве упал на 61%, а потом власти и вовсе остановили работу таких сервисов, аргументируя это сложностью обеспечения безопасности пассажиров. Это нехарактерная ситуация, поскольку аналогичных запретов в мире практически не было.

Тем не менее мы продолжаем верить в дальнейшее развитие этого сегмента в нашей стране, а крупные игроки смогут даже укрепить свои позиции на рынке. Вместе с такси каршеринг — это заметный сектор экономики, в котором совершаются крупные сделки и создаются новые рабочие места. В сложившейся ситуации необходимо приложить максимум усилий, чтобы избежать массового ухода компаний с рынка и увольнений сотрудников. Мы видим, что и Минпромторг России поддерживает такой взгляд на отрасль. На днях министерство предложило увеличить скидку на лизинг автомобилей для каршеринга и субсидировать из федерального бюджета до 25% от цены производителя.

— Одна из новых программ поддержки Минпромторга — «Доступная аренда», с помощью которой будет субсидироваться операционный лизинг автомобилей. Нужна ли такая программа рынку?

— Безусловно, нужна, и это хороший сигнал на будущее. У нашей компании уже сегодня около 3 тыс. машин в операционном лизинге, хотя это еще незначительная доля от всего парка «ВТБ Лизинга», где более 60 тыс. транспортных средств. Мы планируем активный рост в этом сегменте, потому что это мировой тренд, причем и у российских предпринимателей тоже постепенно растет спрос на такую услугу. По сути, это аутсорсинг корпоративного парка автомобилей, что является уже стандартным продуктом у зарубежных лизинговых компаний и стало нормой для зарубежных предпринимателей. Кстати сказать, крупные международные компании, даже открывая подразделения в России, не разрешают им приобретать автопарк в собственность. Почему они это делают? Достаточно просто сесть и все посчитать, уверен, все преимущества станут понятны и российскому клиенту. Я могу сказать так: у любой компании есть какой-то автопарк легковых автомобилей (неважно, какого класса), и его точно всегда можно отдать на аутсорсинг с выгодой.

— Если говорить в целом об автолизинге, каковы ваши прогнозы восстановления спроса к докризисным временам?

— Автолизинг — главный приоритет развития бизнеса нашей компании. До сегодняшнего времени этот рынок развивался устойчиво, в последние пять лет рос высокими темпами по 15–30% в год. Мы увидели, что деловое сообщество постепенно осознает те преимущества, которые дает лизинг, и этот тренд неизбежно будет продолжаться. К сожалению, из-за принятых мер по борьбе с пандемией в апреле и мае количество сделок резко упало, по нашим оценкам, более чем в два раза, и это не может не сказаться на итогах 2020 года. Тем не менее мы будем продолжать фокусироваться на развитии своего продукта в автолизинге, постепенно переводя его полностью в онлайн-среду.

— Цифровизация экономики в России, по общему мнению, невольно ускорилась из-за пандемии, хотя для лизинговой отрасли этот курс можно назвать актуальным уже несколько лет. Что в вашей компании понимают под этим термином?

— Действительно, в период самоизоляции мы увидели, что переход на дистанционный способ взаимодействия с лизинговой компанией отнюдь не мешает нашим клиентам подобрать оптимальные условия для обновления своего парка, программ технической модернизации или реализации новых проектов. В марте «ВТБ Лизинг» принял на 40% больше онлайн-заявок по сравнению со средними значениями января-февраля этого года, а в апреле и мае количество заявок каждый месяц увеличивалось в среднем на 15%.

Сегодня у нас большинство операций уже проходят в режиме онлайн, так же как и внутренние бизнес-процессы. Например, можно дистанционно оставить заявку на технику и получить расчет платежей по лизингу, менеджеры компании работают в плотном контакте с клиентами, продолжая консультации в режиме онлайн. Для действующих клиентов на сайте «ВТБ Лизинга» доступен личный кабинет, в котором содержатся данные по всем лизинговым договорам, транспортным средствам, страховым полисам, а иногда и по штрафам ГИБДД, если регистрацией автомобиля тоже занималась наша компания. Там же представлена информация о внесенных платежах и указаны даты последующих, хранятся счета-фактуры и другие документы для бухгалтерии, отображаются персональные спецпредложения и акции. Наша цель — в 2021 году стать на 100% безбумажной компанией. Это переход на качественно новый уровень, который подразумевает полный реинжиниринг всех бизнес-процессов и процедур взаимодействия с клиентом ●

МОЕ АВТО — МОЯ КРЕПОСТЬ

КОРОНАВИРУС МЕНЯЕТ ПРАВИЛА НА ДОРОГАХ

После пандемии для бизнеса шеринговых форм владения автомобилем наступают трудные времена: массовый потребитель возвращается к собственнической идее, что в целях безопасности все же лучше ездить на машине личной, даже при том, что в городе пользоваться каршерингом или такси экономически более выгодно.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Пандемия способна подкосить взлет шеринговых форм владения автомобилями, который наблюдался во всем мире в последние годы и имеет уже солидное прошлое: исторически первые попытки реализовать идеи пользования общим авто взамен личного предпринимались еще в середине прошлого века — первый эксперимент с таким сервисом был зафиксирован в швейцарском Цюрихе в 1948 году. Но стремительный набор скорости автомобильных шеринговых услуг в мире начался недавно — он пришелся на начало 2010-х годов, когда распространение смартфонов и мобильного интернета позволило сделать эти сервисы по-настоящему удобными.

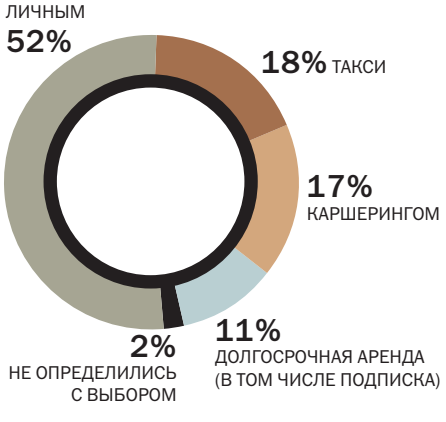
На начало текущего года, до распространения пандемии, по данным международной аналитической компании Movmi, каршеринговые услуги работали в 59 странах мира, в более 3 тыс. городов, в сфере этих услуг задействовано около 250 крупных компаний. По данным аналитической компании Berg Insight, мировой автопарк каршеринговых машин до пандемии превышал 400 тыс. единиц, а в общей сложности такими услугами регулярно пользовались порядка 55 млн человек в год. Значимый вклад в развитие каршеринга в мире вносила Россия: по итогам ушедшего года Москва вообще вырвалась в этой области в мировые лидеры — в 2019 году в российской столице парк каршеринговых машин достиг 30 тыс. автомобилей, что в два раза больше, чем в 2018 году. Таким образом, в мировом зачете Москва уверенно обгоняет другие ведущие мегаполисы планеты, такие как Шанхай, Токио, Нью-Йорк, где парк каршеринга еще не преодолел планку в 20 тыс. автомобилей.

До пандемии каршерингу прочили продолжение динамичного разгона: например, Berg Insight прогнозировал, что к 2023 году число клиентов увеличится более чем в четыре раза, до 227 млн человек. Однако коронавирус может смешать все карты планам мирового господства каршерингового бизнеса. И дело не только в карантинных мероприятиях, которые постепенно отменяются, а в новых психологических установках потребителя, который в большей степени стал воспринимать личный автомобиль как крепость от внешних угроз, а общественное транспортное средство в общественном сознании превращается в потенциальный источник опасности.

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Александр Петросян**

КАКИМ АВТОМОБИЛЕМ БУДУТ ПРЕДПОЧИТАТЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ В РОССИИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ?

Источники: Roland Berger и НТИ «Автонет», опрос более 20 тыс. человек из всех регионов России в возрасте от 18 до 50 лет.



Коммунизм под запретом

В период пандемии коронавируса «коммунистические» сервисы пользования авто получили болезненный удар со стороны регулятора: как известно, пользование каршерингом в Москве и Санкт-Петербурге в период карантина было полностью запрещено. Власти посчитали, что такие сервисы не способны были обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических норм после каждого клиента и это нанесло серьезный удар по каршеринговому бизнесу. «Каршеринг в Москве был остановлен указом мэра с 13 апреля, и запрет действовал, по сути, до конца мая. Каршеринговые компании теряли ежедневно миллионы рублей на простаивании автомобилей и необходимости при этом оплачивать лизинговые платежи, так как в основном большинство каршеринговых машин находятся в лизинге»,— говорит Елена Банникова, региональный директор компании «Интерлизинг».

В поисках путей компенсировать убытки сервисы каршеринга пытались искать альтернативные пути работы: например, «Делимобиль» постарался переориентироваться на корпоративный сегмент, предложив, в частности, ритейлеру «Пятерочке» свой автопарк для доставки заказов из магазинов. Услуги доставки пыталась организовывать и шеринговая компания YouDrive. Впрочем, таким же образом пытались компенсировать свои убытки и такси — из-за спада спроса на поездки курьерские сервисы начали внедрять «Яндекс.Такси», Gett, «Ситимобил». Хотя стоит признать, что в период карантина подвергся гонениям и весь личный автомобильный транспорт — даже те, кто имел цифровой пропуск на передвижение, могли получить несправедливый штраф с дорожных камер за нарушение карантинного режима (сейчас в разных инстанциях оспариваются, по некоторым оценкам, несколько тысяч штрафов, получатели которых заявляют, что они выписаны несправедливо).

Но сейчас автомобильные рестрикции уходят в прошлое, каршеринги разрешены, их представители заявляют, что клиентский поток постепенно восстанавливается. Однако карантин сильно подорвал саму идею совместного пользования автомобилями, о чем говорят последние опросы. Например, недавно туристическая компания Tvil.ru провела опрос пользователей соцсетей с вопросом, выберут ли они каршеринг с учетом урока пандемии. По словам представителя Tvil.ru Оксаны Шустиковой, результаты исследования показали, что только 2,2% респондентов рассматривают в будущем возможность передвигаться по городам с помощью шеринговых услуг и подавляющее большинство (87,8%) предпочитает передвигаться на своем личном автотранспорте.

Другой недавний опрос, в котором приняли участие более 20 тыс. человек из всех регионов России в возрасте от

18 до 50 лет, который был проведен консалтинговой компанией Roland Berger и НТИ «Автонет», в свою очередь, продемонстрировал, что только 17% автолюбителей планируют после пандемии использовать каршеринг и 52% предпочтут ездить на личных автомобилях. Остальные же 18% респондентов собираются ездить на такси, 11% возьмут авто в долгосрочную аренду и 2% с выбором пока не определились.

«В ближайшие годы каршеринг ожидают непростые времена,— прогнозирует Олег Заглядин, генеральный директор лизинговой компании Carcade.— Процесс восстановления каршеринга после пандемии будет достаточно долгим. Даже когда после снятия ограничений интерес к каршерингу вернется, спрос долгое время будет низким и не позволит операторам поддерживать уровень выручки, необходимый для обслуживания даже лизинговых платежей. Пользователи, испуганные распространением вируса, будут стараться пользоваться индивидуальным транспортом. Таким образом, каршеринговым компаниям автопарки придется сокращать, а значит, насыщение городов их автомобилями будет падать, поиск ближайшей машины станет проблемой, и это вызовет новую волну отказов. Многим из существующих операторов в итоге придется пройти через банкротство».

«Главная проблема шеринговых сервисов не в том, что на них упал спрос, а в том, что они не успели набрать достаточную базу постоянных клиентов до того, как разразилась эпидемия,— соглашается Валерий Емельянов, аналитик инвестиционной компании „Фридом Финанс“.— Отсутствие надежного денежного потока усугубляется тем, что большинство таких компаний не успели получить первые инвестиции. Каршеринги завязли в кредитах и лизинговых контрактах, что повышает вероятность их банкротств, и сейчас это общий мировой тренд».

Впрочем, сами каршеринговые компании, хотя и признают спад спроса на свои услуги, заявляют, что их бизнес будет продолжать развиваться. Один из главных аргументов: даже в условиях пандемии использование каршеринга более безопасно, чем передвижение на общественном транспорте. А в условиях падения платежеспособности населения каршеринг остается более выгодным, чем приобретение и обслуживание личного автомобиля. «Сейчас самое главное, чтобы каршеринги выстояли и не начали сокращать автопарки,— говорит Екатерина Макарова, сооснователь каршерингового сервиса BelkaCar.— В условиях ухудшения экономической ситуации располагаемый доход населения сильно снижается, и каршеринг как более дешевый вид передвижения будет забирать аудиторию у того же такси».

Дешевле при небольших пробегах

В пользу каршеринга и такси играет тот факт, что в крупных городах совместное использование машин становится выгоднее. «Мы посчитали расходы на содержание в год собственного, даже самого недорогого автомобиля, купленного без заемных средств, в ценовом сегменте до 500 тыс. руб.,— рассказывает Шамиль Гареев, директор по развитию компании „Старбас“ (шеринговые услуги автобусных перевозок).— Согласно нашим расчетам, при среднем пробеге в день туда и обратно на работу в 40 км, время в дороге 60 мин., 270 рабочих дней в году (выходные не учитывались) при условии покупки автомобиля без заемных средств каршеринг будет экономить 35,2 тыс. руб. в год. Автомобиль же, купленный в кредит со средней банковской ставкой 15% в год, обеспечит экономию уже в 71,2 тыс. руб., и это без учета трат на парковку, которая в центре Москвы стоит очень дорого».

«Каршеринг, как правило, выгоднее собственной машины,— соглашается Валерий Емельянов из „Фридом Финанс“.— Стоимость владения автомобилем с учетом амортизации, постоянного удешевления купленной модели, а также топлива, ТО и страхования в России составляет от 20 тыс. руб. в месяц, или около 12 руб. за каждый километр пробега. Несложно подсчитать, что на эти деньги можно ежедневно пользоваться каршерингом, проводя за рулем каждый будний день по два часа как минимум. В городах за пределами Москвы на ту же сумму можно ежедневно ездить на работу и обратно на такси. С учетом платных парковок (а это еще от 15 тыс. руб. в месяц) выходит, что и в Москве собственный автомобиль менее выгоден, чем каршеринг и такси».

Впрочем, выгода от пользования каршерингом нивелируется, если ездить на общих автомобилях на дальние расстояния — например, на дачу: согласно подсчетам исследовательской компании Data Insight совместно с компанией «Яндекс», эксплуатация личного автомобиля Hyundai Solaris в Москве при небольшом среднегодовом пробеге в 5 тыс. км обходится сейчас владельцу в 329 тыс. руб. в год (включая затраты на топливо, штрафы, техническое обслуживание, сезонную смену резины, но без учета расходов на парковки), а проехать аналогичное расстояние на каршеринговом автомобиле будет стоить втрое дешевле — 102 тыс. руб. При среднегодовом пробеге в 10 тыс. км расходы на каршеринг уже выйдут примерно на треть дешевле — 340 тыс. руб. против 211 тыс. руб. Но ситуация изменится при более значимом пробеге. Если он достигнет показателя в 20 тыс. км, то пользование каршерингом от такого интенсивного использования будет уже дороже: передвижение на своем авто обойдется в 361 тыс. руб., а на каршеринге — 423 тыс. руб. Также выгоднее при небольших пробегах пользоваться и такси. Причем, согласно подсчетам специалистов, на маршрутах длительностью менее 30 минут такси обходится даже дешевле каршеринга. И при этом пользоваться такси гораздо выгоднее при небольших пробегах: согласно подсчетам Data Insight, при пробеге в 5 тыс. км пользоваться такси в Москве выходит дешевле, чем личным автомобилем, более чем в два раза (142 тыс. руб. против 329 тыс. руб.), а уже при пробеге в 20 тыс. км такси получается дороже более чем в полтора раза (586 тыс. руб. против 361 тыс. руб.).

При определенных условиях еще дешевле каршеринга могут оказаться такие формы совместного использования авто, как подписка — подобие долгосрочной аренды автомобиля, которую в последнее время начинают предоставлять сами автопроизводители (в частности, подписка в России официально запущена автоконцернами Volvo и Hyundai). «В принципе подписка на автомобиль дешевле каршеринга,— подсчитывает Олег Заглядин из Carcade.— Подписка на автомобиль Volvo XC60 обойдется в 65 тыс. руб. в ме-

СРАВНЕНИЕ РАСХОДОВ НА АВТОМОБИЛЬ В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ.)

ПРОБЕГ (ТЫС. КМ)	ЛИЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ	КАРШЕРИНГ	ТАКСИ
5	329	102	142
10	340	211	293
20	361	423	586

Источники: Data Insight, «Яндекс», расчеты «Денег».*При покупке нового Hyundai Solaris сроком на 5 лет, включая затраты на топливо, техническое обслуживание, сезонную смену резины, но без учета расходов на парковки.

МИНУСЫ ШЕРИНГА АВТО В ПОСТПАНДЕМИЧНОМ МИРЕ

МИХАИЛ ЯКИМОВ,
профессор МАДИ:

— Уроки пандемии и режим самоизоляции не пройдут бесследно для общества, в сфере транспорта повысится спрос на личное пространство, обеспечивающее личную безопасность граждан в процессе перемещения по городу. Изменения коснутся различных схем совместного использования личных автомобилей, которые реализует, например, сервис BlaBlaCar. Ежедневные поездки на индивидуальном автомобиле в замкнутом пространстве с незнакомыми и случайными людьми станут абсолютно неприемлемыми для многих горожан. Существенные потери ждут и каршеринг: шесть-семь поездок на одном автомобиле в течение суток — таких показателей каршеринга, скорее всего, больше не будет уже никогда. При такой сменяемости временных пользователей транспортным средством компании будут не в состоянии обеспечить эпидемиологическую безопасность транспортных средств и производить санитарную обработку семь раз в день каждого автомобиля. Выгода каршеринга по сравнению с использованием личного автомобиля в городе определяется прежде всего стоимостью аренды парковочного места. Чем ближе к центру города, тем выше стоимость часа паркования транспорта, тем выгоднее использовать каршеринг, при котором цена за парковку входит в стоимость поминутной аренды. Чем дальше от города, тем интереснее использовать индивидуальный автомобиль. Использование каршеринга в первую очередь реализуется в поездках, связанных с трудовыми целями. Это поездки работа—дом, дом—работа, а также работа—работа (в течение рабочего дня). Индивидуальный автомобиль реализует свои преимущества в бытовых поездках в магазин, в культурно-бытовых поездках и в рекреационных поездках.
До начала пандемии каждый пользователь индивидуального транспорта и каршеринга постоянно сравнивал эффективность использования личного автомобиля или автомобиля каршеринга с автомобилями такси. Теперь такое сравнение перешло из разряда экономических показателей в область показателей личной безопасности, гигиены и личной санитарно-эпидемиологической безопасности. И в этом плане автомобили такси стали значительно проигрывать сервису каршеринга и тем более индивидуальным автомобилям. Представляется, что в ближайшее время после окончательного снятия карантинных мер и запуска сервиса каршеринга таксомоторные компании попадут еще в более трудную ситуацию, чем они находятся сейчас, и спрос на таксомоторные перевозки резко упадет. При этом возрастет спрос на использование личного автомобиля в городских транспортных перемещениях. Автомобиль, может быть, и не будет использоваться для ежедневных транспортных поездок с деловыми и рабочими целями, однако это будет необходимый инструмент для перемещения современного человека. Личный автомобиль предоставляет все необходимые преимущества современному жителю мегаполиса. И в этом плане следует ожидать разворота тенденции последних пяти лет от использования общественного транспорта, значимая часть людей будет выбирать для своих перемещений индивидуальный автомобиль, что, впрочем, увеличит транспортную нагрузку на улично-дорожную сеть, а также на окружающую среду в виде шумовых загрязнений и выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

сяц против 150 тыс. руб. за Mercedes-Benz GLA у BelkaCar. Однако подписка не включает оплату топлива и парковок (в Москве крайне недешевых), а также налагает на пользователя ограничения по минимальному сроку использования: у того же Volvo цена в 65 тыс. руб. в месяц при годовой подписке превращается уже в 155 тыс. руб. при сокращении ее срока до четырех месяцев».

Некоторые называют шеринговой формой владения автомобилем лизинг, однако для частного пользования лизинг в России почти не прижился, он больше распространен среди юридических лиц, так как дает компаниям экономить на налоговых выплатах. «Плюсом каршеринга по сравнению с лизингом является отсутствие долгосрочных кредитных отношений, которые присущи лизингу, так как каршеринг — это фактически краткосрочная аренда с использованием современных технологий,— отмечает Никита Быков, генеральный директор розничной сети автомобилей с пробегом Automama.— Ну и если к стоимости лизинга добавить стоимость парковки, то каршеринг становится более выгодным».

Сезон автопутешествий

Согласятся ли пользователи подвергать себя большей опасности в шеринговых машинах — даже при условии экономической выгоды,— вопрос открытый. К тому же актуальность пользования своим автомобилем повышается в условиях растущей актуальности автомобильных путешествий. Дополнительное давление на предпочтение личного автомобиля совместным формам его пользования в ближайшие месяцы будет оказывать отпускной сезон, когда многие туристические направления не открыты и многие планируют отправляться в автомобильные путешествия по стране. Согласно результатам недавнего исследования ВЦИОМа, 95% россиян в этом году не планируют выезжать в летний отпуск за границу.

В частности, рост интереса сейчас наблюдается к такому специальному типу автомобилей для путешествий, как автодома, где есть все для многодневных комфортных поездок — от удобной кровати и кухни до душа и туалета. По данным Avito, за период карантина в апреле-мае спрос на автодома в России вырос на 40%. «Личный автомобиль остается безопасным средством передвижения по стране, а путешествие в автодоме позволяет избежать необходимости аренды жилья»,— отмечают специалисты Avito. Согласно их подсчетам, средняя цена автодома в канун летнего сезона в этом году составила 702 тыс. руб., хотя в последнее время на рынке появляются и эксклюзивные предложения: недавно один из российских дилеров начал продажи в России эксклюзивного дома на колесах производства немецкой компании Vario, где есть двуспальная кровать, бар и даже гараж, а стены такой машины на стоянке раздвигаются для получения более комфортного и просторного жилого пространства. Такой автодом весом 26 тонн предлагается к покупке за 100 млн руб.

Вряд ли российским автомобильным путешественникам будет под силу выкладывать столь значимые суммы за такой шикарный дом на колесах. Но в целях безопасности, в том числе в автомобильных путешествиях, люди в ближайшее время будут стремиться больше пользоваться своими машинами. Впрочем, в долгосрочной перспективе шеринговые формы могут снова возродиться, ведь плохое, как известно, быстро забывается. «Есть вероятность, что распространение шеринговых схем на авторынке замедлится лишь временно,— предполагает Валерий Емельянов из „Фридом Финанс“.— Хотя в будущем есть вероятность, что финансовая составляющая возьмет верх и массовый потребитель вернется к идее экономии на том, чем он пользуется редко. С годами шеринг однозначно захватит крупные города, где остро стоит вопрос пробок и парковок, а с появлением надежных автопилотируемых моделей общественные авто станут обязательными. Личный транспорт власти будут облагать налогами и выводить из зоны городов. Не исключено, что в конце текущего десятилетия собственный новый автомобиль будет предметом роскоши, поскольку его будут покупать исключительно в интересах своего хобби — это, например, коллекционирование, экстремальный спорт или дальние путешествия» ●

ПОЧЕМУ ШЕРИНГ АВТО В ПОСТПАНДЕМИЧНОМ МИРЕ ВСЕ ЖЕ ВЫЖИВЕТ

ЕКАТЕРИНА МАКАРОВА,
сооснователь каршерингового сервиса BelkaCar:

— В последнее время мы наблюдаем изменение спроса в сторону долгосрочных тарифов, так как очень много людей уехали жить в Подмосковье и перешли на удаленную работу. Так, когда начался запрет на каршеринг, у нас было очень много автомобилей в Подмосковье в долгосрочной аренде, мы начали обзванивать пользователей, чтобы забрать авто, и долго вели переговоры, так как они не хотели их отдавать. По сути, на начало пандемии каршеринг стал гибридом привычного каршеринга и стандартной аренды автомобиля. Причина этого явления лежит в том, что люди пытаются всеми путями избежать пользования общественным транспортом, а в каршеринге по сравнению с такси передвигаться безопаснее, так как количество людей, использующих авто, меньше, плюс отсутствует водитель. Думаю, что спрос на каршеринг увеличится, так как располагаемый доход у населения снижается и каршеринг как более дешевый вид передвижения будет забирать аудиторию у такси. Рынок первичной продажи авто, в свою очередь, сильно упадет.
Сейчас многие пытаются подсчитать, насколько выгоднее в целом пользоваться каршерингом по сравнению с личным авто, но мы поняли, что это делать бесполезно. Начну с примера нашего офисного здания — оно находится на Павелецкой набережной, далеко от метро. Угадайте, сколько процентов машино-мест в радиусе одного километра занято каршерингами? Правильный ответ — 80%. Если вы в зоне платной парковки, то личное авто, если вы не многодетная мать (парковка предоставляется бесплатно), не вариант. Если же вы не в зоне платной парковки, то тут уже роль играют очень много факторов. Скажем, если вы не привязаны к личному авто, то в пятницу вечером можете поехать на любом транспорте, приехав утром на каршеринге, а вечером не ждать до ночи, когда уйдут пробки: я, например, в пятницу часто иду вообще пешком. Если вы живете в Подмосковье и постоянно передвигаетесь на значительные расстояния, без своего авто просто неудобно. Как бывший житель Подмосковья, я знаю, каково это. Уже очевидно, что в ближайшем будущем пользователи будут чаще выбирать экономсегмент каршеринга и такси. Сейчас в сервисах каршеринга 85% — это мужчины, соответственно, я ожидаю в нем роста доли женщин. Возможно, что какой-то процент пользователей сервисов такси перейдет на базовые тарифы каршеринга, чтобы в условиях кризиса и пандемии экономить, не используя массовый общественный транспорт. Какой это будет процент и какое количество пользователей пересядет на общественный транспорт, пока прогнозировать сложно.

GETTY IMAGES

СТРОИМ СВОИМИ РУКАМИ

СКОЛЬКО СТОИТ ВОЗВЕСТИ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

Дефицит качественного предложения и завышенные цены на загородное жилье увеличивают спрос на индивидуальное строительство. Строить собственный дом за городом дешевле, чем покупать готовый. Цена зависит от расположения участка и, конечно, запросов будущего владельца. «Деньги» подсчитали затраты на разные типы построек.

Оценка стоимости построенного дома попадает под законы вторичного рынка недвижимости, где продавец никуда не торопится и ориентируется в основном на собственные представления о ценности недвижимости. Тот, кто строит, должен уложиться в смету и срок, но график может быть нарушен непредвиденными расходами и денег, и времени.

Разница в цене

Продавцы земли называют главным препятствием для жизни за городом отсутствие качественной инфраструктуры. Необязательно «как в городе», но хотя бы достаточной для комфортной жизни. Не везде есть нормальные подъездные пути, магазины, не говоря уже о школах и детских садах и местах для досуга. Когда обычные удобства становятся редкостью, их немедленно привязывают к цене. В итоге на рынке современного загородного жилья в Московском регионе заметный перекос в сторону дорогого предложения: на коттеджи стоимостью от 50 млн руб. в прошлом году приходилось около 35% всего, что продавалось (данные ЦИАН). Домов стоимостью 5–10 млн руб., отвечающих требованиям современной жизни, девелоперы строят очень мало, и они быстро уходят с рынка. То, что остается, не всегда удовлетворяет покупателя. Для желающих жить за городом или тех, кто хочет увеличить площадь жилья без существенной переплаты, строительство собственного дома сегодня становится все выгоднее.

По мнению генерального директора «Гео Девелопмент» Максима Лещева, покупать готовые дома за городом часто экономически нецелесообразно. «Готовый дом зачастую покупают в том случае, если строительство будет стоить столько же. Постепенно у людей формируется понимание, что построить дом несложно. Этому очень способствует развитие каркасного домостроения, как и многих других технологий»,— объясняет господин Лещев. По его оценкам, каркасный дом площадью 100 кв. м с базовой минимальной отделкой может стоить 2 млн руб. Его строительство займет два-три месяца. Дом чуть больше — в 130 кв. м — с участком обойдется в 6 млн руб. Для сравнения, средняя стоимость готового дома в поясе 50–70 км от МКАД по Дмитровскому шоссе — 5,73 млн руб. (данные ЦИАН). «Чтобы представить, насколько усреднена цена, сравните минимальную — 0,3 млн руб. и максимальную — 100 млн руб.»,— поясняет эксперт.

На восприятие цены готового коттеджа обычно давит его несоответствие представлениям об идеальном доме у покупателя. Участники рынка отмечают, что девелоперы загородного жилья пока не научились создавать базовый качественный продукт, как, например, те, кто строит жилье в городе. В том числе поэтому профессиональные девелоперы почти перестали строить коттеджные поселки и перешли на продажу участков под застройку преимущественно без подряда, то есть без центрального подключения воды, газа и электричества. На первичном рынке загородной недвижимости на участки без подряда приходится около 70% предложения. Средний чек на покупку в «Инком-Недвижимости» в прошлом году оценивали в 1,3 млн руб.

На стоимость влияет буквально все — площадь, локация, удаленность от линий электропередачи и точек подключения коммуникаций, ландшафт поверхности, окружение. Лучше всего сейчас продаются участки, подходящие для строительства дома для постоянного проживания, поэтому ближе к Москве предложение ограничено, а стоимость может доходить до 1 млн руб. за сотку (база объявлений ЦИАН о продаже участков в Саларьево). Максим Лещев говорит, что самое бюджетное предложение участков с коммуникациями в Московском регионе — в формирующихся коттеджных поселках и СНТ.

По его оценкам, самый высокий спрос на Киевское и Калужское шоссе, затем в порядке убывания интереса — Новорижское, Дмитровское, Ярославское, Симферопольское и Каширское. «На Дмитровском мало что продается, но это единственное направление, где есть водохранилища и горнолыжные спуски. Симферопольское и Каширское — скоростные, здесь неплохо продаются удаленные участки»,— поясняет господин Лещев. Перед покупкой участка важно знать, есть ли обременения под землей, не относится ли он к землям Гослесфонда, попадает ли в водоохранную зону, узаконены ли границы, правомерно ли возникновение, есть ли

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

права на участок и т. д. Это необходимо, чтобы избежать появления неожиданных препятствий при строительстве. Для проверки можно заказать ГПЗУ на участок через портал госуслуг — это бесплатно и занимает 20 дней. Оформить будущую стройку нужно здесь же, на госуслугах, отправив уведомление о строительстве. Но к этому моменту уже нужен проект будущего дома, его вместе с планом участка нужно приложить к заявлению. Если окажется, что проект больше, чем можно построить на участке, не нарушая требований к расстоянию до границ участка, стройку могут не одобрить. Тогда проект можно переделать и подать заявку снова.

Проводим коммуникации

Если участок без подряда, в бюджет нужно заложить необходимые подключения. По правилам технологического присоединения можно подать заявку на подключение в электросетевую компанию, и если условия подключения соответствуют заявленным, оно обойдется в 550 руб. Если расстояние до ближайшей линии электропередачи нужного напряжения не превышает 500 м в сельском населенном пункте и 300 м в городском, заявитель не подключал по ставке 550 руб. за 15 кВт другие объекты в этом районе в последние три года, то он получит подключение к сети совокупной мощностью 15 кВт и кабель до границы участка. Чтобы провести электричество на участок, понадобится еще от 20 тыс. до 60 тыс. руб. на дополнительную длину кабеля, счетчик, щиток и столбик для него и монтаж. Цена зависит от модели счетчика и расценок монтажеров.

Мощность большинства электрических бытовых приборов, в том числе электронагревательного котла на 150 л, которого достаточно, чтобы обеспечить водой семью из четырех человек,— 0,7–2,5 кВт. Исключение составляют электроплиты с духовым шкафом и четырьмя конфорками (индукционные и стеклокерамика), мощность которых — 7–9 кВт, и электрокотел, достаточный для отопления дома площадью 100 кв. м зимой. На него нужно 8–10 кВт. Мощность рассчитывается суммарно, то есть, если использовать для обогрева электрокотел, ее может не хватить.

С подведением газа похожая ситуация. По данным сайта правительства Московской области, если дом включен в программу «Развитие газификации в Московской области до 2025 года», то довести газ до границы участка обойдется в 65 тыс. руб. и займет около 90 дней. Проектирование и строительство газопровода на участке и в доме обойдется существенно дороже — от 200 тыс. руб., окончательная сумма зависит от размеров участка и дома.

Не везде можно подключиться к центральному водоснабжению, поэтому для частных домов подведение воды означает вырыть скважину на участке. Стоимость зависит от глубины залегания воды. Погонный метр бурения обойдется в 2,2 тыс. руб., оценил управляющий компании «Земля. Строительство. Коттеджи» Дмитрий Безденежных. «В Одинцово вода на глубине 100 м, а в Раменском — 20 м»,— привел пример он. Стоимость насосного оборудования тоже зависит от глубины. Экономвариант для двадцатиметровой скважины стоит от 77 тыс. руб., для стометровой не предусмотрен экономкомплект — обойдется не ниже стандартного за 135 тыс. руб. (данные ООО «Системы для дома»).

По словам Максима Лещева, газ в некоторых случаях можно и не подводить, а обойтись электричеством. «Для семьи из трех человек использование бытовых приборов обойдется в 2 тыс. руб., отопление зимой — около 7 тыс. руб., если дом небольшой — 120 кв. м»,— рассказал господин Лещев. По его словам, если газ предпочтителен, можно купить и установить на участке специальный резервуар для хранения — газгольдер. «На дом площадью до 140 кв. м стоимость газа составит около 70 тыс. руб. в год»,— подсчитал Максим Лещев.

Подключение коттеджа в поселке, к границе которого подведены электричество и газ, обойдется в 550 руб. за мощность 15 кВт и 400–700 тыс. руб. соответственно. «Это стоимость газа без котла, с котлом она может вырасти до 1 млн руб. и больше»,— предупреждает господин Лещев. По его словам, дом нужно строить как крепость, обеспечивая безопасность и независимость от монополий. Он считает обязательным резервные источники электроснабжения и водоснабжения. «Как показывает практика загородной жизни, нужно обязательно иметь собственный дизельный генератор, собственную скважину и свой септик»,— подчеркивает господин Лещев.

ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ШОССЕ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ* УЧАСТКОВ С КОММУНИКАЦИЯМИ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ДЛЯ УЧАСТКОВ БЕЗ КОММУНИКАЦИЙ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА** ДОМА	МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ДОМА	МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА ДОМА
КИЕВСКОЕ	247,4	136,6	7,64	270	0,4
ПЯТНИЦКОЕ	227,2	143,7	9,98	99	0,7
ВОЛОКОЛАМСКОЕ	220,6	180	8,87	129	0,6
КАЛУЖСКОЕ	213	147,4	6,21	50	0,8
НОВОРИЖСКОЕ	211,8	164,6	11,03	180	0,5
ДМИТРОВСКОЕ	173,9	77,2	5,73	100	0,3
СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ	170,4	84,2	5,79	80	0,3
ВАРШАВСКОЕ	169,2	89	6,05	65	0,7
ГОРЬКОВСКОЕ	165,5	94,5	3,33	45	0,3
МИНСКОЕ	153,6	97,3	5,74	50	0,4
ЛЕНИНГРАДСКОЕ	150,2	115,2	5,35	155	0,2
ЯРОСЛАВСКОЕ	136,4	85,2	4,65	95	0,3
НОВОКАШИРСКОЕ	130	88,8	4,02	34	0,6
НОВОРЯЗАНСКОЕ	110,1	67,4	3,61	45	0,2
КАШИРСКОЕ	105	77,6	3,91	40	0,4

*Тысяч рублей за сотку, в Московской области, 50-70 км от МКАД. **Миллионов рублей, в Московской области, 50-70 км от МКАД. **Данные:** аналитический центр ЦИАН.

От фундамента до крыши

У строительных компаний могут быть типовые проекты, которые можно частично изменить под заказчика, их стоимость входит в общую цену контракта на строительство. Разработка индивидуального проекта может обойтись до 10% стоимости строительства дома. Усредненная цена проекта, по данным предложений из открытых источников,— около 30 тыс. руб.

Самый распространенный размер дома — 100–120 кв. м. Чем тяжелее материал для стен, тем прочнее должен быть фундамент. Фундамент — самая дорогая часть дома. Для легкого каркасного дома из дерева достаточно свайного фундамента. Если стены из газобетона (кирпича) с такой же облицовкой — нужен монолитный. По словам соучредителя компании «Артстрой» Олега Артамонова, свайный фундамент обойдется в 70–100 тыс. руб., а фундамент под кирпичный дом может стоить 500 тыс. руб. и выше. Окончательная цена зависит от особенностей участка и грунта.

Обычно стоимость фундамента, так же как возведение стен (включая утепление), установку перекрытий, монтаж кровли, окон, дверей и облицовку фасада, включают в цену квадратного метра. Она зависит от того, о каких условиях строители договорились с поставщиками материалов и оценки собственной экспертизы и рабочего времени. Это объясняет разброс цен предложений. Кроме того, их можно использовать только для ориентира.

На сайтах некоторых компаний есть прямая отсылка к тому, что окончательная стоимость после составления сметы может быть на 10–15% выше, и это без учета дополнительных расходов. К ним относятся расходы на доставку материалов, «расходники» типа дисков для пилы, гвоздей и тому подобное — до 13% от стоимости материалов. Ориентироваться можно на 100 тыс. руб. к цене квадратного метра коробки. Компания «Коттедж. Дом. Строй» анонсирует строительство кирпичного дома по цене от 14,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Если разделить стоимость строительства по типовому проекту на сайте компании, то двухэтажный дом площадью 137 кв. м на три спальни, два санузла и кухню-столовую будет стоить уже от 16,5 тыс. руб. Сюда входит монолитный фундамент, несущие кирпичные стены, стропильная система, подготовка под введение водопровода и канализации, металлочерепичная крыша с дополнительной гидроизоляцией. Расходы на окна, разведение коммуникаций и отделку будут посчитаны дополнительно.

Дома из бруса стоят дешевле кирпичных. На сайте компании СВС указанная стоимость строительства дома из бруса в Москве и области начинается от 7 тыс. руб. за 1 кв. м. Сюда входит заливка фундамента, возведение стен, кровли и заливка стяжки. Проект под чистовую отделку и с разведенными коммуникациями обойдется от 12 тыс. руб. за 1 кв. м. Дом на 90 кв. м из бруса с мансардой, крыша которого покрыта металлочерепицей, по типовому проекту СВС заявлен по цене от 720 тыс. руб.

Пример стоимости квадратного метра внутренней отделки, как и в случае с ценой земельного участка, будет малопоказательным из-за большого количества индивидуальных параметров. Специалисты называют разные цифры — от 15 тыс. руб. за 1 кв. м до 35 тыс. руб. за 1 кв. м.

Каркасный против кирпичного

Каркасный дом строится минимум в два раза быстрее, чем кирпичный, и почти на треть дешевле, годится для круглогодичного проживания. Разница в цене и скорости может быть еще больше — в зависимости от материалов и застройщика. Недорогие сборные дома, которые собирают на участке из штампованных на заводе деталей, возводят по технологии каркасного строительства. Это единственное отличие от моделей каркасных домов, которые строят на участке по обкатанному проекту. По словам Олега Артамонова, в Московской области нет крупных производителей сборных домов, поэтому здесь более распространено традиционное каркасное строительство.

Каркасное строительство придумали в Канаде, откуда технология быстро разошлась по миру. Сейчас такие дома строят и в Европе, и в Австралии, и в России. Ее главное преимущество — скорость и цена строительства готового дома, который подойдет для круглогодичного проживания. Продавцы каркасных домов (эти же компании возводят их на вашем участке) утверждают, что схема настолько обкатана, что, купив типовой дом и встретив рабочих на

На первичном рынке загородной недвижимости на участки без подряда приходится около 70% предложения

участке, в следующий раз можно прийти уже, чтобы принять работу. «На место строительства привозят комплект необходимых строительных материалов и собирают по технологии. Четыре человека соберут дом площадью 100 кв. м за два месяца. Все работы можно выполнять подряд, нет необходимости ждать осадки, как при строительстве кирпичного дома»,— говорит ведущий эксперт по строительству группы компаний «Мета» Антон Викторов.

По описанию, за исключением срока проведения работ, каркасное строительство ничем не отличается от обычного. Вся разница — в технологии. «Каркас — это скелет, его образуют доски, установленные на определенном расстоянии друг от друга, которые утепляют, а затем отделывают изнутри и снаружи. Самый распространенный вариант каркаса — дерево. Бывает еще каркас из легких стальных тонкостенных конструкций»,— рассказал Олег Артамонов. Каркасный дом легче дома из газобетона (кирпича), поэтому для основания подходит даже свайный фундамент. Подготовка участка обычная: нужно место для складирования материала, бытовки и туалета для строителей.

В стоимость дома входит все: фундамент, возведение стен, утепление, коммуникации (разведение имеющихся подключений по дому), отделка фасада, установка окон и дверей. Некоторые компании включают в стоимость внутреннюю отделку, другие сдают с предчистовой. По срокам стоит ориентироваться на два-три месяца строительства против 12 для дома из кирпича. На цену влияет проект дома — типовой дешевле, чем по требованию заказчика (отдельно оплачиваются материалы для отделки фасада и внутренней отделки, материал кровли, толщина утеплителя). «Стандартный утеплитель по контуру — каменно-базальтовая вата толщиной 150 мм, если взять потолще, это обойдется подороже на этапе стройки, но потом позволит сэкономить на обогреве помещений»,— отмечает Антон Викторов, добавляя, что базовой толщины утеплителя достаточно для того, чтобы жить в доме зимой, не разорившись на отоплении. Оценить, как различаются расходы на обогрев в зависимости от толщины утеплителя, он затруднился, объяснив это тем, что разные не только проекты, но и их хозяева: кто-то мерзнет сильнее, кто-то меньше. По словам Антона Викторова, у них типовой (по готовому проекту) дом площадью 100 кв. м в базовой комплектации будет стоить 2 млн руб. «Это нормальный дом, 90% покупателей заказывают его как есть, без усовершенствования»,— отметил он. Типовой (по готовому проекту застройщика) кирпичный дом такой же площади, по данным предложений в открытом доступе, обойдется в 1,7 млн руб., но без разведенных коммуникаций и установки окон. В одной из строительных компаний сообщили, что невозможно оценить установку окон без проекта, а стоимость разведения коммуникаций — электричество, вода и канализация по дому плюс отопление — обозначили в 900 тыс. руб. В совокупности это уже почти на 30% дороже, чем каркасный дом.

Олег Артамонов привел пример строительства дома площадью 100 кв. м по проекту, разработанному по требованиям заказчика, в 3–5 млн руб., или 30–50 тыс. руб. за 1 кв. м. «Цена зависит от этажности. Если дом двухэтажный, можно уложиться в бюджет по нижней границе. Если одноэтажный, то дороже, так как больше площадь фундамента»,— объяснил он. Если строить энергоэффективный дом, на отопление которого почти не придется тратиться, нужно ориентироваться на цену от 45 тыс. руб. за 1 кв. м за коробку без предчистовой отделки. По словам Олега Артамонова, каркасный дом получается экономичнее в эксплуатации, так как быстрее нагревается и дольше не остывает, кроме того, для него требуется меньшая площадь застройки, чем для аналогичного по размеру кирпичного, из-за меньшей толщины стен. Один из главных минусов каркасного дома — ограниченный срок службы. Принято думать, что дом — это навсегда. Средний срок жизни каркасного дома — 50–70 лет, говорит Антон Викторов. Строители домов из клееного бруса заявляют срок службы дома 250 лет. «На сумму для строительства дома из клееного бруса можно построить два каркасных дома, стоимость обслуживания в обоих случаях сопоставима»,— объясняет господин Викторов. «Если через 30 лет эксплуатации вскрыть фасад каркасного дома и заменить утеплитель и гидроизоляционную пленку, а потом делать это с необходимой периодичностью, дом простоит вечно»,— уверен Антон Викторов ●

ВОЗВРАЩЕНИЕ КОРОЛЯ

ЭЛИТНАЯ ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НАБИРАЕТ БЫЛУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВНОВЬ В ДЕФИЦИТЕ

ТЕКСТ **Оксана Самборская**
ФОТО **ПАО «Галс-Девелопмент»**

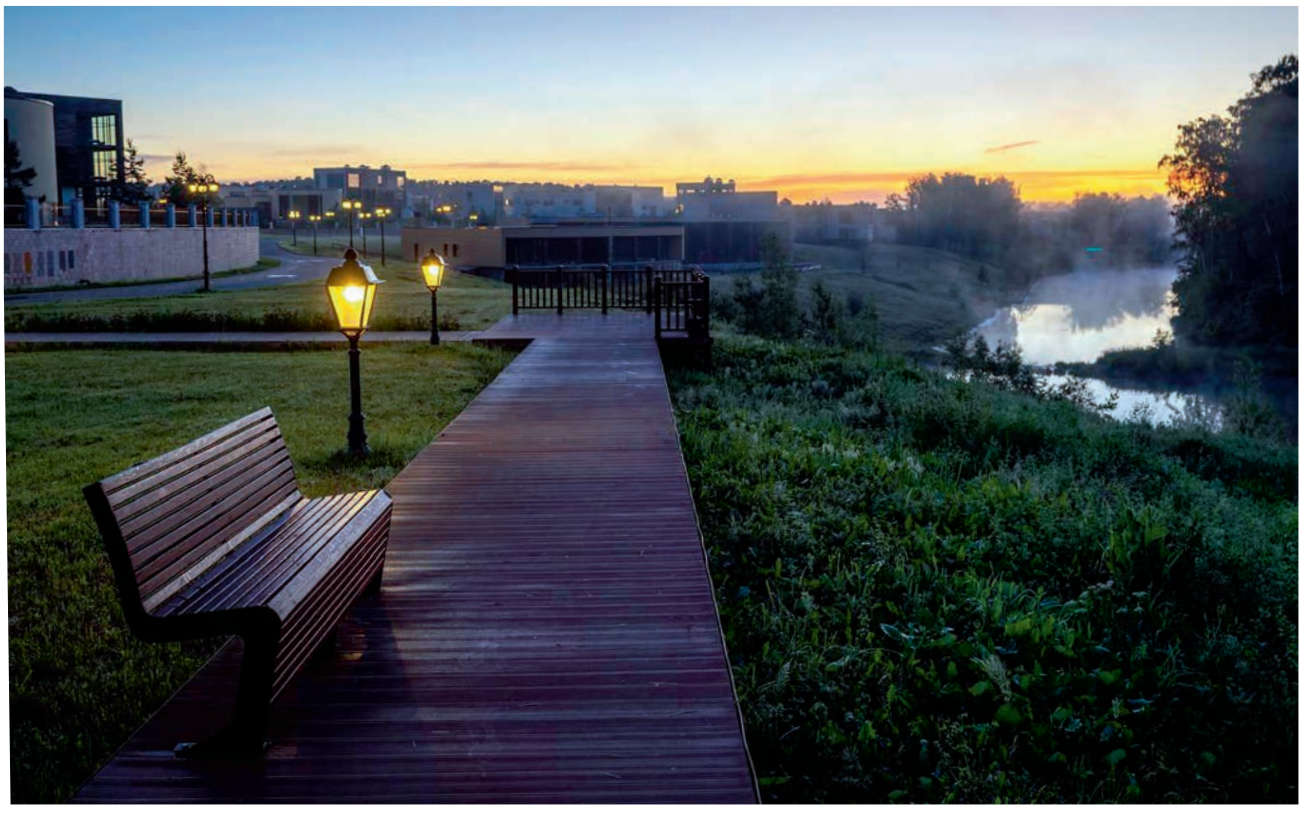
«Черный лебедь» по имени COVID-19 неожиданно сыграл на руку загородной недвижимости. Горожане, вынужденно оставшиеся в четырех стенах городской квартиры, даже если она большая и комфортная, поняли, что самоизолироваться все же лучше не в городе. А так как уехать на пару месяцев в ближайшее время не удастся, то взоры предсказуемо обратились к загородной недвижимости. Еще недавно наш спящий рынок с редкими сделками ожил и активизировался.

По итогам первого квартала 2020 года количество запросов как на аренду, так и на покупку загородного высокобюджетного жилья выросло в два раза по сравнению с 2019 годом»,— говорит директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова.

Как результат, по данным Knight Frank, в апреле 2020 года рост запросов на покупки вырос на 27% относительно марта 2020 года, а запросы на аренду — в два раза.

Если посмотреть динамику продаж одного из самых активных игроков рынка — элитного поселка «Березки» на Рублево-Успенском шоссе, за четыре месяца 2020 года поступило в два раза больше обращений, чем за все второе полугодие 2019 года. Более того, за январь—апрель 2020 года их количество выросло на 154% по сравнению с периодом сентябрь—декабрь 2019 года. И как рассказывают в отделе продаж, появилась даже очередь на просмотр домов.

«Текущая ситуация еще раз подтвердила ценность возможности жить в собственном доме на своей земле. Многие жители города задумались о переезде за пределы столицы, что не преминуло сказаться на росте интереса к этому сегменту рынка недвижимости. И в первую очередь спрос укрепился именно на покупку, что подтверждает статистика наших продаж. Жизнь вне мегаполиса дает семьям столь необходимое ощущение безопасности, уюта, а также простора в любое время года и в любых обстоятельствах»,— отмечает директор департамента продаж «Галс-Девелопмент» Екатерина Батынкова.



ПАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

ПАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Статистика реальных сделок несколько другая. По данным департамента загородной недвижимости компании Savills в России, на первичном рынке премиальных поселков Подмосковья в январе—апреле 2020 года было заключено около 90 сделок. То есть каждый месяц заключалось в среднем по 22 сделки. В целом если сравнивать показатель с начала года, то можно отметить прирост числа реализованных объектов в этом году — на +8% (сравниваются периоды январь—апрель 2020 года и январь—апрель 2019 года). Такое незначительное увеличение директор департамента загородной недвижимости Savills в России Нина Резниченко объясняет слабым спросом в январе этого года, который скорректировал показатель за весь период.

Также на реальные сделки влияли и ограничительные меры — конвертировались в основном сделки по аренде, а покупка откладывалась до их снятия по нескольким причинам. Во-первых, говорит Нина Резниченко, многие собственники, чьи загородные объекты были выставлены на продажу, приостановили данный процесс и сами переехали туда со своими семьями. Это, по мнению эксперта, не говорит о том, что они вовсе отказались от реализации своей недвижимости, обычно речь идет о заморозке этого процесса на период пандемии.

Неоспоримым трендом стало осознание того, что загородная недвижимость — это в первую очередь не денежный актив, а все же так называемое семейное убежище.

Парадоксально, но подталкивающая рынок необходимая самоизоляция стала и ограничивающим его фактором. Как рассказывают эксперты, притом что спрос на покупку загородных домов в период карантина вырос, государственные регистрирующие органы были закрыты, а механизмы электронной регистрации еще не были отлажены, то есть выезжать все равно приходилось.

Таким образом, за время вынужденных ограничений сформировался отложенный спрос, который, по прогнозам участников рынка, начнет активно реализовываться в июне.

Всего же, по прогнозам аналитиков компании Knight Frank, объем продаж загородной элитной недвижимости по итогам 2020 года может оказаться на 15–20% выше показателя прошлого года.

Ликвидных объектов мало

На протяжении последних нескольких лет загородный рынок был совсем не динамичным. Сделки были редки и проходили небыстро. Отсутствие интереса покупателей привело к тому, что на рынке образовался серьезный дефицит качественного предложения — новые объекты просто перестали строиться, а вторичные постепенно физически и морально устаревают.

«Жизнь вне мегаполиса дает семьям столь необходимое ощу-щение безопасности, уюта, а также простора в любое время года и в любых обстоятельствах»

«Длительное отсутствие нового предложения привело к формированию дефицита на рынке загородного жилья, который усугубил высокий спрос в период пандемии»,— отмечает Ольга Широкова.

Ликвидные объекты расходятся очень быстро. Понятно, что при выраженном дефиците ждать снижения цен не стоит. Сегодня, по данным Savills, средняя стоимость лота в предложении от застройщиков — 95 млн руб.

Реальные же сделки осуществляются в среднем с дисконтом в 10%.

Если рассматривать Рублево-Успенское шоссе, то практически единственным предложением первичного рынка является поселок «Березки», возведенный по проекту известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. Поселок полностью готов. Дома построены и требуют только отделки. Изобилие проектных решений от 472 кв. м до 1640 кв. м позволяет подобрать дом на любой вкус и кошелек.

Важным для сегодняшней ситуации покупки для себя является и то, что поселок изначально создавался для семей с детьми, поэтому обладает полной спортивной, детской и развлекательной инфраструктурой. В «Березках» работает кампус «Горки» инновационной школы Cambridge International School. Выпускники смогут одновременно получать кембриджский международный сертификат и российский государственный диплом. Также на территории работает детский сад. С появлением жителей появятся игровые площадки, амфитеатр, хоккейный центр, а также общественные зоны вдоль набережной реки Медвенки протяженностью более 2 км.

Ценовая политика соответствует современным течениям. Стоимость лотов варьируется от 58 млн до 167 млн руб. При этом первоначальный взнос может быть всего 20% от стоимости дома, на остальное можно оформить ипотечный кредит со ставкой от 8,5%. Срок кредитования до 30 лет.

Еще одно интересное наблюдение — сегодняшний покупатель крайне рационален и привык заранее при покупке загородного объекта учитывать все дальнейшие затраты на его содержание. «Сколько стоит ежемесячная эксплуатация, какие услуги оказывает эксплуатирующая компания, на каком уровне?» — это первые вопросы, которые задают покупатели, и это очень важный критерий при выборе дома.

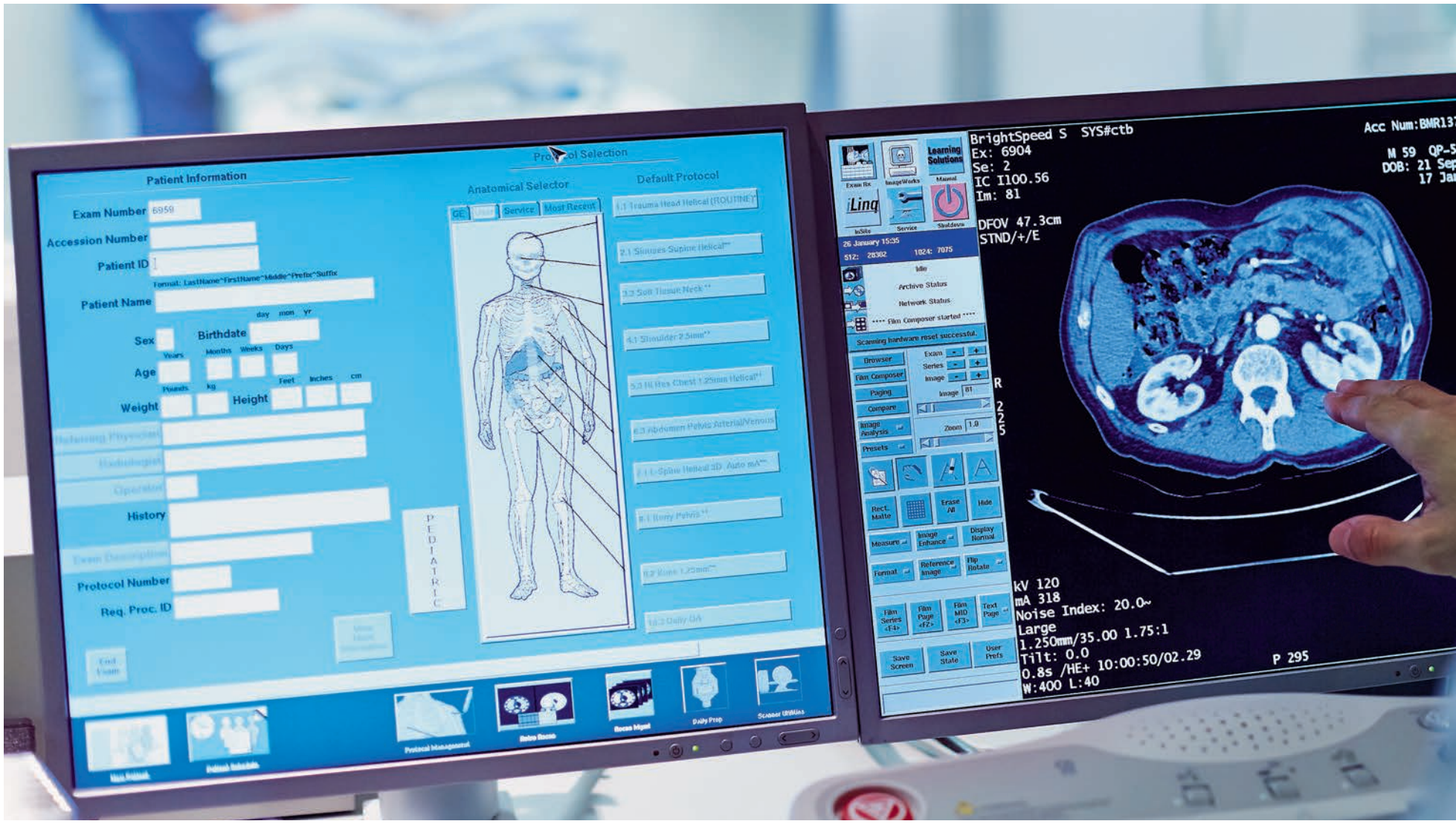
В среднем, рассказывает руководитель отдела продаж департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Мария Соковцева, в коттеджном поселке у владельца две графы расходов. Первая — поселковые платежи. Это в первую очередь охрана и уборка территории плюс ландшафт, например. Рассчитывается цена исходя из того, какого масштаба проект (на сколько домов делится сумма), и зависит от размера территории, инфраструктуры и прочего. Самые дорогие проекты — это «Сады Майендорф» (от 100 тыс. руб. в месяц) и «Лапино» (60 тыс. руб. в месяц). Вторая графа расходов — сам дом, и тут все зависит от его параметров. В «Березках», рассказывает директор департамента коммерческого управления «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур, стоимость эксплуатации одна из самых лояльных — при площади дома около 500 кв. м поселковый взнос составляет от 25 тыс. руб.

В эту сумму входит уборка общих зон, содержание зеленых насаждений, очистка дорог, чистка и содержание водоемов, а также коммерческих объектов.

Эксплуатирующая компания готова оказать владельцам и дополнительные услуги. Это может быть и выгул собак, и уборка дома, покос травы, выполнение каких-то поручений — привезти продукты из магазина, отвести ребенка в сад.

Сейчас разрабатывается специальное приложение, с помощью которого все услуги можно будет заказать онлайн.

По мнению экспертов, развиваться ситуация с загородными проектами в ближайшее время будет по двоякому сценарию: с одной стороны, будут снижаться цены на «старые» дома, в том числе те, которые во время пандемии сдавались в аренду, с другой — образуется дефицит новых ликвидных предложений, которые соответствуют запросам современной аудитории. Новые проекты на рынок выходить, конечно, будут, но в небольших количествах и не в ближайшее время ●



ПОЛИС ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

КАК ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ОПАСНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Лечение наиболее распространенных особо опасных (критических) заболеваний в частных клиниках среднестатистическому россиянину не по карману. Страховщики обещают помощь в случае подобной беды, равно как и в случае некоторых других, пусть менее опасных, но все же весьма неприятных заболеваний. Главное при покупке полиса — четко понимать, какие риски он покрывает и какого рода помощь и какие выплаты предусматривает. «Деньги» ознакомились с тонкостями контрактов.

ТЕКСТ **Марина Кочетова, Петр Рушайло**
ФОТО **Morsa/Getty Images, People Images/ Getty Images**

Большая медицинская тройка

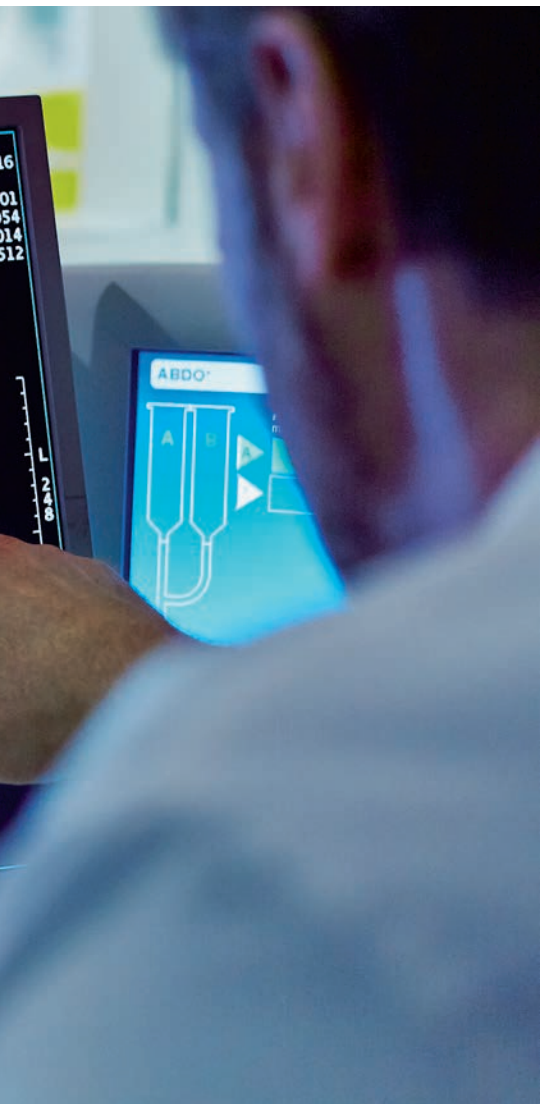
Онкология, кардиохирургия и нейрохирургия составляют «большую тройку» наиболее сложных и дорогостоящих направлений медицины. В стандартный набор критических заболеваний (КЗ), риски по которым страхуют российские компании, входит онкология (оплачиваются в том числе сердечно-сосудистые болезни и болезни, требующие нейрохирургического вмешательства).

«Для организации помощи клиентам в самых сложных случаях существуют специальные направления медицинского страхования, а именно продукты онкострахования и страхования от критических заболеваний,— рассказывает заместитель гендиректора по ДМС СПАО „Ингосстраха“ Дмитрий Попов.— Мы видим большой потенциал данного рынка, так как тенденции развития общества говорят о повышении уровня осознанности, растущем стремлении людей думать о своем здоровье стратегически, не ограничиваясь рамками сегодняшнего дня».

При этом именно страхование от онкологических болезней является «базовой» услугой, которая всегда присутствует в наборе сервисов. Нейрохирургия и сложные операции на сердце обычно включаются в качестве дополнительных опций в расширенный и, соответственно, более дорогой продукт.

Но этим список заболеваний не ограничивается. Страховщики предлагают клиентам учесть в полисах КЗ риск и иных болезней. Так, например, расширенный полис «IngoMedЗащита» от «Ингосстраха» включает оплату операции по трансплантации почки, печени или легкого, которая требуется в результате необратимой недостаточности соответствующего органа в конечной стадии. Программа «Фонд здоровья» от «Сбербанк страхование жизни» также включает оплату медицинских услуг по трансплантации органов.

Набор «базовых» болезней для полиса страхования от критических заболеваний объясняется дороговизной их лечения. Страховое покрытие стандартного полиса ДМС обычно находится в пределах 1–3 млн руб., а лечение критических заболеваний может обойтись в сотни тысяч евро. По данным одной из ассистанс-компаний, средняя стоимость лечения в России по программе «Горизонт здоровья» от «Сбербанк страхование жиз-


MORSA / GETTY IMAGES

ни» составляет около 1 млн руб., за границей — 4–6 млн руб. Стоимость медицинских услуг очень сильно зависит от страны лечения и выбранного метода, отмечают в «Росгосстрахе»: цена аортокоронарного шунтирования может доходить до 2 млн руб., пересадка костного мозга стоит около 1,7 млн руб.

При этом стоимость страховки от критических заболеваний может быть ниже стоимости стандартных полисов ДМС. Так, в «Росгосстрахе» стоимость годового полиса по программе «Здоровье дороже» (онкология) составит 9800 руб., по программе «Лечение без границ» (онкология + кардиохирургия + нейрохирургия) — 19,5 тыс. руб., страховое покрытие на лечение при этом будет 8 млн и 18 млн руб. соответственно. «РЕСО-Гарантия» декларирует стоимость полиса «Здоровье без границ» от €99 для детей и от €158 для взрослых, при этом страховая сумма по онкологической программе составит €500 тыс. Продукт «Ингосстраха» «IngoMedЗащита» предусматривает весьма широкий диапазон стоимости полиса в зависимости от его конкретного наполнения — от 2,2 тыс. до 137,3 тыс. руб., диапазон страхового покрытия также весьма широк — от 5,4 млн до 72 млн руб. По программе «Сбербанк страхование жизни» «Горизонт здоровья», которая включает организацию и оплату лечения онкологических заболеваний, размер ежегодного взноса составляет от 5,9 тыс. до 49,9 тыс. руб.

Стоимость полиса может зависеть от множества факторов — не только от конкретной программы, набора опций и страховой суммы, но также от пола и возраста застрахованного, состояния его здоровья и т. д. Обычно на сайтах страховщиков можно найти калькулятор, который позволяет оценить, во сколько обойдется страховка человеку с конкретными параметрами.

Читайте, что пишут мелким шрифтом

Практически у всех страховщиков в описании полисов страхования от критических заболеваний значится примерно такая фраза: «Прохождение обследований и лечения в ведущих мировых (или российских — здесь зависит от типа полиса) специализированных клиниках». Далее можно посмотреть список основных клиник или по крайней мере узнать, какая ассистанс-компания организует распределение по ним больных, а главное — посмотреть ограничения и список исключений, который часто дается мелким шрифтом.

К этому моменту стоит отнестись внимательно, причем не только с точки зрения самого набора клиник, но и с учетом того, какую роль во всем процессе будет играть страховщик: дефакто с момента заболевания он начинает оказывать клиенту консультационные услуги.

Главная сложность при лечении критических заболеваний не в том, чтобы оплатить человеку услуги медицинских учреждений, а в том, чтобы перепроверить диагноз, провести необходимые дообследования, медицинский междисциплинарный консилиум, разработать индивидуальный план лечения и подобрать правильную клинику и врачей для каждого этапа лечения, а также проводить контроль эффективности лечения и осуществлять динамический контроль после окончания лечения, отмечает член правления «Росгосстраха» Олег Меркулов. И приводит пример из области онкологии, где крайне важно изначально поставить правильный диагноз. «Скажем, поставили человеку диагноз „рак груди“,— говорит он.— Но на самом деле типов рака груди — сотни, нужно провести специальное детальное исследование, которое определит, какой именно тип злокачественной клетки. Поэтому самое главное на начальном этапе — чтобы полис включал функцию пересмотра диагноза, а страховщик мог получить образцы анализов и отдать их на исследование именно в те лаборатории, которые являются лидерами отрасли, а в случае несовпадения результата с первичным диагнозом провести дополнительные исследования, чтобы ошибка в диагнозе была полностью исключена».

Существенной особенностью полиса является то, покрывает ли он транспортные расходы и проживание на месте прохождения процедур

Следующим шагом в идеале должна стать организация междисциплинарной врачебной комиссии, которая определит тактику лечения, а исходя из этого — клиники, в которых оптимально проходить курс. Часто лечение включает комбинацию разных воздействий: например, сначала химиотерапия, а потом операция, или сначала операция, а потом лучевая и химиотерапия. Это индивидуальная тактика для каждого больного. «Мы при этом ориентируемся не только на отзывы о конкретной клинике, но и на эффективность конкретного врача,— говорит Олег Меркулов.— Все специалисты разные, необходимо выбрать того, у кого именно по данному типу лечения наилучшие результаты. С клиниками то же самое: бывает, что операцию лучше делать в одном месте, химиотерапию — в другом, лучевую терапию — в третьем». В этом, кстати, еще одно отличие лечения по страховке от контракта непосредственно с медицинским центром. В последнем случае вам с гораздо меньшей вероятностью предложат обратиться в другую клинику, так как клинике интересно оставить у себя клиента и получить деньги за все обследования и лечение. Страховщик же объективно заинтересован с самого начала эффективно лечить клиента, чтобы потом наблюдать за его восстановлением, а не оплачивать до бесконечности его счета вследствие ухудшения состояния.

Сродни описанной процедуре и распространенная в мировой практике практика получения «второго мнения», когда пациент, обсудив с лечащим врачом детали лечения, может обратиться за оценкой предложенного плана к другому специалисту. В большинстве страховых программ лечения критических заболеваний такая опция присутствует, но проверить все же стоит, а главное — понять, кто и на каком уровне это делает. Также важной составляющей полиса является опция check-up — регулярная проверка здоровья, в том числе на предмет выявления заболеваний, входящих в страховку. Это, очевидно, повышает шансы выявить болезнь на ранних стадиях и быстрее приступить к лечению. Однако комплексный check-up является дорогим и за рубежом может стоить €5–15 тыс., поэтому, как правило, не включается в полисы по защите от онкологических заболеваний. В то же время некоторые страховые компании предлагают отдельные программы ранней диагностики.

Не менее важны и организационные вопросы. Заболевшие люди часто оказываются в не самом лучшем положении — как в материальном, так и в физическом плане. А ездить приходится много — и по разным клиникам, и в одну и ту же клинику в рамках одного курса. Обратите внимание! Существенной особенностью полиса является то, покрывает ли он транспортные расходы и проживание на месте прохождения процедур, причем как для самого застрахованного, так и для сопровождающего: в больших современных клиниках нетрудно заблудиться, особенно если состояние пациента не очень хорошее, а при лечении за границей — еще и расходы на переводчика. Поскольку лечение часто бывает длительным и сложным, помощь психолога также не окажется лишней.

Стоит обратить внимание и на то, что в полисах страхования от онкологических и критических заболеваний предусмотрен период ожидания — обычно от двух месяцев до полугода.

PEOPLE IMAGES / GETTY IMAGES

Если в течение данного периода времени с момента покупки полиса (речь именно о первой покупке, а не о пролонгации) у застрахованного будет выявлено входящее в полис заболевание, страховая помощь по нему оказана не будет. Вместе с тем вполне могут быть оказаны услуги, не связанные непосредственно с оплатой лечения в профильных клиниках. Это может быть подбор клиники по ОМС, консультации по правам заболевшего и иные консультационные услуги. Кроме того, страховые компании устанавливают период после выявления заболевания, в течение которого они продолжают оплачивать лечение, даже если срок действия полиса к тому времени уже истек. Он также может сильно отличаться от компании к компании и достигать трех лет.

Полисы страхования от критических заболеваний доступны не всем. Стандартных ограничений — два. Первое — по возрасту: значительная часть компаний не страхует клиентов, которым на момент окончания действия договора будет больше 70–75 лет, а часто и 50 лет. Второе — по наличию заболеваний. Обычно это некий базовых список (инвалидность по причине заболевания, которое покрывает полис, психические расстройства, СПИД, ВИЧ, гепатит) плюс «профильные» болезни (скажем, если у человека были онкозаболевания или, например, инфаркт, то ему откажут в полисе страхования от онкологических или сердечно-сосудистых заболеваний), но список может и сильно варьироваться. В принципе компании доносят эту информацию до клиентов, но неприятности могут произойти, если это будет сделано мелким шрифтом где-то «в глубине» правил страхования и вы ее просто не заметите. Иногда в такие ограничения входят наличие доброкачественных опухолей или даже проведение обследования на предмет выявления любых опухолей. Это необходимо выяснять в процессе подбора страховой программы.

Лечение или деньги

Компенсацию по полису страхования от критических заболеваний при наступлении страхового случая можно получить несколькими путями. «У нас представлены продукты с двумя основными видами защиты от критических заболеваний: выплата страхового возмещения по факту диагностирования у застрахованного в период действия договора критического заболевания или проведения операции и организация лечения застрахованного в случае диагностирования в течение действия страхового договора критического заболевания, включая хирургическое вмешательство,— рассказывает гендиректор компании „Ингосстрах-Жизнь“ Владимир Черников.— Программы, подразумевающие выплату, чаще являются стандартным райдером к рисковым видам страхования — например, корпоративное страхование от несчастного случая или болезней или как райдер к накопительным продуктам в ритейле».

Отметим, что в программы, предусматривающие выплаты, а не лечение, в качестве страховых случаев чаще включаются болезни, не связанные с онкологией, сердечно-сосудистыми заболеваниями и нейрохирургией. Так, в полис «РЕСО-Надежда» входят потеря зрения, паралич, почечная недостаточность, предраковые новообразования. Хотя у этого полиса и покрытие небольшое — средняя страховая сумма, по данным компании, составляет 1 млн руб., тогда как по программе с лечением «Здоровье без границ» суммы доходят до €1 млн в год. Иногда есть возможность выбирать. В «Ингосстрах-Жизнь», например, по программе «Ваше здоровье» стоимостью 39,8 тыс. руб. в год можно остановиться на одном из двух вариантов: либо лечение в России и за рубежом на сумму до 7,8 млн руб., либо разовая выплата в 3 млн руб. при обнаружении заболевания плюс в случае смерти застрахованного выплата еще 1 млн руб.

Бывают и смешанные случаи, когда предусмотрена и разовая выплата, и финансирование лечения. Однако размеры выплат в данном случае обычно небольшие, порядка 200–300 тыс. руб. То есть речь, по сути, идет о некоторой компенсации возможного падения доходов на время лечения. Интересно, что корреспонденту «Денег» не удалось найти на сайтах страховщиков предложений, где полисы, покрывающие лечение, предусматривали бы значительные объемы разовых выплат.

«Мы платим разово 250 тыс. руб., и это действительно выплата на случай потери дохода: когда человек лечится, он, как правило, не работает, а у него коммунальные платежи, кредиты, дети,— поясняет Олег Меркулов.— Делать ее больше — значит увеличивать стоимость полиса. Кроме того, клиент сам не знает, как использовать деньги на лечение, к тому же в нашем полисе все включено. Для застрахованного главное — попасть к правильным врачам в хорошую клинику и получить доступ к лучшему оборудованию и лучшим препаратам, это вопрос жизни и смерти. Сам он вряд ли сумеет это организовать. Когда же появляется большая выплата деньгами, у больного или его родственников возникает соблазн использовать эти средства не на лечение, а на что-то иное — на покупку квартиры, например. Понимаю, как это звучит с моральной точки зрения, но, увы, практика позывает, что подобные случаи нередки. Главное — лечиться, не опускать руки и верить в счастливый исход».

В отличие от критических заболеваний, заведомо требующих дорогостоящего лечения, «обычные» болезни в индивидуальном порядке не страхуются

Отметим также, что продукты страхования от критических заболеваний часто продаются «в одном флаконе» с накопительным страхованием жизни. Логика таких решений следующая: если в течение срока действия договора страхования (обычно это от пяти лет, взносы могут быть как единовременными, так и регулярными — например, ежегодными) страховой случай не наступает, застрахованный получает обратно свои взносы — полностью, частично, а иногда полностью, да еще и с инвестиционным доходом. У «Сбербанк СЖ» есть, например, полис «Фонд здоровья» — программа комбинированного страхования, сочетающая накопительное страхование жизни и индивидуальные медицинские сервисы, такие как телемедицина, check-up, второе медицинское мнение, а также организация и оплата лечения особо опасных заболеваний, предусмотренных условиями договора страхования. Срок страхования по программе — семь или десять лет, страховая премия оплачивается ежегодно. При этом в случае ухода застрахованного из жизни по любой причине выплаты составят 100% уплаченных по договору взносов, покрываемые страховкой затраты на диагностирование и лечение особо опасных заболеваний — до 15 млн руб. в год, если в полис входят и зарубежные клиники — до 30 млн руб. в год. Что касается возврата средств по окончании действия договора, он производится в формате выплат по «дожитию», устанавливается в договоре страхования и может составлять 75%, 90% или 100% страховой премии и не зависит от наличия страховых выплат по другим рискам. У «Ингосстраха» есть программа «Грани здоровья» — этот полис предусматривает регулярные check-up и обеспечивает лечение в случае диагностирования критического заболевания, а также предусматривает возврат 100% взносов по истечении срока действия программы, если критическое заболевание не было диагностировано.

Есть у страховых компаний и специальные дешевые продукты, не предполагающие, собственно, ни оплату лечения от критических заболеваний, ни крупные выплаты, позволяющие выбрать одну из ведущих мировых или российских клиник для операции, но помогающие застрахованному адаптироваться к болезни и оказывающие поддержку в ходе ле-

чения по полису обязательного страхования в системе государственной медицины. «РЕСО-Гарантия», например, предлагает программу ДМС «Онкоподдержка», страховым случаем по которой являются впервые выявленные в течение срока действия договора страхования злокачественные новообразования. Лечение по полису не предусмотрено, набор услуг следующий: верификация диагноза и второе медицинское мнение, далее — сервисное сопровождение пациента, который получает лечение по ОМС, психологическая и юридическая помощь. Стоимость полиса — от 2 тыс. руб., страховая сумма — 1 млн руб., выплаты — только по взаиморасчетам с партнерами, оказывающими услуги в рамках программы.

Коронавирус по цене клеща

В отличие от критических заболеваний, заведомо требующих дорогостоящего лечения, «обычные» болезни в индивидуальном порядке не страхуются — их лечение вполне может быть оплачено в рамках стандартного полиса ДМС. Конечно, такие болезни также могут приводить к тяжелым последствиям и длительной потере трудоспособности, но такие риски включены в программы страхования от несчастных случаев и болезней. Правда, выплаты по болезни в таких программах обычно предусмотрены только в случае, если человек стал инвалидом.

Практически единственным массовым продуктом, предусматривающим страхование от конкретного узкого набора болезней, до последнего времени оставались страховки от последствий укуса клеща.

Наполнение страховых программ у российских страховых компаний более или менее унифицировано и включает в себя комплекс амбулаторной помощи (включая удаление и лабораторное исследование клеща, диагностику и лечение пострадавшего с оплатой лекарств и вакцинацию), услуги скорой помощи и стационарное лечение, реабилитационно-восстановительное лечение, сервисные медицинские услуги. При этом многие страховые компании предлагают исследование клеща и крови не только на клещевой боррелиоз и энцефалит, но и на некоторые другие распространенные инфекции. Есть программы, где предусматривается не оплата лечения, а разовая выплата при наступлении страхового случая.

Стоимость полиса может быть невысокой, но разброс цен довольно велик. Конкретный размер страховой премии сильно зависит от страховой суммы. Например, годовая программа «Защита от клеща» компании «Сбербанк страхование» обойдется в 470 руб. при страховой сумме 100 тыс. руб. У «Росгосстраха» страховая премия рассчитывается в зависимости от страховой суммы, количества застрахованных, возраста, места постоянного проживания и составляет от 250 руб. до 770 руб. за застрахованного при страховой сумме от 1,5 млн до 3 млн руб. Есть вариант программы, где предусмотрено не только лечение, но и единовременная выплата, если болезнь привела к инвалидности (сумма выплаты зависит от группы инвалидности). В программе «Антиклещ» «РЕСО-Гарантии» стоимость полиса варьируется от 200 руб. до 4 тыс. руб. и зависит от региона и объема покрытия, сумма покрытия — от 1 млн до 4 млн руб. Есть вариант полиса, который предусматривает выплаты в случае госпитализации, объем выплаты зависит от длительности пребывания в стационаре.

Этой весной на фоне пандемии коронавируса многие российские страховые компании предложили полисы, предусматривающие защиту на случай заражения COVID-19. Строго говоря, эти полисы едва ли можно отнести к медицинским: в отличие от стандартных продуктов ДМС, полисов по рискам критических заболеваний, а также продуктов, дающих защиту от вирусных инфекций, переносимых клещами, они не предусматривают организации лечения и покрытия расходов на него — по закону лечение может проводиться только в специальных больницах в рамках программы ОМС. Поэтому в данном случае защита сводится исключительно к материальным выплатам. В этом плане продукт скорее похож на страховку от несчастных случаев, связь с продуктами защиты от критических болезней — в наличии периода ожидания, обычно — одна-две недели, а также ограничений по возрасту для желающих застраховаться (в среднем — до 65 лет). Выплаты предусмотрены в случае смерти застрахованного, а также в случае диагностики COVID-19 (разовая выплата) и/или в случае госпитализации зараженного коронавирусом (за каждый день нахождения в стационаре).

Стоят эти полисы относительно недорого — обычно от 1,5 тыс. до 7 тыс. руб., типичные страховые суммы — от 300 тыс. до 1 млн руб. «АльфаСтрахование» предлагает три варианта полиса «Коронавирус.нет» со страховой суммой 1 млн руб., которая выплачивается в полном объеме в случае смерти застрахованного. Также предусмотрены разовые выплаты в случае диагностирования COVID-19: 20 тыс., 50 тыс. или 100 тыс. руб. для полисов стоимостью 2 тыс., 5 тыс. или 10 тыс. руб. соответственно.

Полис «Антивирус» от «Ренессанс страхования» (помимо COVID-19 он покрывает случаи заражения малярией, сибирской язвой, лихорадкой Западного Нила, туляремией, лихорадкой Денге и лихорадкой Эбола) предусматривает три возможных варианта страховой суммы: 500 тыс., 700 тыс. и 1 млн руб., его стоимость — 3 тыс., 4,2 тыс. или 6 тыс. руб. соответственно. Разовых выплат при диагностировании вирусной инфекции нет, но застрахованные получают по 0,2% от страховой суммы за каждый день нахождения на больничном (оплачивается не более 30 дней) и столько же — за каждый день пребывания в стационаре (также не более 30 дней).

«Согласие» за 3500 руб. предлагает полис «Антивирус. Семья под защитой» с общей страховой суммой 1 млн руб., действие которого автоматически распространяется на супруга и детей застрахованного. Помимо выплаты всей страховой суммы в случае смерти одного из застрахованных полис предусматривает страховое возмещение из расчета 0,1% от страховой суммы за каждый день стационарного лечения (но не более чем за 21 день)

ДОРОГОЙ ВИРУС

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕЧЕНИЕ COVID-19 В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

Несмотря на снятие карантинных мер, в Москве по-прежнему фиксируются новые случаи заболевания коронавирусной инфекцией COVID-19. При этом по сравнению с началом эпидемии в России в конце февраля — начале марта, когда диагностика и лечение заболевания были возможны только в государственных медучреждениях и только согласно строгому порядку, сейчас эти услуги можно получить и в частных клиниках. «Деньги» выяснили, во сколько это может обойтись.

Тест в лаборатории и на дому

В условиях стремительного роста заболеваемости COVID-19 в России и в Москве, в частности, среди потребителей ожидаемо возникла потребность в доступных анализах на наличие инфекции. В частных лабораториях соответствующие услуги появились в конце марта. При этом результаты исследования они были обязаны направлять в Роспотребнадзор на перепроверку, несмотря на то что для проведения анализа использовались те же тест-системы, что и ведомством.

Сейчас пройти исследование на наличие коронавирусной инфекции в Москве можно уже примерно в десяти частных медицинских учреждениях. Так, в сети лабораторий «Гемотест» соответствующая услуга обойдется суммарно в 2,3 тыс. руб. с учетом забора биоматериала. Стоимость аналогичной услуги в LabQuest составит 3,4 тыс. руб., в сети «Хеликс» — 1,6 тыс. руб., «Ситилаб» — 2,3 тыс. руб.

Для диагностики COVID-19 проводится ПЦР-анализ (полимеразная цепная реакция) на рибонуклеиновую кислоту. Этот метод позволяет выявить наличие или отсутствие инфекции у человека в настоящий момент. Разная стоимость тестирования в лабораториях может быть связана с использованием разных тест-систем. Так, на официальном сайте «Гемотеста» указано, что для проведения исследований берутся российские тест-системы, разработанные научным центром «Вектор» Роспотребнадзора. LabQuest использует системы ФГБУ ЦСП Минздрава РФ, ООО «НПФ „Литех“» разработаны совместно с ФМБА и НИЦЭМ имени Гамалеи, а также ООО «ДНК-технология» и АО «Генериум». На сайте других лабораторий происхождение тестов не указывается. Впрочем, эксперты оценивают эффективность существующих во всем мире тест-систем лишь в 70%. По словам представителя центра общей медицины Католического университета города Лёвена Патрика Ванкрункелсвена, они дают ошибочный отрицательный результат примерно в 30% случаев. Причин, почему так происходит, много. В их числе — недостаточное количество вируса в пробе, качество и момент взятия пробы, а также условия транспортировки.

Аккредитацию на проведение исследований на наличие коронавирусной инфекции получили и частные клиники. Так, в «Медси» сдать анализ можно за 2,3 тыс. руб., в клинике «Семейный доктор» — за 1,9 тыс. руб. В клинике «Медицина» можно провести исследование на наличие в организме коронавирусной инфекции за 4,7 тыс. руб. В Европейском медицинском центре (ЕМЦ), по данным открытых источников, оно стоит €132.

Сдать анализ на наличие в организме коронавирусной инфекции можно только при отсутствии симптомов ОРЗ — повышенной температуры, кашля, одышки, мышечной боли, слабости и ощущения заложенности в грудной клетке. «Если вы чувствуете, что заболеваете, оставайтесь дома и звоните на горячую линию Роспотребнадзора»,— говорится на сайте «Гемотеста». Нельзя пройти исследование в случае посещения ряда стран, если не находились в режиме изоляции на дому последние 14 дней, отмечается также на сайте сети лабораторий LabQuest. При этом большинство компаний, предлагающих пройти исследование у себя в клинике, предлагают услугу сдачи анализа на дому. В ее стоимость входит цена теста, а также курьерской доставки или вызова врача или медсестры на дом. Потребитель может сделать тест самостоятельно и отдать его ожидающему за дверью курьеру, но считается, что с этой задачей лучше справится специалист. Таким образом, наиболее бюджетный вариант, согласно открытым источникам, предлагает «Ситилаб» — 2,9 тыс. руб. в пределах МКАД и 3,6 тыс. руб. не более чем в 30 км от нее, а самый дорогостоящий — ЕМЦ, где тестирование на дому обойдется в €312 и €452 соответственно.

По мере того как пандемия идет на спад, растет спрос на исследования на наличие антител к COVID-19. Такие анализы способны показать, болеет ли человек в настоящий момент, а также — болел ли он ранее. Последнее может быть важным, так как в ряде случаев болезнь может протекать без симптомов, и потребитель может даже не подозревать, что уже переболел. По сравнению со стоимостью таких исследований цены на ПЦР-анализы выглядят значительно скромнее. Да и сдать тест на антитела пока что можно в гораздо меньшем количестве клиник, чем на наличие коронавирусной инфекции. Так, в «Медицине» пройти исследование на наличие антител на COVID-19 обойдется в 4,5 тыс. руб., в Hadassah Medical Moscow в Сколково — 5,3 тыс. руб. Некоторые клиники предлагают комплексные пакеты, например GMS Clinic. Речь идет о комплексном обследовании на COVID-19, куда входит прием врача-терапевта, общий анализ крови и определение уровня маркера вос-

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ТЕКСТ **Мария Котова**
ФОТО **Олег Харсеев**

паления, компьютерная томография органов грудной клетки и анализ ПЦР. Стоимость такого пакета в GMS Clinic составляет до 28,5 тыс. руб.

Лекарства от коронавируса

Для лечения COVID-19 Минздрав рекомендовал восемь препаратов — противомалярийные «Гидроксихлорохин» и «Мефлохин», «Азитромицин», применяемый в лечении заболеваний органов дыхания, включая пневмонию, препарат для лечения ВИЧ-инфекции «Лопинавир+Ритонавир», лекарство для терапии рассеянного склероза «Интерферон бета-1б», «Метилпреднизолон», имеющий широкий спектр показаний, препарат для лечения ревматоидного артрита «Тоцилизумаб», а также противовирусный «Фавипиравир». Все эти лекарства закупаются властями для лечения ими пациентов в больницах, а также должны бесплатно выдаваться сотрудниками поликлиник для обеспечения тех, кто лечится на дому.

Несмотря на это, первые сообщения в информационном пространстве об эффективности того или иного препарата вызывали ажиотажный неконтролируемый спрос на него со стороны потребителей. Так, в апреле москвичи массово скупали «Гидроксихлорохин», стоимость которого в аптеках варьировалась от 400 руб. до 600 руб. за упаковку в зависимости от производителя. Сейчас в аптеках доступен только «Гидроксихлорохин» российского производства по цене 1,3 тыс. руб. за упаковку из 30 штук. Такая стоимость указана на eapteka.ru.

Многие игроки рынка посчитали невыгодным для себя начинать прием пациентов с коронавирусной инфекцией

Однако куда большим спросом с начала пандемии стали пользоваться препараты, предназначенные для профилактики гриппа, ОРВИ, а также жаропонижающие и антисептические средства. Так, по данным DSM Group, продажи противовирусного средства «Арбидол» в марте подскочили на 120% год к году. Его цена составляет от 100 руб. до 500 руб. Примечательно, спрос на этот препарат подогревал сам производитель — входящая в «Фармстандарт» компания «Отисифарм», которая еще в январе запустила рекламу, в которой утверждалось, что лекарство эффективно против коронавируса. Впоследствии ФАС признала это сообщение нарушением закона о рекламе, так как реальная эффективность «Арбидола» против COVID-19 не была доказана. Но затем Минздрав действительно рекомендовал его для лечения инфекции.

На 77,2% выросли продажи в первом квартале 2020 года противомикробного и противовоспалительного антисептика «Мирамистин». По данным Aptekamos, его можно приобрести по цене от 500 руб. до 1 тыс. руб. За первые три месяца этого года средство стало самым продаваемым в аптеках, обогнав традиционно лидирующие препараты для лечения простуды, сердечно-сосудистых заболеваний и др. Объем реализации парацетамола, стоимость которого начинается от 5 руб. и достигает 100 руб. за упаковку, увеличился на 67,5% год к году.

Повышенный спрос ускорил рост цен. По данным DSM Group, за первые четыре месяца 2020 года лекарства подорожали на 4,5% по сравнению с декабрем 2019 года. При этом больше всего росли цена на дешевые препараты, которые и пользуются наибольшим спросом. Так, стоимость лекарств по цене до 50 руб. увеличилась на 14%, от 50 руб. до 150 руб.— на 5%, от 150 руб. до 500 руб.— на 4,3% и от 500 руб.— на 3,3%. По словам гендиректора DSM Group Сергея Шуляка, между производителями и поставщиками едва ли не разразился скандал на тему того, кто именно из них поднимает цены.

Частные клиники

В марте крупнейшие игроки рынка частной медицины — «Медси» и «Мать и дитя» — сообщили о начале приема пациентов с коронавирусом. Компании стали первыми негосударственными медучреждениями, кто занялся лечением COVID-19. Позднее к ним присоединилась клиника «К+31». Сейчас прием пациентов с коронавирусной инфекцией продолжает только «Медси», две другие компании, как пояснили в их диспетчерских службах, вернулись к прежнему режиму работы. В «Медси» же стоимость лечения пациентов, у которых диагностирован COVID-19, на дому обойдется в 15,5 тыс. в рамках рассчитанной на две недели программы. В нее входит выезд доктора для осмотра, который измерит насыщение крови кислородом, а также привезет двухнедельный курс лекарств. Также в течение этих 14 дней к пациенту приезжает медсестра, которая берет общий анализ крови, а также анализ белка. Кроме этого, в программу входят 12 онлайн-консультаций с лечащим врачом.

Лечение непосредственно в клинике «Медси» также рассчитано на 14 дней и будет стоить 40 тыс. руб. в сутки при условии пребывания в двухместной палате. Возможно также внести депозит в размере 400 тыс. на две недели. Одноместная палата обойдется уже в 50 тыс. руб. в сутки или 500 тыс. на две недели. Стоимость реанимации в случае ее необходимости оплачивается отдельно. Как пояснили в службе экстренной госпитализации «Медси», сутки пребывания в реанимации могут стоить от 50 тыс. руб. Еще примерно в 20 тыс. обойдется транспортировка больного в клинику с помощью инфекционной бригады.

Для того чтобы клиника могла начать прием пациентов с COVID-19, она должна иметь ресурсы и инфраструктуру для этого, отмечает Сергей Шуляк, член координационного совета Российской ассоциации фармацевтического маркетинга. Кроме этого, процесс перевода больницы в инфекционную сам по себе довольно затратный, отмечает эксперт. COVID-19 — новая и пока что плохо изученная болезнь, непонятно, насколько эффективным окажется то или иное лечение. Поэтому все подсчеты частных медучреждений могут быть лишь приблизительными, говорит господин Шуляк. Многие игроки рынка посчитали невыгодным для себя начинать прием пациентов с коронавирусной инфекцией. Негативным для принятия такого решения фактором эксперт считает психологический момент: неизвестно, как прием пациентов с COVID-19 отразится на репутации компании,— не исключено, что впоследствии потребители будут бояться посещать такую клинику, опасаясь заражения ●

ПЛАНЫ НА СТАРОСТЬ

СКОЛЬКО СТОИТ СОДЕРЖАНИЕ В ДОМЕ ПРЕСТАРЕЛЫХ

В связи с ростом продолжительности жизни и старением населения в Европе дома для пожилых становятся все более востребованными и привлекательными для инвесторов. В России активное их распространение ограничивает традиция заботиться о старшем поколении в кругу семьи. Тем не менее эксперты прогнозируют развитие направления рынка, в первую очередь — за счет учреждений, оказывающих медицинские услуги. «Деньги» выяснили, сколько стоит жизнь в доме для пожилых людей.

GETTY IMAGES

Развитие специализированных пансионатов для пожилых людей — общемировая тенденция. Согласно расчетам Knight Frank, в прошлом году в строительство домов престарелых в Европе инвесторы суммарно вложили более €6,5 млрд, в то время как до 2015 года это значение не превышало €3 млрд. При этом 33% инвестиций в этот сегмент пришлись на Великобританию, 25% — на Германию и 10% — на Францию. России в списке стран, где строительство специализированных коммерческих учреждений востребовано, пока нет. Согласно оценкам властей, в стране действуют около 1,6 тыс. пансионатов для пожилых людей, при этом 90% из них — государственные, констатирует гендиректор пансионата «Идиллия» Виталий Смирнов. Большинство существующих негосударственных заведений, по его оценкам, располагаются в Москве и Подмосковье (около 90 объектов), несколько работают в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В регионах, по мнению господина Смирнова, этот рынок практически не развит: в городах-миллионниках работают по два-три заведения.

Сдерживающие факторы

Управляющий партнер Knight Frank Алексей Новиков поясняет, что сейчас рынок частных домов престарелых в России действительно практически не развит. Он отмечает, что его рост сдерживает, в частности, комплекс технических моментов. Пансионат для пожилых людей — учреждение с серьезной социальной функцией, относящейся к здравоохранению. «Присутствует много рисков: и финансовой, и уголовной, и особенно гражданской ответственности»,— перечисляет господин Новиков. Важной проблемой он называет недостаточно развитое законодательство, которое контролирует работу частных игроков. Считается, что это функция государства. «И здесь инвесторам в данный сектор приходится идти на риск и фактически быть трендсеттерами рынка в целом»,— рассуждает эксперт. Господин Новиков добавляет, что в России развитие домов престарелых сдерживает низкая стоимость услуг сиделок, которых родственники предпочитают нанимать в индивидуальном порядке.

Вице-президент Moscow Sotheby's International Realty Елена Мариничева называет главным препятствием развития домов престарелых в России менталитет: отправка человека в такое учреждение до сих пор равносильна изгнанию из семьи. На этом фоне, по ее словам, на Западе инвесторы воспринимают проекты пансионатов как инвестиционно привлекательные, активно вкладываясь в них, в то время как на территории России они представляются рискованными. Госпожа Мариничева ждет, что появление на отечественном рынке нескольких профессиональных игроков, девелоперов и управляющих компаний займет не меньше трех-пяти лет. Директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills Анатолий Довгань отмечает, что инвесторов в первую очередь пугает невозможность в последующем перепродать такой актив: любой арендный проект предполагает меньшую доходность, чем классическая продажа жилья.

Культурные традиции действительно не всегда парализуют развитие рынка. Так, в Китае, согласно оценкам господина Довганя, в 90% случаев уход за престарелыми родственниками осуществляется в рамках семьи, но рынок коммерческих домов престарелых остается одним из самых больших в мире: сейчас в них проживают 92 млн человек старше 70 лет. За следующие десять лет показатель должен вырасти до 147 млн человек. Господин Довгань указывает, что в стране действуют различные формы жилья для престарелых, популярный вариант — дома в курортном стиле недалеко от мегаполисов. В Великобритании, по его словам, жилье для пенсионеров в большей степени ориентировано на городских пенсионеров, оно обычно предполагает продажу с надбавкой в цене, которая позволяет полностью окупить коммунальные и другие услуги на долгий срок вперед.

Новые старые

Доля пожилого населения растет. Согласно прогнозам ООН, в 2050 году в мире будет 2,1 млрд пенсионеров — показатель вырастет почти вдвое, достигнув 22% от общей численности населения планеты. В России, согласно прогнозам Росстата, серьезных изменений не произойдет: если в 2021 году, по расчетам ведомства, с высокой долей вероятности 25,3% граждан будут старше трудоспособного возраста, то к 2036 году значение составит 24,7%. При этом господин Новиков констатирует, что пока в России на пенсию выходят преимущественно люди, сформировавшие жизненный опыт в период жизни в СССР, когда передача родственника в дом престарелых приравнивалась к социально табуированному действию. Но, по его словам, «новыми старыми» будут постепенно становиться люди поколения X, привыкшие к комфортной жизни.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Getty Images**

Анатолий Довгань указывает, что на Западе традиционно считается, что старость начинается в 65 лет. Это предполагает завершение карьеры, начало периода путешествий и покоя. Но эта группа становится все более экономически активной. Так, в развитых странах, согласно расчетам эксперта, средняя продолжительность жизни составляет 82 года, а к 2040 году, по прогнозам, достигнет 85 лет. Россия от этих значений пока отстает. Так, согласно данным Минздрава, в 2019 году в среднем по стране этот показатель составил 73,4 года. В Росстате ранее прогнозировали, что к 2035 году этот показатель должен вырасти до 79,1 года. «Пожилые люди — растущая демографическая группа, которая активно осваивает новый образ жизни и ищет качественное жилье со всеми удобствами»,— указывает он.

Виталий Смирнов не сомневается, что спрос на услуги частных пансионатов для пожилых людей будет расти: сейчас новые государственные учреждения практически не строятся, а номерной фонд многих действующих объектов устаревает, в то время как численность пожилого населения растет. Согласно расчетам НП «Мир старшего поколения», потребность в местах в специализированных учреждениях сейчас действительно есть у 630 тыс. пожилых людей в России, а обеспечены только 270 тыс. «При этом далеко не всех устраивает качество государственных услуг, многие готовы уходить в коммерческий сектор»,— замечает господин Смирнов.

Российские условия

Алексей Новиков указывает, что, согласно данным статистки, чаще всего решение о размещении пожилых родителей в специализированных пансионатах принимают взрослые дети, преимущественно — старшие дочери. «Они уже понимают, что дома престарелых — не заведения, где „доживают“ свои дни, а профессиональный уход, уровнем выше, чем тот, который можно оказать в одиночестве в городской квартире, так как большую часть жизни прожили после перестройки, ездили за границу и более современно относятся к домам престарелых»,— рассуждает он.

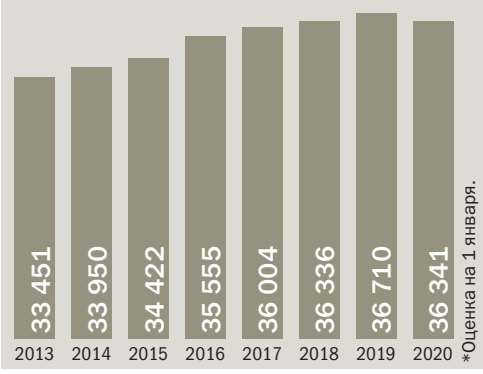
Согласно действующему законодательству, размещение в доме престарелых в принципе не может быть бесплатным. Тариф для социальных учреждений составляет 75% от среднего дохода постояльца, не имеющего никого на обеспечении, в случае пожилых людей — пенсии. По оценкам ресурса «Пансионы.ру», в среднем в России размещение в частном учреждении стоит 25–40 тыс. руб. в месяц. Часть этих средств также может компенсироваться в счет пенсии, а недостающая сумма вносится родственником или самим постояльцем — например, за счет сдачи в аренду принадлежащей недвижимости.

Виталий Смирнов поясняет, что стоимость размещения в пансионатах для пожилых людей варьируется в зависимости от наличия дополнительных услуг, уровня комфорта и технической оснащенности учреждения. Но в среднем, по его оценкам, потребители готовы платить 2–2,5 тыс. руб. за базовое размещение в сутки. Стандартный набор услуг сейчас включает в себя проживание, питание, контроль за состоянием здоровья, процедуры и организацию досуга.

Дополнительным источником затрат могут стать расходы на медицинские услуги: пансионаты часто предлагают программы реабилитации после перенесенных травм и заболеваний. Так, согласно оценкам, приведенным на сайте Senior Group, если стоимость размещения в пансионатах по программе индивидуального ухода начинается от 5 тыс. руб. в день, восстановления — от 8 тыс. руб., активной реабилитации — 10 тыс. руб., окончательная стоимость зависит от набора услуг. В сети пансионатов «Теплые беседы» предусмотрено три тарифа. Базовый подходит для самостоятельных пожилых людей и включает полное бытовое обслуживание, питание пять раз в день, ортопедические кровати, врачебный контроль, отдых на свежем воздухе и пр. Стоимость тарифа в зависимости от пансионата — от 900 до 2 тыс. руб. в сутки. Уход за лежачими включает все услуги базового тарифа, а также услуги круглосуточной сиделки, специальные матрасы, массаж и программу восстановления и стоит 1,1–2 тыс. руб. в сутки. Примерно в такую же цену обойдется размещение пенсионеров с проблемами памяти и деменцией (в перечень услуг входят специальные программы по замедлению деменции). Виталий Смирнов в ближайшей перспективе прогнозирует увеличение интереса именно к пансионатам, предлагающим медицинские условия. Такие учреждения, по его словам, сейчас создают потенциал для развития рынка в России

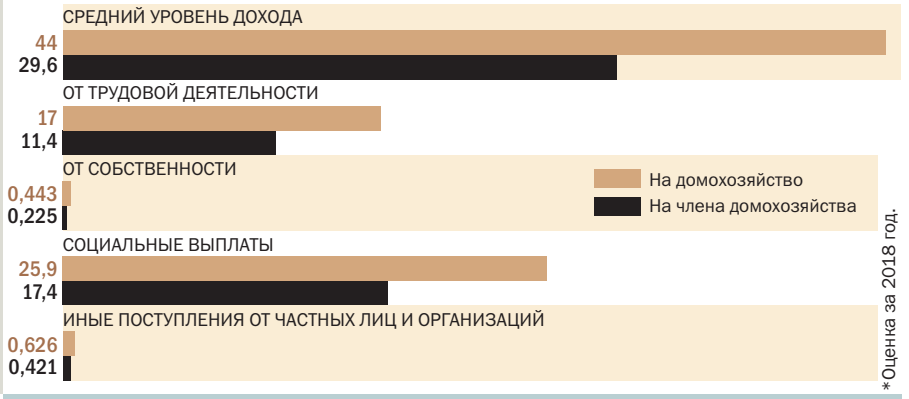
ОБЩАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ РОССИЯН, ПОЛУЧАЮЩИХ ПЕНСИЮ ПО СТАРОСТИ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК*)

Источник: данные Росстата.

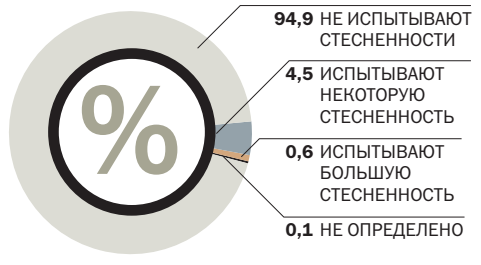


ДОХОДЫ ПЕНСИОНЕРОВ В РОССИИ* (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)

Источник: данные Росстата.



ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ ПЕНСИОНЕРОВ В РОССИИ

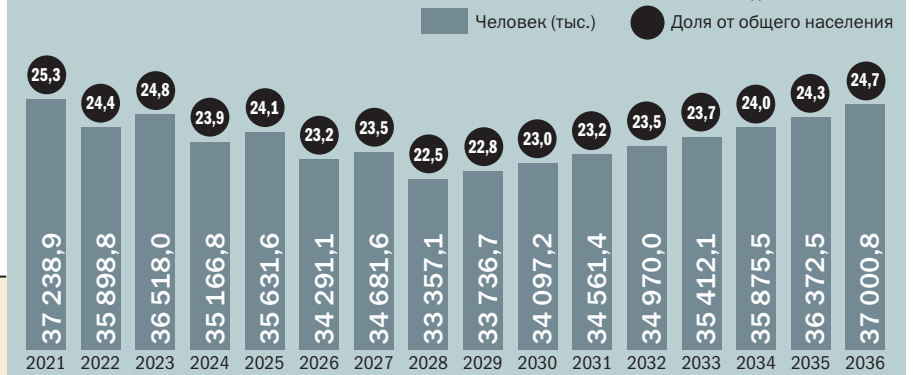


24,56 кв. м СРЕДНИЙ РАЗМЕР ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ НА ЧЛЕНА ДОМОХОЗЯЙСТВА

2,2 комнаты СРЕДНЕЕ ЧИСЛО КОМНАТ НА ДОМОХОЗЯЙСТВО

ПРОГНОЗ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТАРШЕ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ

Источник: данные Росстата.



DEAGOSTINI / GETTY IMAGES

ДЕНЬГИ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ АНГЛИИ

С норманнского завоевания в 1066 году до денежной реформы 15 февраля 1971 года 1 фунт стерлингов равнялся 20 шиллингам, а 1 шиллинг — 12 пенсам. Марка в Средние века использовалась в качестве счетной единицы, такой английской монеты не существовало. 1 марка равнялась 2/3фунта, то есть 160 пенсам (или 13 шиллингам и 4 пенсам). В 1300 году слуга (служанка) или свинопас получали по 1 фунту в год. Плотник — 3–4 фунта в год, его подмастерье — 2 фунта, бондарь — 3 фунта, каменщик — 5–8 фунтов, главный оружейник — 16 фунтов, адвокат высшего ранга — до 300 фунтов.

В начале XIV века за 1 пенс можно было купить 6 селедок, или 6 миног, или 2 дюжины куриных яиц, или пол-литра качественного вина, или 3 литра доброго эля. За 6 пенсов — гуся. За 6 шиллингов — тушу коровы. За шиллинг — тушу барана или 5 гусей.

ЦЕЛИТЕЛЬНОЕ ПРИДВОРСТВО

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЛИ СРЕДНЕВЕКОВЫЕ ВРАЧ

О цене медицинских услуг в Средние века известно мало. Сохранившиеся документы в основном касаются тех, кто лечил королей, крупных феодалов, высокопоставленных церковников. Но даже немногие дошедшие до нашего времени свидетельства указывают на то, что между медициной XII–XV веков и медициной наших дней больше общего, чем можно было подумать. «Деньги» изучили документы.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **DeAgostini/ Getty Images, Corbis via Getty Images**

Англия. Королевские бонусы

В Англии времен позднего Средневековья труд врача мог оплачиваться несколькими способами. Существовала система, чем-то похожая на медицинское страхование. Крупные феодалы (вплоть до короля) и высокопоставленные священнослужители платили квалифицированным докторам определенную сумму ежегодно. Врач был обязан оказать медицинскую помощь такому пациенту в случае необходимости.

Гилбертус Англикус (Гильберт Англичанин, ок. 1180–1250), автор трактата «Compendium Medicinae», обобщающего все медицинские знания того времени, в конце XII века получал от графа Лестера 100 шиллингов в год.

Терапевт магистр Джон в 1248 году получал от аббата Роберта, настоятеля Тьюксберийского монастыря, 20 шиллингов ежегодно.

В 1236 году магистр Ральф из Некетона, незадолго до того поступивший на службу к королю Генриху III, получал 50 марок в год, а позднее плата выросла вдвое. Магистр Генри из Саксби, хирург того же монарха, вначале получал 10 фунтов в год из казны, потом был одарен землей, дающей такой же доход.

Питер (Пьер) из Жонзака 20 лет прослужил Генриху III. За это время сумма, которую он получал ежегодно, выросла с 5 до 40 фунтов.

Магистр Симон из Бове, врач короля Эдуарда I Длинноногого (правил в 1272–1307 годах), получал по 10 фунтов в год. Король купил ему особняк в Лондоне за 240 фунтов.

Уроженец Италии королевский лекарь Пансиус из Контроне служил правившим в XIV столетии Эдварду II и Эдварду III. Его ежегодный доход вырос с первоначальных 25 фунтов до 100 фунтов. Он получал государственные должности и земли. Ему было разрешено вывозить из Англии шерсть на продажу без уплаты налогов. Правда, при этом Эдуард III постоянно одалживал у него деньги, так что к концу жизни король задолжал лечащему врачу 4000 фунтов.

В свите английского короля Генриха V во время вторжения во Францию в 1415 году присутствовал врач короля Николас Колнет, два хирурга — Томас Морстеде и Уильям Бредвордайн — и еще 12 ассистентов. Колнет и Морстеде в придачу к обычному жалова-

нью в размере 100 марок в год получали на континенте «командировочные» — 12 пенсов в день. Обоих врачей сопровождали лучники и ассистенты. Ассистенты получали 20 марок в год и 6 пенсов в день на жизнь. Оба врача могли брать пленных и захватывать добычу, но, если стоимость добычи превышала 20 фунтов, треть необходимо было отдать королю.

Кроме ежегодной платы существовала и плата за конкретный визит. Сохранились упоминания, что в 1161 году некий терапевт по имени Ральф получил от епископа Лондона 14 шиллингов 3 пенса. Магистр Джон де Бошан в 1223 году получил 3 марки из королевской казны за вызов к кузине короля Элеоноре в замок Корф в графстве Дорсет. В эту сумму вошла компенсация за лошадь, скончавшуюся на обратном пути из замка в Лондон. Магистр Джон Гайрберд в 1289 году был вызван к епископу Херефорда и получил за свой визит от священнослужителя 6 шиллингов 8 пенсов, еще 6 пенсов было уплачено его ассистенту.

У медиков были и дополнительные возможности заработка. Так, многие медики-священнослужители в качестве награды получали бенефиции — доходные должности при храме. Например, в 1251 году магистр Питер де Гловерния получил два бенефиция в городе Глостер, приносившие ему 15 и 8 марок в год соответственно.

Популярны были ценные подарки. Король Генрих III в 1260 году назначил своего хирурга Томаса Везехема управляющим лесом Каннок, а также королевским советником. Годом позже Генрих III пожаловал своего терапевта магистра Крассина мантией. Магистру Хьюго из Инсулы, терапевту сына короля, королевские портные сшили платье. Раймонд Бариамундо, врач Элеоноры Прованской, супруги Генриха III, однажды получил несколько дубов из королевского леса — на дрова и пиломатериалы.

Короли платили лекарям мехами, рыбой, дичью, вином, освобождением от налогов при торговых сделках, от военной службы, от обязанности присяжного в суде.

Джон Гаддесден (ок. 1280–1361), автор медицинского трактата «Rosa Anglica», прототип доктора медицины из «Кентерберийских рассказов» Чосера, призывал коллег всегда брать плату авансом. Гаддесден был известен тем, что для бедняков изготавливал более дешевые аналоги лекарств для богатых. Удивительным образом дешевые лекарства помогали от хворей не хуже дорогих.

DEAGOSTINI / GETTY IMAGES

Врачебный консилиум у постели больного. Витраж Кентерберийского собора, XIV век

В 1348 году итальянский город Орвието нанял чумного доктора Маттео фу Анджело с годовым жалованьем в 200 флоринов, что в четыре раза превышало годовой гонорар обычного доктора

Джон Ардерн (1307–1392), один из первых (по времени и таланту) английских средневековых хирургов, считал, что все представители профессии должны придерживаться рекомендованной стандартной платы за определенную операцию. При этом плату следовало дифференцировать в зависимости от достатка пациента. При чесотке Джон Ардерн брал 20 шиллингов за однократное втирание ртутной мази. «Я много раз это делал и заработал этим много денег, я получал 20 шиллингов за один раз»,— писал он.

Джон Ардерн был специалистом по лечению fistula in ano (по современной терминологии — кисты копчика), весьма распространенного среди рыцарей недуга, сильно мешающего езде верхом. За такую операцию он предлагал взимать следующую плату. С богатых и знатных клиентов — 100 марок или 40 фунтов плюс мантия для врача плюс ежегодная выплата по 5 фунтов до конца жизни клиента. С «меньших людей», то есть с пациентов с меньшим достатком,— 40 фунтов или 40 марок без дополнительных плат. Но в любом случае никак не менее 100 шиллингов. «Я никогда в жизни не брал менее 100 шиллингов за лечение этой болячки»,— писал Ардерн.

Схема оплаты явно нуждается в расшифровке. Максимальная плата — 100 марок, то есть 66 фунтов 13 шиллингов 4 пенса. Альтернативный вариант — 40 фунтов плюс мантия плюс 5 фунтов ежегодно до конца жизни пациента. Мантия могла стоить от 6 шиллингов до 10 фунтов. Смысл пожизненной рассрочки таков — пациенту кажется, что он получает от хирурга гарантию того, что будет жить еще долго. С другой стороны, врач дает понять, что предпочитает получить плату сразу. Учитывая размеры подобных гонораров, не удивительно, что у врачей нередко возникали проблемы с получением платы с пациента.

Франция. Мужчины и женщина

Неплохо жилось терапевтам и хирургам и при французском королевском дворе. Эрсенда Французская (даты жизни неизвестны), одна из самых знаменитых женщин-врачей Средневековья, занимала должность королевского хирурга при дворе Людовика IX Святого (правил в 1226–1270 годах), была повитухой королевы Маргариты Прованской и женой королевского аптекаря Жака. Эрсенда сопровождала королев-

DEAGOSTINI / GETTY IMAGES

Медосмотр. Миниатюра из французского «Трактата о медицине» XV века

ДЕНЬГИ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ФРАНЦИИ

Французская денежная система была схожа с английской. 1 ливр равнялся 20 су, а 1 су равнялся 12 денье.
В начале XIV века кузнец зарабатывал 4 денье в день. Пекарь — 2 су в неделю. В середине XIV века на уборке винограда платили в среднем 4 су (сбор оплачивался дешевле, переноска корзин с собранным виноградом дороже).
Королевский нотариус получал 6 су в день. Высшие коронные чины (великий камергер, главный виночерпий) — 2000 ливров в год.
В середине XIV века батон хлеба весом около 1,3 кг стоил 10 денье. Литр вина — 5 денье. Килограмм ветчины — 2 су 5 денье. Килограмм перца — 8 су. Свинья — 1 ливр 5 су.

скую чету во время крестового похода в Палестину. В 1250 году в Палестине король повелел выплачивать Эрсенде 12 денье в день до конца ее жизни.

Хирург Пьер де Суассон, занявший место Эрсенды после ее ухода с королевской службы, в 1252 году получал 20 парижских ливров в год. Два его ассистента получали по 2 су в день каждый. Самому де Суассону в придачу к его окладу полагалось по 6 су в день в те дни, когда его вызывали к королю.

Цирюльник Жан получал 6 денье в день в 1261 году. Королевские хирурги Пьер де ла Брос и Гийом де Салу получали в том же 1261 году по 24 денье в день. За несколько лет до смерти Людовика Святого Пьер де ла Брос был назначен королевским советником и великим камергером Франции. Он продолжал занимать эти должности и при следующем короле — Филиппе III Смелом. После неожиданной смерти сына Филиппа де ла Брос обвинил королеву в отравлении наследника престола, но впоследствии был сам признан виновным в оговоре и повешен.

Испания. Штрафы

Королевство Валенсия, созданное в XIII веке в результате Реконкисты, в XIV столетии переживало бурный рост. Росло и число медицинских специалистов. Если в начале XIV века в Валенсии практиковало 26 терапевтов и 19 хирургов (39 христиан и 6 евреев), то к концу века — 59 терапевтов и 38 хирургов (85 христиан, 8 евреев и 4 мавра). Население королевства составляло тогда примерно 230 000 человек. Около двух третей жителей были маврами, 5–10% евреями, остальные — христианами. Почти все медики жили в столице королевства или ближайших окрестностях и обычно обслуживали единоверцев.

Кроме терапевтов и хирургов медицинские услуги предоставляли цирюльники, а лекарствами торговали аптекари. В 1325–1334 годах число аптекарей в городе колебалось от 16 до 24, цирюльников — от 16 до 19.

В своде законов королевства, принятом в 1329 году, были описаны многочисленные меры регулирования медицинской профессии. Заниматься медициной можно было, только имея лицензию. Для ее получения — сдать экзамен или предоставить документы о четырехлетнем обучении врачебному делу и рекомендации уважаемых практикующих врачей.

Тем, кто занимался терапией или хирургией, не пройдя такой экзамен, грозил штраф в размере 100 золотых маработино. Если нарушитель был цирюльником, размер штрафа составлял 50 золотых маработино. Женщинам за занятия медициной грозила публичная порка, хотя им было разре-

Один из величайших медиков своего времени, Саличето призывал врачей не заводить слишком много друзей среди мирян, потому что потом с них сложно будет брать деньги

DEAGOSTINI / GETTY IMAGES

Прижигание ран. Миниатюра из «Хирургии» Роджера Салернского, Франция, XIV век

CORBIS VIA GETTY IMAGES

Офтальмологическая операция. Миниатюра из «Истории медицины», Франция, XVI век

ДЕНЬГИ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ВАЛЕНСИИ

Мараведи (маработино) — монета Испании и Португалии. Первоначально чеканилась из золота Альморавидами по образцу золотого арабского динара, потом король Кастилии Альфонс VIII стал чеканить собственную монету с меньшим содержанием золота. В XIV веке мараведи чеканились только из биллонного сплава, а золотой мараведи стал счетно-денежным понятием.
1 золотой мараведи равнялся 6 валенсианским су. 1 су равнялся 12 динеро.
В конце XIV века в Валенсии городской юрист получал 800–1000 су в год, член городского совета — 1000 су в год, трубач — 120–180 су в год. Богатый рантье мог получать ренту до 1000 су в год.
Корова стоила около 60 су, осел — около 70, мул — около 180.

шено оказывать помощь другим женщинам и детям, но не давая им при этом лекарственные снадобья. Штраф предполагалось взимать за каждый случай нарушения законов. При этом треть денег должна была поступать в городскую казну, треть получал суд, треть — заявитель.

Рецепты на лекарства следовало выписывать на понятном простым людям языке (не на латыни), указывая общеизвестные названия и точные дозировки. Штраф — 10 золотых маработино.

Врачам запрещалось сотрудничать с аптекарями, так как подобный союз должен был привести к росту цен как на услуги врача, так и на лекарства. Врачи должны были ежегодно приносить клятву в том, что не занимаются подобным сотрудничеством. Штраф за нарушение составлял 100 золотых маработино.

Гаддесден был известен тем, что изготавливал более дешевые аналоги лекарств для бедных. Удивительным образом дешевые лекарства помогали от хворей не хуже дорогих

Также практикующие медики должны были поклясться , что пациенты будут исповедоваться им в грехах. Если умирал пациент лекаря, не считающегося профессиональным врачом, это признавалось убийством по неосторожности.

Судя по сохранившимся документам, в реальности штрафы были гораздо ниже. В 1384 году еврей Хаиме Бланкуа, не сдававший экзамен на занятие медициной, был оштрафован на 100 су. Он обвинялся в том, что за год практики мог заработать 3000 золотых мараведи. Цифра могла быть сильно завышена, учитывая, что в соседней Мурсии в 1407 году Юсеф Аксакес получил лишь 300. В 1390 году христианина Хенто Морката, занимавшегося хирургией без лицензии, оштрафовали на 22 су.

В 1324 году в суде Валенсии некий Хакме Лама, «называющий себя терапевтом», был обвинен в том, что в течение трех лет занимался медициной в столице королевства, не имея лицензии. Согласно обвинению, он принимал до 10 пациентов в день, около 100 раз выписывал рецепты на латыни, столько же раз делился платой с аптекарями. Процесс не состоялся. Хакме Лама заявил, что является принявшем постриг священнослужителем, а потому не подлежит светскому суду. Кроме того, человек, обвинивший Хакме Ламу в нарушениях, в то же время сам являлся обвиняемым в другом преступлении — краже. В итоге суд над священником-врачевателем без лицензии не состоялся.

Правила лекарей

Тем врачам, которые не получали оклад из королевской казны, нужно было правильно продавать свои умения.

Анри де Мондвиль (ок. 1260–1320), личный врач короля Франции Филиппа IV Красивого, автор первой книги по хирургии на французском языке, классифицировал клиентов следующим об-

DEAGOSTINI / GETTY IMAGES

Доктор изучает сердце. Миниатюра из «Трактата о медицине» Альдебранда Флорентийского, Италия, XIV век

разом: «Первая категория — это нищие, которых следует лечить бесплатно; вторая категория — те, у кого есть небольшой достаток, так что они могут посылать в подарок домашнюю птицу и дичь. Третья категория — друзья и родственники, которые не платят фиксированную плату, но присылают провизию или подарки в знак благодарности, но не деньги. Есть также такая категория, представители которой известны как плохие плательщики, куда относится наша знать и их домашние, государственные служащие, судьи, бейлифы и юристы, которых мы обязаны лечить, поскольку не можем нанести им обиду. (Фактически чем дольше мы лечим таких людей, тем больше теряем. Лучше всего лечить их как можно быстрее и давать им лучшие лекарства.) Наконец, есть категория тех, кто платит полностью и авансом, поэтому им нельзя давать заболеть, так как мы получаем плату за то, чтобы они были здоровы».

Еще одно мудрое высказывание Анри де Мондвиля: «Хирург должен принимать в расчет три вещи, когда пациент приходит к нему договориться о плате за операцию. Во-первых, свой статус. Во-вторых, статус клиента. В-третьих, тяжесть болезни».

Многие медики-священнослужители в качестве награды получали бенефиции — доходные должности при храме

Королевскому хирургу известны даже были до сих пор применяемые психологические приемы. Он советовал коллегам называть очень крупную сумму, но снижать ее в зависимости от обстоятельств. Богачу можно было сказать: «За такую операцию платят 100 фунтов». Если пациент шокирован, следовало продолжить так: «Но это не значит, что с вас я возьму столько». И после этого снизить цену до приемлемого для обоих уровня. Де Мондвиль советовал не назначать слишком низкую ставку, считая, что с профессиональной точки зрения лучше отказаться от денег, чем оценить свой труд дешево. И еще один совет де Мондвиля. У пациента нужно было создать впечатление, что у врача нет других источников дохода, кроме его профессии, что лекарства и инструменты стоят очень дорого, что в последнее время заработки представителей других профессий сильно выросли.

Богатых следовало лечить за высокую плату, бедных — бесплатно.

Полезные советы коллегам давал и итальянский хирург Гульельмо да Саличето (1210–1277), один из величайших медиков своего времени и новатор (он использовал скальпель вместо прижигания, а также первым выступил за сохранение яичка в ходе операции по поводу паховой грыжи). Саличето призывал врачей не заводить слишком много друзей среди мирян, потому что потом с них сложно будет брать деньги. Также он призывал не совершать краж в домах пациентов, чтобы не подрывать авторитет медицинской профессии.

Крупный гонорар де Саличето считал подтверждением авторитета врача и уверенности пациента. При этом он призывал лечить бедняков бесплатно, так как это идет на пользу репутации лекаря.

Французский хирург Ги де Шолиак (ок. 1298–1368), врач Авиньонского папства, служивший лейб-медиком при трех папах римских, описывал идеального представителя своей профессии так: «Он должен быть приятен. Смел, когда безопасно, осторожен, если есть опасность. Избегать дурных лекарств и приемов. Он должен быть любезен с пациентами, добр к товарищам, мудр в своих прогнозах. Он должен быть целомудренным, трезвым, сострадательным и милосердным. Не быть алчным, не быть вымогателем денег; он должен взимать умеренную плату в соответствии с проделанной работой, достатком пациента, результатом и чувством собственного достоинства».

Надбавка в период пандемии

В XIV веке произошла пандемия чумы, пик которой в Европе пришелся на 1347–1351 годы. По разным оценкам, в Европе, Азии и на севере Африки умерло от 75 млн до 200 млн человек. В Европе умерло, по разным оценкам, 30–60% населения.

В условиях пандемии врачи могли рассчитывать на повышенную оплату. В 1348 году итальянский город Орвието нанял чумного доктора Маттео фу Анджело с годовым жалованьем в 200 флоринов, что в четыре раза превышало годовой гонорар обычного доктора.

Высокие заработки чумных докторов сохранились и после того, как эпидемия пошла на спад. Так, Джованни де Вентура, недавний выпускник местного университета, в 1479 году заключил контракт с городом Павия на лечение больных чумой. Ему было предоставлено бесплатное жилье и зарплата в размере 30 флоринов в месяц, примерно в пять-шесть раз выше средней зарплаты ремесленника. По окончании контракта ему также полагалось выходное пособие в размере двух месячных зарплат. При этом де Вентура не мог брать платы с пациентов, только их добровольные пожертвования

ВМЕСТЕ НАВСЕГДА

О ЧАСАХ С ФУНКЦИЕЙ ВЕЧНОГО КАЛЕНДАРЯ

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

Среди всех классических часовых усложнений вечные календари — одно из самых технически серьезных. Коллекционеры любят их за способность показывать точное время на протяжении 100 лет и считают гордостью коллекции. Часы с вечным календарем — удовольствие не из дешевых, но тем выше их инвестиционная ценность. В кризисные времена это едва ли не главная причина для приобретения дорогостоящего предмета роскоши.

1 **Chopard, часы Lunar One Perpetual Calendar,** 43 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 65 часов

2 **De Bethune, часы DB25 QP,** 44 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 5 дней

3 **Blancpain, часы Quantieme Complet,** 38 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 100 часов

4 **F.P. Journe, часы Classique Quantieme Perpetuel,** 42 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 160 часов

5 **IWC, часы Portugieser Perpetual Calendar,** 42 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 60 часов

6 **Patek Philippe, часы Grand Complications 5159G,** 38 мм, белое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 45 часов

7 **Ulysse Nardin, часы Classic Perpetual Ludwig,** 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 48 часов

8 **Montblanc, часы Heritage Spirit Perpetual Calendar Sapphire,** 39 мм, розовое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 42 часа

По григорианскому календарю, как все помнят, год состоит из 365 дней, месяцы — из 31, 30 или 28 дней. Раз в четыре года в феврале бывает 29 дней. Многие десятилетия часовщики пытались создать механизм, максимально точно учитывающий все календарные особенности, то есть показывающий точную дату, день недели, месяц и фазы Луны, при этом требующий минимальной корректировки. Чтобы достичь такого результата, механизм должен обладать «памятью» на 1461 день (или 4 года). Обычно «вечники» работают на дифференциальной колесной системе, приводимой в движение часовым колесом и состоящей из нескольких сотен колес, рычагов и пружин. Маленькое зубчатое планетарное колесо, соединенное с колесом отсчета месяцев, совершает полный оборот за четыре года. На четвертом годе система показывает 29 февраля перед переключением на 1 марта. Подобно Луне, вращающейся вокруг Земли, это планетарное колесо также вращается вокруг собственной оси.

Современным вечным календарям ручная корректировка потребуется лишь 1 марта 2100 года — но не из-за несовершенства конструкции, а по причине алгоритма григорианского календаря, согласно которому каждый четвертый сотый год не является високосным. Неудивительно, что функция вечного календаря, это полезное и технически продуманное усложнение, считается одним из шедевров часового искусства.

Blancpain возродили традицию добавлять в полный календарь индикатор фаз Луны в 1983 году. Новые Villeret Quantieme Complet внешне представляют собой редизайн той самой модели, внутри которой установлен полностью мануфактурный механизм с четырехдневным запасом хода. При разработке модели IWC Portugieser Perpetual Calendar система вечного календаря была впервые интегрирована в корпус диаметром всего 42 мм. Указатели даты, месяца и дня недели размещены на трех дополнительных дисплеях, а показания вечного указателя фазы Луны отклонятся от актуальной траектории движения Луны на 1 день лишь через 577 лет и 6 месяцев.

Первый вечный календарь Ulysse Nardin в 1996 году создал Людвиг Охслин — гений часового мира, прославившийся умением упрощать сложные механизмы. Именно он предложил делать корректировку показателей даты как вперед, так и назад при помощи только одной заводной головки, а сам механизм собирать из меньшего количества деталей. Сегодняшняя модель Classic Perpetual Ludwig — знак уважения первой легендарной модели.

Главные достоинства вечного календаря F.P. Journe Quantieme Perpetuel — отличная читаемость и простота в использовании. Окошки указателей дня недели и месяца и большое двойное окно указателя даты — изюминка часов Франсуа-Поля Журна. Мгновенное переключение указателей происходит посредством остроумной системы, накапливающей энергию и отдающей ее в момент смены даты, дня недели или месяца, притормаживая в самом конце вращение дисков.

Механизм вечного календаря часов Montblanc можно увидеть через прозрачный циферблат из тонированного сапфирового стекла. На циферблате виден и необычный указатель фаз Луны. Диск, при помощи которого отображаются лунные фазы, частично перекрыт прозрачным диском с матовым узором. Создаваемая таким образом «затемненная» поверхность позволяет легко отличать текущую фазу Луны от следующей и в то же время визуально выделяет два золотых лунных диска, движущихся по звездному небу. Интересный лунный указатель стоит и в часах Chopard L.U.C Lunar One, а De Bethune свой сферический индикатор фаз Луны в механизме с пятидневным запасом хода даже запатентовали ●

ВТБ

ВТБ

МОИ ИНВЕСТИЦИИ

Работают профессионалы

ВТБ Мои Инвестиции

КОГДА ВСЕ РЫНКИ МИРА ПОД РУКОЙ, ИНВЕСТИРУЙТЕ, ОТКУДА УГОДНО

НАДЕЖНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

8 800 333-24-24 / VTB.RU

РЕКЛАМА НЕ ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ПОКУПКЕ ИЛИ ПРОДАЖЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ. БАНК ВТБ (ПАО) НЕ ГАРАНТИРУЕТ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. НЕОБХОДИМО САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЦЕНИТЬ РИСКИ И ВЫГОДЫ ОТ НЕЕ. ОПЫТ И ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ ДРУГИХ ЛИЦ НЕ ГАРАНТИРУЕТ ПОЛУЧЕНИЕ ТАКИХ ЖЕ РЕЗУЛЬТАТОВ В БУДУЩЕМ. БАНК ВТБ (ПАО) НЕ ГАРАНТИРУЕТ, ЧТО ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ, ОПИСАННЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ ВТБ МОИ ИНВЕСТИЦИИ, ПОДХОДЯТ ВСЕМ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ ЛИЦАМ. ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И ПРОДУКТОВ БАНКА ВТБ (ПАО), О ТАРИФАХ И РИСКАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ НА САЙТЕ WWW.VTB.RU И BROKER.VTB.RU И В ОФИСАХ БАНКА. ПОЛУЧИТЬ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ МОЖНО ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРОКЕРСКОГО, ДЕПОЗИТАРНОГО ДОГОВОРА И ДОГОВОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ. ВСЕ ПРАВА НА ПРЕДСТАВЛЕННУЮ ИНФОРМАЦИЮ ПРИНАДЛЕЖАТ БАНКУ ВТБ, ОНА НЕ МОЖЕТ ВОСПРОИЗВОДИТЬСЯ, ПЕРЕДАВАТЬСЯ ИЛИ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ БЕЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ БАНКА ВТБ.

БАНК ВТБ (ПАО). 190000, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. БОЛЬШАЯ МОРСКАЯ, Д. 29. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1000. ЛИЦЕНЗИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ № 040-06492-100000 ОТ 25.03.2003. ЛИЦЕНЗИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ № 040-06497-000100 ОТ 25.03.2003. БАНК ВТБ (ПАО) ВНЕСЕН В ЕДИНЫЙ РЕЕСТР ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОВЕТНИКОВ 24.12.2018. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 01.06.2020. РЕКЛАМА.