ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 29.04.2021

№13

ПЕНСИИ

ПЕНСИОНЕР СКОРЕЕ ЖИВ

С ЧЕМ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ВЫХОДИТ ИЗ ПАНДЕМИИ

8
ГАДАЕМ ПО ТРАЕКТОРИИ КУРСА РУБЛЯ
О ПОГОДЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

10
ЛЕЧИМ ВЕСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ
У ОСОБО ОЗАБОЧЕННЫХ САНКЦИЯМИ

18
ОЦЕНИВАЕМ ИНВЕСТИЦИИ В АГРОПРОМ
ПОД РУКОВОДСТВОМ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ГАЗПРОМБАНКА

26
ИЗУЧАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ
ПО ПРЕДСКАЗАНИЯМ ПИТЕРА ШИФФА

48
ОТБИВАЕМ У ДЕТЕЙ СТРАСТЬ К ШАЛЬНЫМ ДЕНЬГАМ
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ БАНКОВ И БЕЗ НЕЕ

64
ПАКУЕМ ЧЕМОДАНЫ, ЛЕТИМ К МОРЮ И СОЛНЦУ
ПОДАЛЬШЕ ОТ ТУРЦИИ

76
ИЩЕМ ЗЕМЛЮ НА ЛУНЕ
ОПАСАЕМСЯ МОШЕННИКОВ

ХРОНОМАСТЕР СПОРТ. РЕКЛАМА

ZENITH

БУДУЩЕЕ ШВЕЙЦАРСКОЙ ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ С 1865 ГОДА

CHRONOMASTER SPORT

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

О ЖУРАВЛЯХ И СИНИЦАХ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

В детстве не мог понять, почему «иметь в руках синицу лучше, чем грустить по журавлю». С одной стороны, птицеводство меня не интересовало, с другой — я рос при социализме, где считалось важнее что-то уметь, а не иметь. В том числе и уметь распоряжаться деньгами — соизмерять желаемое с возможным. В студенческие годы выходило это не особо: жить на одну стипендию трудно было потому, что не имел навыка рассчитывать деньги. Хорошо — родители помогали. Если бы тогда была возможность брать кредиты в банке, думаю, влип бы в такие же истории, как и подростки из статьи в наших апрельских «Деньгах».

Впрочем, «влипнуть в историю» в банке по силам сегодня и любому взрослому, который, как в знаменитом тосте из «Кавказской пленницы», желает купить дом, не желая обзаводиться козой. Влипнуть может даже тот, кто умеет читать в договорах «мелкий шрифт». В статье апрельского номера мы рассказываем о правилах, что в договорах не прописываются, но их надо знать, чтобы вдруг не лишиться квартиры.

С годами всякий раз убеждаешься: чтобы желаемое совпадало с возможностями, недостаточно вовремя зарабатывать, важно вовремя тратить. Если внезапное повышение цен на продукты может ударить вам по карману, то повышение цен на авто — лишить мечты о личной роскоши средства передвижения. Впрочем, тогда можно будет на отложенные деньги совместить вкусную еду с поездкой, если по совету «Денег» вы выберете одно из направлений гастротуризма.

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 РЕПЯХ, ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10 БЛОК С. 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 №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

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

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№13
29.04.2021

ЦЕНА СЛОВ
6 **МАЯТНИК НАСТРОЕНИЙ**
СЛОВЕСНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ ДЖО БАЙДЕН РЕАЛИЗУЕТ ПО СТАРИНКЕ

ТРЕНД
8 **САНКЦИИ УРОНИЛИ РУБЛЬ**
НО ДАВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ВАЛЮТУ ОКАЗЫВАЮТ НЕ ТОЛЬКО ОНИ

ТЕМА НОМЕРА
10 **САНКЦИИ В ПОДДЕРЖКУ НЕЖАДНЫХ**
АМЕРИКАНЦЫ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ С РОССИЙСКИМ ГОСДОЛГОМ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ
12 **ЦЕНА КОВИД-ИММУНИТЕТА**
ПРЕЗИДЕНТ НАДЕЕТСЯ, ЧТО РОССИЯ ОДОЛЕЕТ ПАНДЕМИЮ К ОСЕНИ
13 **И ТРУД, И ПРЯНИК**
НА ПРИМЕРЕ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗБИРАЕМСЯ, ЧЕГО РЕГИОНУ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ ЗА ПРОШЕДШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ
14 **МНОЖИТЕЛЬ РАЗВИТИЯ**
ПОД КАКУЮ РОЛЬ ИЗМЕНИЛСЯ ВЭБ.РФ
16 **БОНУС И ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ**
АМЕРИКАНСКИЕ ИНВЕСТБАНКИ ПОСТЕСНЯЛИСЬ ВОЗНАГРАДИТЬ РУКОВОДСТВО
18 **«ДЛЯ РОССИЙСКИХ АГРАРИЕВ МЫ УЖЕ ОДИН ИЗ ОПОРНЫХ БАНКОВ»**
ГОВОРИТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА АНТОН ГРЕБЕШЕВ
20 **УПРАВЛЯЮЩИЕ ДОЖДАЛИСЬ САНКЦИЙ**
КАК БАЙДЕН РАСПУГАЛ ИНВЕСТОРОВ
22 **«ВМЕСТЕ МЫ СМОЖЕМ СДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ»**
КАК КОМПАНИЯ ПРИХОДИТ К ПОНИМАНИЮ НЕОБХОДИМОСТИ ESG
23 **ТРЕВОЖНЫЙ ЗВОНОК ДЛЯ РЫНКА**
КРЕДИТНЫЕ ПЛЕЧИ, МАРЖИН-КОЛЛ И РЫНОЧНЫЕ РИСКИ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ
26 **«ЗОЛОТОЙ ЖУК» АМЕРИКАНСКИХ ФИНАНСОВ**
СБУДЕТСЯ ЛИ ЕГО ПРОГНОЗ О КРАХЕ ДОЛЛАРА ПРИ БАЙДЕНЕ

СВОИ ДЕНЬГИ
31 **МОЛОДЕЖЬ ИНВЕСТИРУЕТ ВСЕ АКТИВНЕЕ**
ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ВЛОЖЕНИЯ В РИСКОВЫЕ АКТИВЫ
32 **ЗОЛОТОЙ ОТСКОК**
В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ – БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ
34 **ОБЛИГАЦИОННЫЙ МАНЕВР**
КАК ПРОИЗВЕСТИ РЕБАЛАНСИРОВКУ ПОРТФЕЛЯ С ПОПРАВКОЙ НА САНКЦИИ
36 **СТАВКИ В РОСТ**
БУДУТ ЛИ БАНКИ МЕНЯТЬ УСЛОВИЯ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ
38 **НАЛОГ НА ВКЛАД**
СКОЛЬКО ПРИЧИТАЕТСЯ ГОСУДАРСТВУ ПО НОВОМУ ЗАКОНУ
42 **«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА СЕМИКРАТНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ»**
ГОВОРИТ РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ПРОМСВЯЗЬБАНКА АЛЕКСЕЙ ЖОГОЛЕВ
44 **ПАНДЕМИЯ ДИВИДЕНДАМ НЕ ПОМЕХА**
ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ В МИРЕ
47 **«РОСТ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ НЕ ПОВЛИЯЕТ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПИФОВ»**
УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ГАЗПРОМБАНК – УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» АЛЕКСЕЙ АНТОНЮК
48 **КАРТЫ ДЕТЯМ НЕ ИГРУШКИ**
РАСПЛАЧИВАТЬСЯ ПО СЧЕТАМ ПРИДЕТСЯ РОДИТЕЛЯМ
51 **ВО ЧТО ИНВЕСТИРУЮТ КЛИЕНТЫ PRIVATE BANKING**
РАССКАЗЫВАЕТ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ЧАСТНО-БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА ГАЗПРОМБАНКА СЕРГЕЙ ПОТАПЕЙКО
52 **ЗАПРИ И СОХРАНИ**
КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СЕЙФ
56 **НЕДЕТСКИЙ РИСК**
ПОЧЕМУ КВАРТИРУ, КУПЛЕННУЮ НА ДЕНЬГИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА, МОЖНО ПОТЕРЯТЬ
59 **ПОЧЕМУ ОЖИВИЛИСЬ ПОКУПАТЕЛИ**
РОССИЯНЕ УВЕЛИЧИВАЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ
60 **«ЧЕМ ЖЕСТЧЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ДОБРОСОВЕСТНОГО БИЗНЕСА»**
СЧИТАЕТ ОСНОВАТЕЛЬ ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РЫНКА ГК «СЕРКОНС» ИХСАН БОЗКУРТ
62 **СЕРВИС УЖ НЕ ТОРТ**
СЭКОНОМЛЕННОЕ В ПАНДЕМИЮ РОССИЯНЕ ПУСКАЮТ НА РАЗВЛЕЧЕНИЯ
64 **АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЗАГРАНИЦА**
КАК ТУРИСТЫ ОБОЙДУТСЯ БЕЗ ТУРЦИИ
65 **«95% НАСЕЛЕНИЯ СТРАДАЮТ ОТ НЕХВАТКИ ВИТАМИНА D»**
ЗНАЕТ CEO И СООСНОВАТЕЛЬ BIONIQ ВАДИМ ФЕДОТОВ
66 **СЛЕТАЕМ ПОЕДИМ**
ВО ЧТО В РОССИИ ОБХОДИТСЯ ГАСТРОТУРИЗМ
68 **ГОРЮЧЕЕ ДЛЯ ЦЕН**
КАК ПОДОРОЖАЮТ В ЭТОМ ГОДУ АВТОМОБИЛИ

STORY
71 **МАРС АТАКУЕМ**
ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ ОСВОЕНИЕ КРАСНОЙ ПЛАНЕТЫ
76 **СВОЯ ЗЕМЛЯ НА ЛУНЕ**
ПОЧЕМ ВНЕЗЕМНЫЕ УЧАСТКИ В СОЛНЕЧНОЙ СИСТЕМЕ

СТИЛЬ
78 **ПАРТИЯ ЗЕЛЕНЫХ**
О ЧАСАХ САМОГО МОДНОГО ОТТЕНКА СЕЗОНА

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВЕСЬ СПЕКТР УСЛУГ ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО БИЗНЕСА

- индивидуальные решения и гибкий подход для крупного бизнеса
- отраслевая экспертиза по ВЭД
- комплексные продуктовые решения для малого и среднего бизнеса
- Wealth management & Private Banking

Санкт-Петербург Малоохтинский пр., 64 А
Москва ул. Большая Ордынка, 40 стр. 2
www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014.
ОГРН 1027800000140. Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 64 А. Реклама.

МАЯТНИК НАСТРОЕНИЙ

46-му президенту США в прошлом году исполнилось 78, он не пользуется хайповой твиттер-дипломатией по примеру своего более молодого (на 4 года) предшественника. Свои словесные интервенции Джо Байден реализует по старинке: выступает с трибуны Белого дома. Впрочем, в эксцентричности Дональду Трампу он дал бы фору. Так, в марте он буквально парой слов в интервью испортил отношения с Владимиром Путиным, спровоцировав отток средств нерезидентов с российского рынка. В апреле внезапно укрепил рубль, позвонив российскому президенту с предложением о встрече, чтобы на следующий день огорошить инвесторов объявлением секторальных санкций против России. Перемены настроения Джо Байдена, похоже, финансовые рынки перестают воспринимать всерьез, реагируя по большей части не на слова, а дела. На деле же ожидания жестких санкций не оправдались. Рынок отреагировал на них спокойно. Складывается впечатление, что после тяжелого ковидного года рынки в апреле с большим энтузиазмом реагировали на позитивные выступления политиков. На такие как высказывание Министра нефти Саудовской Аравии, после которого подорожала нефть. На такие как заявление президента PayPal Holdings, взметнувшее курс биткойна. Или на пару фраз канцлера Германии, внезапно поднявших цену акций «Газпрома» •

ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ФИНАНСОВ РФ
АЛЕКСЕЙ МОИСЕЕВ
(НА ВСТРЕЧЕ В ГОСДУМЕ)

«КОГДА В ЕВРОПЕ ЛОКДАУН ЗА ЛОКДАУНОМ, ПОНЯТНО, ЧТО НАДО РАССМАТРИВАТЬ РАЗНЫЕ ВАРИАНТЫ (ПОДДЕРЖКИ.— **„ДЕНЬГИ“**). И ЗДЕСЬ МЫ, КОНЕЧНО, КОМПАНИЮ („АЭРОФЛОТ“.— **„ДЕНЬГИ“**) ПОЛНОСТЬЮ ПОДДЕРЖИВАЕМ».

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ПРЕЗИДЕНТ США
ДЖО БАЙДЕН
(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ В ШТАТЕ ОГАЙО)

«К КОНЦУ МАЯ У НАС НА РУКАХ БУДЕТ ОКОЛО 600 МЛН ДОЗ (ВАКЦИНЫ.— **„ДЕНЬГИ“**) — ДОСТАТОЧНО ДЛЯ КАЖДОГО АМЕРИКАНЦА».

REUTERS

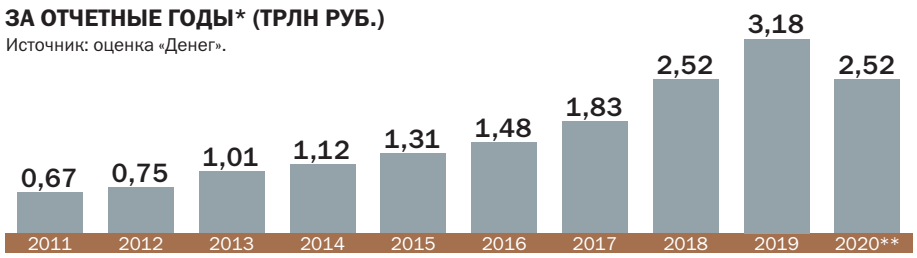
ПРЕЗИДЕНТ PAYPAL HOLDINGS
ДЭН ШУЛЬМАН
(В ИНТЕРВЬЮ REUTERS)

«ЭТО ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ, КОГДА ВЫ МОЖЕТЕ БЕСПРЕПЯТСТВЕННО ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРИПТОВАЛЮТУ КАК КРЕДИТНУЮ ИЛИ ДЕБЕТОВУЮ КАРТУ В СВОЕМ КОШЕЛЬКЕ PAYPAL».

REUTERS

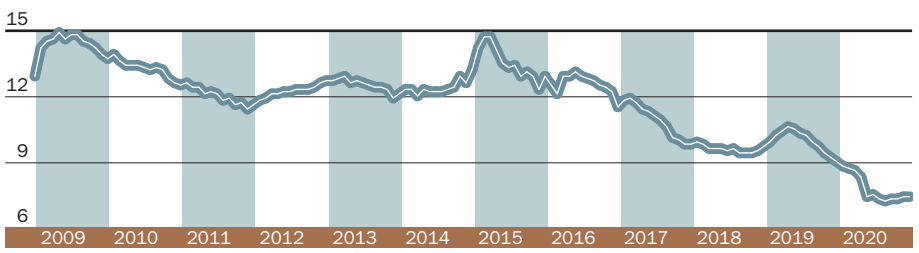
23 марта	24 марта	30 марта
АКЦИИ «АЭРОФЛОТА» СНИЗИЛИСЬ В ЦЕНЕ НА 1,1%, ДО 67,3 РУБ.	ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ US TREASURIES СНИЗИЛАСЬ НА 4 БАЗИСНЫХ ПУНКТА, ДО 1,608%	КУРС БИТКОЙНА ВЫРОС НА 3,8%, ДО $59,396 ТЫС.

КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ ВЫПЛАТ КРУПНЕЙШИХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ ЗА ОТЧЕТНЫЕ ГОДЫ* (ТРЛН РУБ.)
Источник: оценка «Денег».



*Оценка проведена по 50 крупнейшим эмитентам, чьи акции торгуются на Московской бирже. **Прогноз.

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В РОССИИ (%)
Источник: Центробанк.



САМЫЕ ВЫСОКИЕ В МИРЕ

Прибыль корпоративного сектора в этом году будет рекордно высокой, предположил президент России Владимир Путин, выступая с ежегодным обращением к Федеральному собранию 21 апреля. «Кто-то выводит дивиденды, а кто-то вкладывает в развитие своих предприятий и отраслей,— посетовал президент.— Будем поощрять, конечно, тех, кто вкладывает». По данным «Денег», суммарно за год дивиденды российских компаний сократились на 20%, оставаясь при этом самыми высокими в мире.

КАК КОМПАНИИ ДЕЛЯТСЯ ПРИБЫЛЬЮ С АКЦИОНЕРАМИ,
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПАНДЕМИЯ ДИВИДЕНДАМ НЕ ПОМЕХА» НА СТРАНИЦЕ 44.

МАТКАПИТАЛ В ПОМОЩЬ

Рекордное снижение ключевой ставки ЦБ привело к рекордно низким ставкам по ипотеке. В общей сложности за последние 12 лет средневзвешенная процентная ипотечная ставка сократилась почти вдвое — до 7,4%. Дополнительным стимулом для ипотечного бума остается использование материнского капитала. В прошлом году сумма выплаченного государством маткапитала составила 2,8 трлн руб., из них 2,7 трлн руб. шли на улучшение жилищных условий. Маткапитал экономит на процентах по ипотеке от 6% до 38% стоимости квартиры в зависимости от региона, подсчитали эксперты. Но при дальнейшей реализации такой квартиры у собственников могут возникнуть проблемы.

О ТОНКОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТКАПИТАЛА ПРИ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛКАХ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НЕДЕТСКИЙ РИСК» НА СТРАНИЦЕ 56.

МИНИСТР НЕФТИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ

АБДЕЛЬ АЗИЗ БЕН САЛЬМАН

(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG)

«ЭТО ХОРОШЕЕ РЕШЕНИЕ (НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ ДОБЫЧИ.— **„ДЕНЬГИ“**). СЕЙЧАС НИЧТО НЕ БЕСПОКОИТ НИ НАС, НИ НАШИХ КОЛЛЕГ ПО ОПЕК+. ОДНАКО ЕСЛИ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ УХУДШИТСЯ, МЫ ВСЕГДА МОЖЕМ ПОВЕРНУТЬ НАЗАД».

REUTERS

REUTERS

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(В ОБРАЩЕНИИ К УЧАСТНИКАМ ГАННОВЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ВЫСТАВКИ)

«АКТУАЛЬНЫЕ ЧИСЛА ПО ИНФИЦИРОВАННЫМ ВСЕ ЕЩЕ ДОВОЛЬНО ВЫСОКИЕ. ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОТДЕЛЕНИЙ ИНТЕНСИВНОЙ ТЕРАПИИ ОПЯТЬ РАСТЕТ. НУЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО ЭТА ТРЕТЬЯ ВОЛНА ДЛЯ НАС, ВОЗМОЖНО, САМАЯ СЛОЖНАЯ».

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(В ХОДЕ ОНЛАЙН-МЕРОПРИЯТИЯ, ОРГАНИЗОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКИМ КЛУБОМ ВАШИНГТОНА)

REUTERS

«БОЛЬШИНСТВО ЧЛЕНОВ КОМИТЕТА НЕ УВИДЕЛИ (В СВОИХ ПРОГНОЗАХ.— **„ДЕНЬГИ“**) ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК ДО 2024 ГОДА, НО ЭТО НЕ ПРОГНОЗ КОМИТЕТА… ЭТО ПРОСТО ОЦЕНКА».

БЫВШИЙ ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ИНТЕРВЬЮ ТЕЛЕКАНАЛУ FOX NEWS)

«БЫТЬ В ХОРОШИХ ОТНОШЕНИЯХ С ПРЕЗИДЕНТОМ ПУТИНЫМ ЭТО ОТЛИЧНО. НАМ НУЖНО ВЕСТИ ДЕЛА С РОССИЕЙ, МЫ ДОЛЖНЫ ПОЛАДИТЬ С РОССИЕЙ ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ ПОДТАЛКИВАТЬ РОССИЮ К КИТАЮ».

REUTERS

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(ПО ВИДЕОСВЯЗИ НА ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ ПАСЕ)

«ГАЗ ИЗ „СЕВЕРНОГО ПОТОКА-2“, КОТОРЫЙ ПОКА НЕ ИДЕТ, НЕ ХУЖЕ ГАЗА ИЗ „СЕВЕРНОГО ПОТОКА-1“ ИЛИ ТОГО ГАЗА, КОТОРЫЙ ПОСТУПАЕТ ИЗ РОССИИ ЧЕРЕЗ ТУРЦИЮ».

REUTERS

→ 8 апреля

ЦЕНА БЛИЖАЙШЕГО КОНТРАКТА НА ПОСТАВКУ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,8%, ДО $63,5 ЗА БАРРЕЛЬ

→ 12 апреля

НЕМЕЦКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС DAX СНИЗИЛСЯ НА 0,13%, ДО 15241,8 ПУНКТОВ

→ 14 апреля

СТОИМОСТЬ ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 1,5%, ДО $1763,2 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

→ 20 апреля

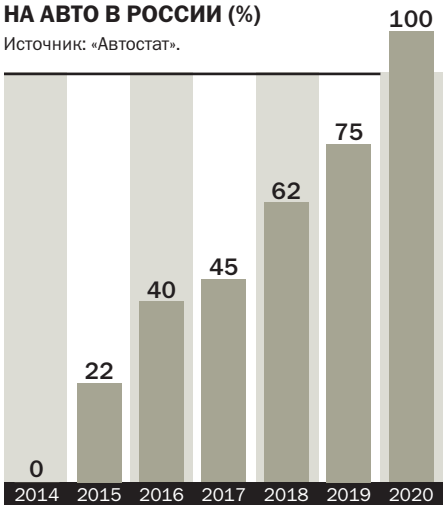
РУБЛЬ УКРЕПИЛСЯ НА 0,1%, ДО 76,22 РУБ./$

→ 20 апреля

АКЦИИ «ГАЗПРОМА» ПОДОРОЖАЛИ НА 0,4%, ДО 239,95 РУБ.

ИЗМЕНЕНИЕ РУБЛЕВЫХ ЦЕН НА АВТО В РОССИИ (%)

Источник: «Автостат».



АВТОМОБИЛИ ДОРОЖАЮТ НА ГЛАЗАХ

По данным «Автостата», со времен кризиса 2014 года розничная цена автомобилей в России выросла вдвое. Только этой весной российские автосалоны переписали ценники на некоторые модели с плюсом в 300–500 тыс. руб. В этом году рост наверняка еще ускорится, считают эксперты рынка. Причин для этого много. Дополнительное давление на цены оказывает дефицит моделей на рынке. Некоторые машины приходится ждать месяцами.

КАКИЕ АВТОМОБИЛИ ПОДОРОЖАЮТ В ЭТОМ ГОДУ И НА СКОЛЬКО, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ГОРЮЧЕЕ ДЛЯ ЦЕН» НА СТРАНИЦЕ 68.

РОСТ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА (%)*

Источник: Росстат.

*По сравнению с первым кварталом 2020 года.

ОСТАНОВИТЬ РЫНОЧНЫМИ МЕТОДАМИ

По данным Росстата, цены на продукты в первом квартале текущего года выросли значительно. Рекордсменом стал сахар, что подорожал на 58,4%. Правительство еще в декабре заключило соглашения о стабилизации цен на сахар и подсолнечное масло российского производства. Изначально соглашения были заключены до 1 апреля, затем были продлены: для сахара — до 1 июня, для масла — до 1 октября. Владимир Путин в послании Федеральному собранию призвал правительство создать рыночные условия для стабилизации цен. Полагаться исключительно на директивные меры, на его взгляд, нельзя. «Мы помним, к чему это приводит, еще в 90-е, в конце 80-х годов в Советском Союзе,— к пустым полкам»,— сказал президент.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОЧЕМУ ОЖИВИЛИСЬ ПОКУПАТЕЛИ» НА СТРАНИЦЕ 59.

САНКЦИИ УРОНИЛИ РУБЛЬ

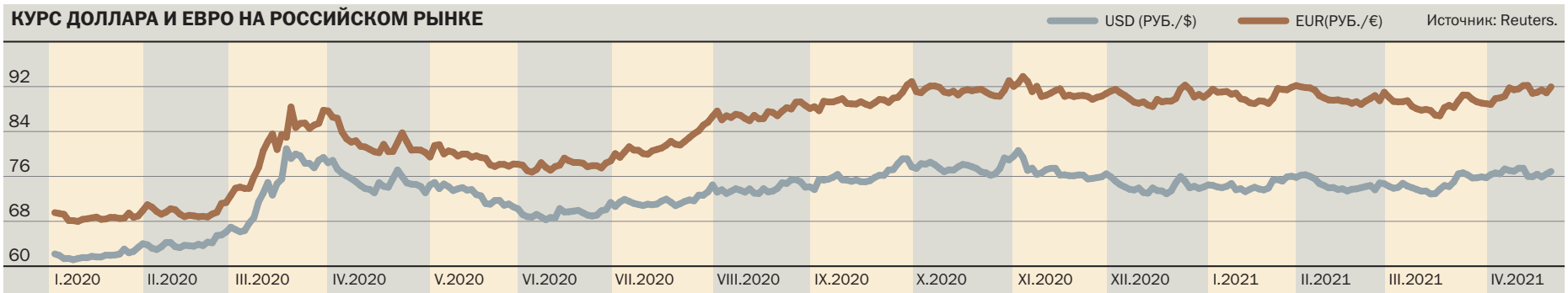
НО ДАВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ВАЛЮТУ ОКАЗЫВАЮТ НЕ ТОЛЬКО ОНИ

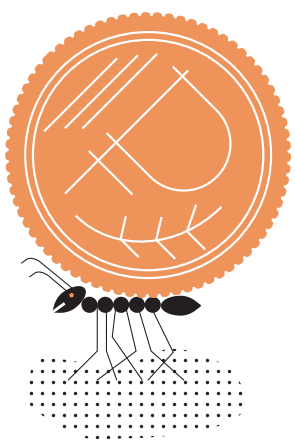
В апреле рубль стремительно терял позиции против ведущих мировых валют. Опасения новых санкций оказались существенными для международных инвесторов, поэтому они активно уходили с российского долгового и валютного рынка. Ожидания новых негативных новостей будут давить на рубль и дальше, полагают эксперты.

После нескольких месяцев затишья и достижения в середине марта полугодового минимума американская валюта в России резко подорожала. Уже 23 марта доллар на торгах Московской биржи рывком преодолел планку в 76 руб., прибавив за пять дней почти 3,5 руб. После недельного перерыва рост продолжился, и 7 апреля за доллар впервые с начала ноября 2020 года давали больше 78 руб. По состоянию на 20 апреля курс стабилизировался на отметке 76,90 руб./$, что почти на 4 руб. выше значений середины марта. Курс европейкой валюты вырос еще значительнее — более чем на 5,7 руб., до 92,5 руб./€, то есть до максимума с начала ноября прошлого года.

Основное давление на российскую валюту оказало ухудшение геополитического климата. Если в феврале и начале марта инвесторы надеялись на возможное улучшение отношений РФ и США, то в середине марта эти надежды рассеялись. Переломным стало интервью президента США Джо Байдена телеканалу ABC, где он пообещал, что Россия «заплатит» за кибератаки и за вмешательство в выборы президента США. Эти слова были расценены участниками рынка почти буквально. Поскольку за годы антироссийской санкционной кампании был использован широчайший арсенал ограничений, заговорили о давно обещанном покушении Соединенных Штатов на суверенный долг России.

КУРС ДОЛЛАРА И ЕВРО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ





Неудивительно, что сразу после выступления Байдена иностранные инвесторы начали активно избавляться от ОФЗ и уходить в иностранную валюту, что оказало давление на курс рубля. По оценке «Денег», основанной на данных «ВТБ Капитала», ING и Sber CIB Investment Research, в период с 19 марта по 9 апреля нерезиденты сократили вложения в ОФЗ почти на 171 млрд руб. В итоге их доля в рублевом суверенном долге сократилась с 23% в конце 2020 года до 19,5% (2,8 трлн руб.). Меньше доля была только в мае 2015 года — 18,6% (909 млрд руб.). «Санкции со стороны США носят все более жесткий характер, остальные факторы вторичны»,— полагает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. На его взгляд, даже падение цен на нефть ниже уровня, заложенного в бюджетное правило, не вызвало бы столь негативной реакции.

15 апреля Минфин США объявил о запрете американским инвесторам с 14 июня участвовать в первых размещениях рублевых и валютных облигаций, выпускаемых ЦБ РФ, Минфином РФ и Фондом национального благосостояния. Эта новость вызвала негативную, но непродолжительную реакцию на российском рынке, поскольку инвесторы заложили в котировки гораздо более жесткий вариант санкций: ожидался запрет на покупку российского суверенного госдолга и на вторичном рынке. В итоге за «санкционную» неделю международные инвесторы сократили вложения лишь на 21 млрд руб. Главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев напоминает, что угроза санкций на госдолг висит над Россией с 2014 года, поэтому, на его взгляд, за семь лет российская финансовая система подготовилась к этому сценарию. «Новые санкции стимулируют Россию укреплять связи с азиатскими инвесторами. К тому же рисковые американские инвесторы и западные хедж-фонды при желании найдут способы обхода новых ограничений»,— уверен господин Васильев.

Поддержку рублю оказывает высокое сальдо счета торговых операций (СТО), которое осталось на уровне аналогичного периода 2020 года. По словам старшего экономиста банка «Открытие» Максима Петроневича, СТО в первом квартале 2020 года составлял $23 млрд, при этом $9,15 млрд было куплено Минфином. В первом квартале 2021 года СТО снизился до $16,8 млрд за счет снижения объемов экспорта, но пропорционально снизились и объемы приобретения валюты Минфином (до $3,4 млрд). «Таким образом, СТО с учетом покупок Минфина в рамках бюджетного правила существенно не изменился и составил около $13–14 млрд. Во втором и третьем кварталах поддержка со стороны этого фактора заметно ослабнет с учетом ожидаемого роста импорта»,— отмечает господин Петроневич.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Виктор Коротаев**

ВИКТОР КОРОТАЕВ

В отсутствие сильных внутренних факторов поддержки рубль имеет шансы ослабеть и без новых жестких санкций со стороны США. По оценкам Михаила Васильева, в базовом сценарии на конец года заложен диапазон 73–78 руб./$. «Давление на рубль окажет не только сезонное снижение текущего счета платежного баланса РФ, но и сохранение геополитической неопределенности, а также общая слабость валютных и долговых рынков развивающихся стран в свете потенциального сокращения монетарных стимулов от ФРС США»,— отмечает Михаил Васильев.

«Новые санкции стимулируют Россию укреплять связи с азиатскими инвесторами. К тому же рисковые американские инвесторы и западные хедж-фонды при желании найдут способы обхода новых ограничений»

В случае расширения санкций падение российской валюты может ускориться. По мнению Владимира Евстифеева, болезненными могут оказаться санкции в отношении вторичного рынка ОФЗ — болезненными, но не критичными. «Доля нерезидентов уже не столь высока, поэтому возможные оттоки капитала вызовут лишь кратковременный шок. В качестве кризисных уровней возможно достижение отметок 80–83 руб./$»,— полагает господин Евстифеев. Впрочем, сохранение санкционной премии в рубле оказывает положительное влияние на российский бюджет, отмечают аналитики. По данным Reuters, 20 апреля рублевая цена российской нефти Urals достигала уровня 5000 руб. за баррель, что на 50% выше, чем заложенная в бюджет цена в 3280 руб. Такое положение, по мнению Михаила Васильева, позволяет Минфину свободно себя чувствовать в плане привлечения нового долга, сократить план займов на этот год и снизить давление на долговой рынок. «При сохранении текущей рублевой цены нефти бюджет РФ будет однозначно профицитным — на уровне 1,5–2% от ВВП против ожидания дефицита в том же диапазоне при более низких ценах на нефть»,— полагает Владимир Евстифеев ●

ДЕРЖАТЬ НЕЛЬЗЯ КОНВЕРТИРОВАТЬ

ДЕНИС ГОРЕВ,
директор по инвестиционному консультированию «Открытие Private Banking»

Держать нельзя конвертировать. На фоне очередных санкций вопрос о том, где поставить запятую в этом предложении, вновь вышел у российских инвесторов на первый план. Что будет с рублем? Конвертировать ли рубли в валюту? Если да, то в какую? Неясность усугубляется еще и диаметрально противоположными мнениями экспертов по данному вопросу, что бросает рядового инвестора на амбразуру неизвестности.

Российским инвесторам уже, наверное, надо свыкнуться с мыслью, что в ближайшее время высокая волатильность рубля будет сохраняться. Ведь число рисков — динамика цен на нефть, новые санкционные риски, рост инфляции и действия ЦБ — постоянно растет, и в моменты, когда они входят в резонанс, как это было, например, в марте прошлого года, могут наблюдаться серьезные колебания курса. Что будет с курсом рубля сейчас? Ответ на этот вопрос хотел бы знать каждый инвестор. Пока при прочих равных мы ожидаем его в диапазоне 73–78 руб. за доллар США, однако при реализации обозначенных выше рисков диапазон колебаний может быть серьезно расширен.

Тот ли это вопрос, на котором нужно концентрироваться при инвестировании? На наш взгляд, при правильной инвестиционной стратегии, подразумевающей высокий уровень диверсификации (как среди классов активов, так и среди валют), инвестор отдает данную тему на откуп рыночным инструментам, которые в силу своей специфики с большим эффектом отыграют ее. Как пример подобного — добавление в портфель акций российских экспортно ориентированных компаний (нефтянка, металлургия), которые на своих финансовых показателях ощущают изменение курса, что чуть позже отражается и на их оценке рынком. Однако не стоит собирать портфель только из бумаг подобного рода компаний. В рамках диверсификации компании из других секторов, ориентированных на внутренний рынок (финансы, ритейл), например, также найдут свое место в портфеле. Да, они могут не отыграть изменение курса «первой волной», однако будут бенефициарами роста экономики, который часто наблюдается после кризисов, вызывающих серьезные валютные колебания. Не надо обходить своим вниманием и акции иностранных компаний, риски которых находятся в другой плоскости от валютных рублевых рисков, что дает естественный хедж от изменений курса рубля.

Однако оговоримся: добавление акций в портфели подходит, как правило, для инвесторов с толерантностью к риску выше средней и с не слишком коротким горизонтом инвестирования. Если же инвестор крайне чувствителен к риску и горизонт его инвестирования не превышает одного-двух лет, в таком случае лучше формировать портфель преимущественно из облигаций. Но даже в этом случае есть способы валютной диверсификации — можно «разбавить» рублевый риск еврооблигациями как российских эмитентов, так и иностранных. Благо в последнее время растет количество эмитентов, облигации которых торгуются на биржах с минимальным лотом в $1 тыс., что позволяет иметь довольно неплохой уровень диверсификации даже при портфеле в $10–15 тыс.

Есть ли при этом место кэш-менеджменту? Очевидно, что да, но только в ограниченных случаях, если у инвестора есть потребность в ликвидности через конкретный короткий промежуток времени (например, покупка машины через год). На таких коротких промежутках лучше не брать валютный риск и держать деньги в валюте платежа. В целом же в долгосрочной перспективе в портфеле доля кэша, на наш взгляд, не должна превышать 10–15% или покрывать год-полтора текущих расходов инвестора. В долгосрочном плане деньги, как и короткие депозиты,— наименее доходный вид активов (в реальном выражении скорее дающий отрицательную доходность), поэтому большая доля данного актива в портфеле не идет ему на пользу. Особенно очевидно это в периоды крайне мягкой монетарной политики, выражающейся в росте денежной массы и приводящей к инфляции ряда активов, особенно финансовых. В такие моменты как никогда актуально выражение известного инвестора Рея Далио — «Cash is trash», которым он старается подтолкнуть инвесторов к покупке реальных активов, защищающих от ожидаемой инфляции, уровень которой может оказаться довольно высоким. Причем если в США ФРС таргетирует ее на уровне чуть выше 2% в среднесрочной перспективе, то на развивающихся рынках ее рост может оказаться более значительным. Так, в ряде стран БРИКС мартовские значения годовой инфляции приблизились к отметке в 6%, и, судя по динамике недельных цен, апрельские значения могут оказаться еще выше. Возвращаясь к теме неопределенности с курсом, мы бы рекомендовали инвесторам повышать диверсификацию активов, добавляя нероссийские, что естественным образом позволит отыгрывать динамику курса (как минимум на среднесрочном горизонте) и снизит головную боль инвесторов от попыток предсказать динамику курса рубля и поиска лучшего момента для конвертации. Последние экзерсисы можно оставить только для незначительной части портфеля, предназначенной для конкретных целей в обозримом временном промежутке.

САНКЦИИ В ПОДДЕРЖКУ НЕЖАДНЫХ

АМЕРИКАНЦЫ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ С РОССИЙСКИМ ГОСДОЛГОМ

Укрепление национальной валюты при введении против страны-эмитента этой валюты внешних санкций — практически невозможная ситуация. Тем не менее именно это и произошло 15 апреля: российский рубль укрепился сразу после сообщений Минфина США о введении новых санкций против РФ, которые предусматривают в том числе запрет на покупку с 14 июня новых эмиссий российского госдолга — как внешнего, так и внутреннего.

REUTERS

В случае с российским рублем его в буквальном смысле анекдотическое поведение под давлением имеет довольно простое и чисто конъюнктурное объяснение, причем не то чтобы избыточно позитивное. Повышение цен на нефть со второй половины 2020 года — прямое следствие сделки ОПЕК+, в которой Россия играет ключевую роль среди «неопековских» стран. Рубль, несмотря на его довольно ощутимую «отвязку» от нефтяных цен, плавно происходившую с 2015 года, все же остается в значительной степени «сырьевой» валютой, и цена на нефть остается для экономики России «главной ценой», хотя и не такой, как прежде. Угроза введения новых санкций против РФ как государства оставалась неопределенной по размеру с конца 2020 года, собственно, с момента, когда стало ясно, что явно не стремившегося к активной санкционной эскалации против России президента США Дональда Трампа на его посту сменит Джо Байден. Предполагать, какой будет политика Байдена в отношении антироссийских санкций,— совсем не то же, что знать, и рынки всегда ставят на худшее. В ситуации неопределенности все это просто не давало российской валюте укрепляться теми темпами, которыми бы рубль укреплялся при прочих равных. Санкционная формула 15 апреля — это определенность. Ее сравнивали с ожиданиями и выясняли, что ожидания были в среднем хуже.

Итог — укрепление рубля, и, скорее всего, оно будет некоторое время продолжаться. Впрочем, чем дальше, тем более нервно. Именно в таких ситуациях обычно растет волатильность валюты, игроки становятся еще более нервными, чем ранее, всеобщее неполное и временное облегчение дополняется повышенной тревожностью: игра пока явно не сыграна. Осторожность российского президента Владимира Путина в своем послании 21 апреля, в ходе которого было на удивление мало антизападных афоризмов, сентенций и филиппик и на удивление много — вполне здорового консерватизма во внутренней финансовой политике, можно отнести именно к этому обстоятельству. Россия — экономика, весьма сильно интегрированная в мировой рынок (во всяком случае, если сравнивать ее с экономикой СССР), причем практически ни на каком сегменте мирового рынка (кроме рынка вооружений, устроенного совершенно особым образом и в определенном смысле иррационального) она не играет ключевой и критической роли. Из этого прямо следует большая уязвимость России по отношению к любым санкционным ограничениям и запретам, о чем бы ни шла речь.

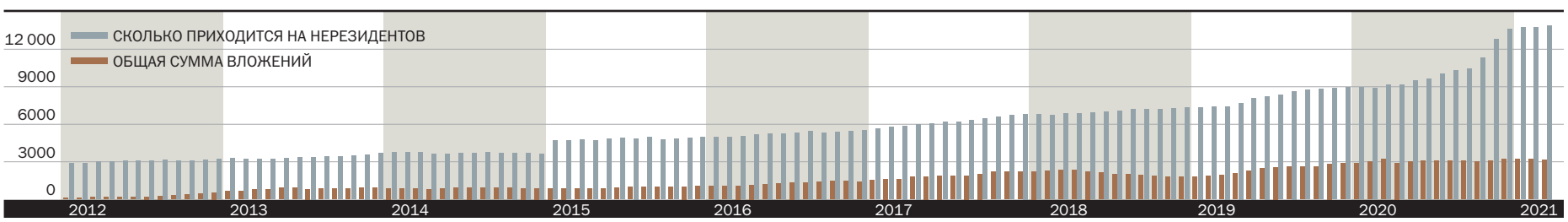
Собственно, примерно это и имели в виду рейтинговые агентства, говоря в начале 2021 года о сохраняющихся высоких рисках России в связи с санкциями. Так, Fitch Ratings еще 5 февраля, подтвердив уровень суверенного рейтинга РФ на отметке BBB / стабильный прогноз, сообщила, что на деле результат моделирования долговой устойчивости экономики РФ сейчас лучше, чем присвоенный стране как заемщику рейтинг: геополитические риски учтены в рейтинге в виде специальной корректировки, снизившей уровень рейтинга на одну ступень. Тогда же Fitch предполагала, что дополнительные санкции могут сказаться на макроэкономической и финансовой стабильности РФ и в теории могут помешать проведению платежей по обслуживанию российского госдолга. Однако в пресс-релизе Fitch 16 апреля констатируется: «Мы не считаем, что меры, введенные 15 апреля, окажут такое влияние». И хотя санкционный риск остается, с точки зрения Fitch, одним из основных применительно к экономике России, а проблемы возросшей потенциальной волатильности отмечаются прямо, пока все идет к тому, что накапливающиеся улучшения финансовой ситуации в РФ подводят агентства к идеям повышения рейтинга.

Два других международных рейтинговых агентства в тот же день выступили со сходным комментарием. Так,

ТЕКСТ **Дмитрий Бутрин**
ФОТО **Дмитрий Азаров, Reuters**

КАК МЕНЯЛИСЬ ВЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ОФЗ (МЛРД РУБ.)

Источник: ЦБ.



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

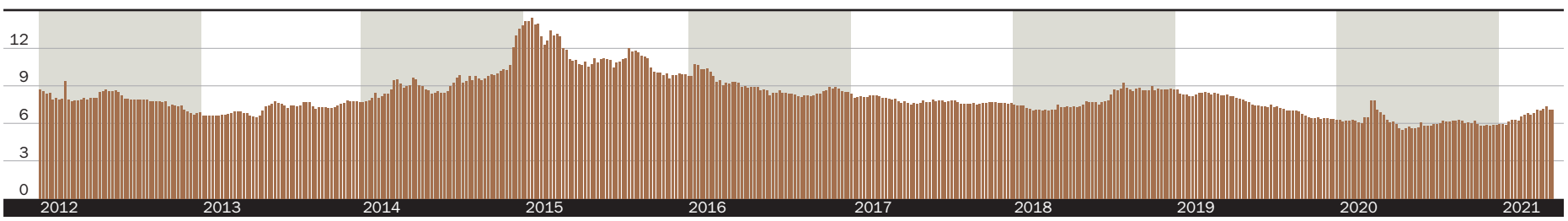
Moody's ограничилась теми соображениями, что новые санкции ограничивают лишь гибкость властей России в политике заимствований, однако в условиях, когда России почти ничего не надо занимать на внешних рынках, воздействие санкций на платежеспособность очень ограничено. Так, одним из однозначно признаваемых Moody's эффектом санкций США является снижение инвестиционной активности — как внешней, так и внутренней. Агентству также очевидно, что это снижает и потенциал роста ВВП, и долгосрочно возможности потребления в российском обществе. Но в целом это не история о немедленных эффектах. Пожалуй, наиболее тревожны сообщения S&P — агентство полагает, что последствия новых американских санкций против суверенного долга РФ «управляемы», однако сами по себе указывают на то, что риски в будущем будут расти. Этот санкционный раунд, видимо, не будет последним, по крайней мере такова конструкция именно тех санкций, о которых говорил 15 апреля Джо Байден. Тем не менее и будущие санкции в той мере, в которой их можно прогнозировать, будут иметь «умеренный» эффект в экономике РФ, но лишь в части сценариев предполагается, что напряжение между США и РФ достигнет уровня, при котором рейтинг S&P будет необходимо снижать. S&P также сохраняет прогноз рейтинга стабильным, а в целом все три агентства констатируют, что новые санкции не повод для изменения оценки уровня платежеспособности России и ее возможностей обслуживать госдолг.

Видимо, половина этого эффекта — это следствие явной стабилизации российских госфинансов в последнее десятилетие: если еще в 2010 году говорить о том, что правительство России точно не будет заниматься экспериментами по бюджетному стимулированию роста ВВП, было невозможно (хотя на деле этого так и не произошло, несмотря на бесконечные обсуждения этой темы, в том числе в правительстве), то в 2021 году это просто маловероятно. В этом смысле Россия — загадка для западных оппонентов: обыкновенно именно такие политические режимы, как РФ, более всего склонны к подобного рода экспериментам, подчеркнуто популистичны во внутренней политике, почти всегда ориентируются на директивное управление ценами и в минимальной степени заботятся (в реальности, а не на словах) о бюджетной дисциплине. Именно это делает их высокоуязвимыми перед санкциями — для России эти риски невысоки, при этом другие проблемы этого списка (сильный интерес к развитию госсектора, высокоуровневая коррупция, низкая эффективность расходования госбюджета) для страны как раз так же характерны, как они характерны, например, для Ирана или Нигерии.

Но вторая половина эффекта — в самой концепции санкций, которая, будучи продлена правительством Байдена из предыдущих санкционных итераций, кажется, становится все более ясной и отчетливой. Роль санкций в понимании по крайней мере США (и в значительной степени так же устроены санкции ЕС) — не в давлении на Россию, а в предотвращении ее развития и экспансии. Говоря цинично, задачей санкций является не снижение ВВП, не экономическая катастрофа и не быстрое нанесение экономике РФ ущерба, а застой в развитии, который не снимает нынешних угроз, но не дает России производить новые существенные угрозы. И в этом смысле часть российских элит, настроенных скорее изоляционистски, совершенно солидарна и с ЕС, и с администрацией Джо Байдена: Россия, замкнутая на своих проблемах, мало интересующаяся внешним миром, не занимающая ничего и не финансирующая никого, устраивает и внутри страны, и снаружи ее слишком многих. И, что важно, это, хотя и делает крупное предпринимательство в России делом достаточно неинтересным, мало касается большей части населения РФ. Ему предстоит думать о том, что его устраивает и что не устраивает в ситуации тихого противостояния теперь уже почти со всем миром, самостоятельно — и без искажений, вносимых в его суждения финансовыми вопросами. Одно дело, если бы санкции США сделали бы жизнь в России существенно беднее и хуже. Другое — когда они всего лишь не дают стране возможности жить существенно богаче. Ведь это лишь возможности, их еще надо реализовать, причем большим трудом. Для многих здесь ответ «да и так хорошо» не имеет внятных альтернатив

КАК МЕНЯЛАСЬ ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ (%)

Источник: Reuters.



ТОП-20 СТРАН ПО ДОЛЕ ПРИВИТЫХ ОТ КОРОНАВИРУСА (% НАСЕЛЕНИЯ)

Источники: медицинские ведомства стран, данные СМИ.

1	ИЗРАИЛЬ	61,7
2	МАЛЬДИВЫ	51,4
3	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	48,2
4	МАЛЬТА	42,4
5	ЧИЛИ	40,1
6	США	39,1
7	ОАЭ	35,2
8	БАХРЕЙН	34,8
9	ВЕНГРИЯ	33,7
10	УРУГВАЙ	30,2
11	КАНАДА	23,5
12	БАРБАДОС	23,3
13	ФИНЛЯНДИЯ	22,9
14	ЭСТОНИЯ	21,6
15	СЕРБИЯ	20,9
16	ЛИТВА	20,1
17	ИСЛАНДИЯ	20,5
18	БЕЛЬГИЯ	19,5
19	АВСТРИЯ	19,4
20	СИНГАПУР	19,3
62	**РОССИЯ**	6,9

ТОП-20 СТРАН ПО ЧИСЛУ ЗАБОЛЕВШИХ

Источник: Университет Джонса Хопкинса.

1	США	31 628 013
2	ИНДИЯ	14 788 003
3	БРАЗИЛИЯ	13 900 091
4	ФРАНЦИЯ	5 321 176
5	**РОССИЯ**	4 702 101
6	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	4 401 176
7	ТУРЦИЯ	4 212 645
8	ИТАЛИЯ	3 857 443
9	ИСПАНИЯ	3 407 283
10	ГЕРМАНИЯ	3 154 305
11	АРГЕНТИНА	2 677 747
12	ПОЛЬША	2 675 874
13	КОЛУМБИЯ	2 636 076
14	МЕКСИКА	2 304 096
15	ИРАН	2 215 445
16	УКРАИНА	1 989 160
17	ПЕРУ	1 697 626
18	ЧЕХИЯ	1 600 341
19	ИНДОНЕЗИЯ	1 599 763
20	ЮАР	1 565 680

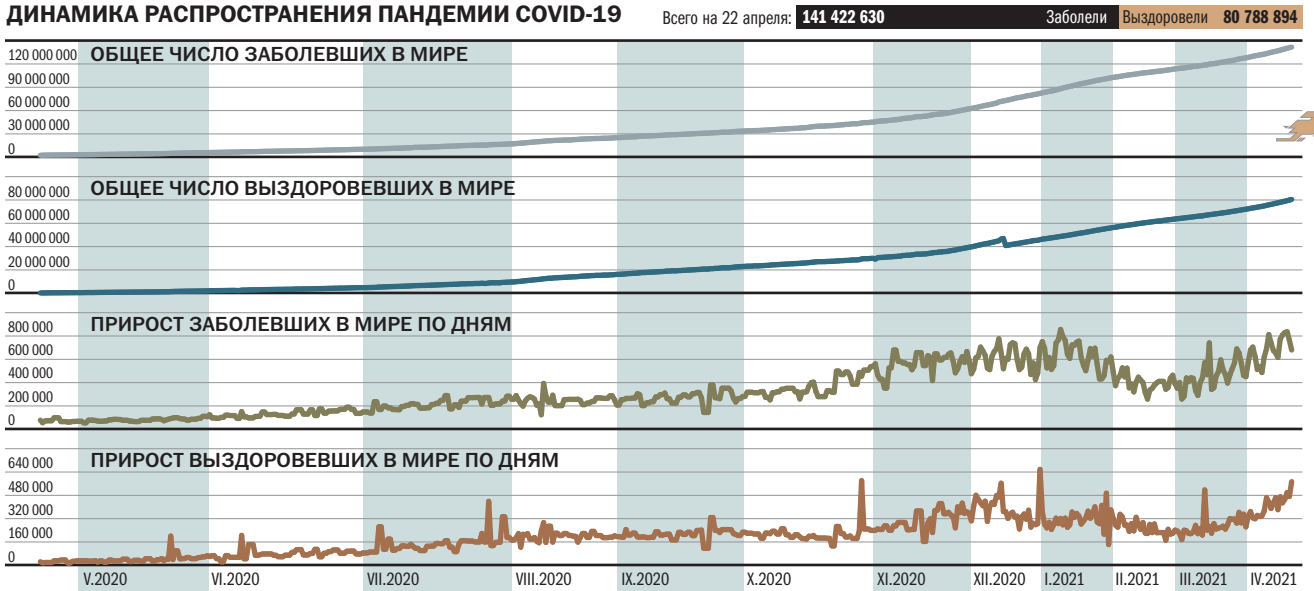
ТОП-20 СТРАН ПО ЧИСЛУ ПРИВИТЫХ ОТ КОРОНАВИРУСА (МЛН ЧЕЛОВЕК)

Источники: медицинские ведомства стран, данные СМИ.

1	США	129,5
2	ИНДИЯ	106,6
3	КИТАЙ	94
4	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	32,7
5	БРАЗИЛИЯ	24,8
6	ГЕРМАНИЯ	15,9
7	ФРАНЦИЯ	12,3
8	ТУРЦИЯ	12,2
9	МЕКСИКА	11,1
10	ИНДОНЕЗИЯ	10,8
11	ИТАЛИЯ	10,6
12	**РОССИЯ**	10,1
13	ИСПАНИЯ	9
14	КАНАДА	9,9
15	ЧИЛИ	7,7
16	ПОЛЬША	6,2
17	БАНГЛАДЕШ	5,7
18	АРГЕНТИНА	5,4
19	ИЗРАИЛЬ	5,3
20	МАРОККО	4,7

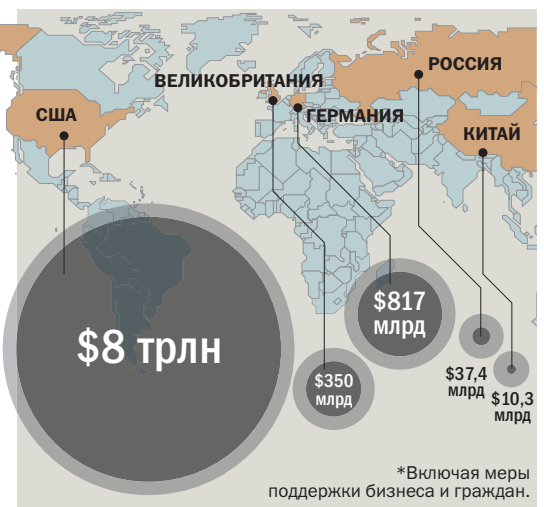
ДИНАМИКА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

Всего на 22 апреля: **141 422 630** Заболели | Выздоровели **80 788 894**



РАСХОДЫ СТРАН НА БОРЬБУ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА В 2020 ГОДУ*

Источники: ОЭСР, Счетная палата РФ, данные СМИ.

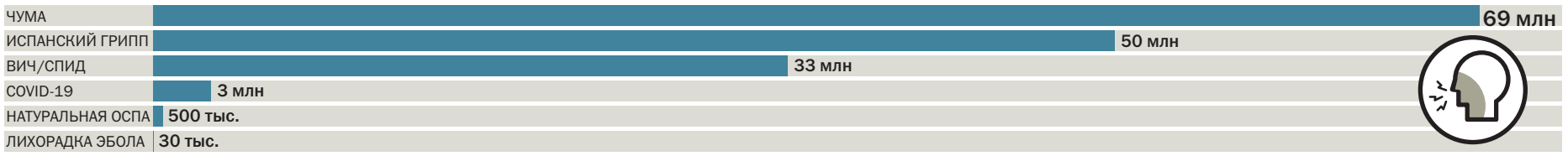


*Включая меры поддержки бизнеса и граждан.

СМЕРТНОСТЬ ОТ ЭПИДЕМИЙ В МИРЕ

Источник: Университет Джонса Хопкинса.

Источник: открытые данные.



ЦЕНА КОВИД-ИММУНИТЕТА

ПРЕЗИДЕНТ НАДЕЕТСЯ, ЧТО РОССИЯ ОДОЛЕЕТ ПАНДЕМИЮ К ОСЕНИ

Судя по статистике, Россия справляется с пандемией COVID-19 лучше многих стран мира. В ежегодном послании к Федеральному собранию президент Владимир Путин огласил планы, которые позволят поддержать граждан страны и добиться коллективного иммунитета к коронавирусу уже осенью этого года. «Деньги» напоминают, во сколько обходится пандемия сейчас.

Год прошел с начала пандемии COVID-19. 11 марта гендиректор ВОЗ Тедрос Адханом Гебрейесус официально объявил глобальную пандемию нового коронавируса. К тому времени новый вирус был обнаружен более чем в 100 странах мира, было зафиксировано более 100 тыс. инфицированных и более 4 тыс. погибших. Отсчет эпидемии в России ведется со 2 марта, когда первому россиянину был официально поставлен диагноз COVID-19.

С тех пор, по официальным данным, во всем мире новым вирусом было заражено более 140 млн человек, из них более 3 млн погибло. В России на 22 апреля 2021 года зафиксировано 4,7 млн заболевших и 107 тыс. умерших. Эпидемии с бóльшим числом жертв в истории человечества были. К примеру, испанка 100 лет назад унесла 50 млн жизней, а чума в XIV веке — почти 70 млн. Но, пожалуй, не было пандемии более масштабной — в прошлом году были зафиксированы очаги заражения на всех континентах, включая Антарктиду. Пандемия вызвала экономический кризис. Ущерб от него международная консалтинговая компания McKinsey оценила в $30 трлн. Только США на поддержку своей экономики выделили около $8 трлн. По данным российской Счетной палаты, России борьба с пандемией пока обошлась в $37,4 млрд. По признанию экспертов, Россия справляется с проблемами эффективнее многих стран. Выступая 21 апреля с ежегодным посланием Федеральному собранию, Владимир Путин напомнил, что в России в кратчайшие сроки создано сразу три вакцины. Более 10–11 млн человек во всем мире уже привиты российской вакциной «Спутник V» — об этом в апреле заявил глава создавшего вакцину Центра имени Гамалеи Александр Гинцбург. Судя по статистике, в отличие от стран Америки и Европы, России пока удается избегать третьей волны пандемии. Для того чтобы осенью этого года выйти на коллективный иммунитет, по мнению президента, в стране еще многое предстоит сделать: потребуется государственная поддержка экономике, финансовому рынку и гражданам страны. Но начинать надо с малого. «Прошу всех — сделайте прививку!» — сказал Владимир Путин многомиллионной аудитории россиян

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**

И ТРУД, И ПРЯНИК

«Деньги» начинают серию публикаций об экономическом развитии российских регионов. На примере Тульской области разбираемся, чего региону удалось добиться за прошедшие пять лет, как он противостоял пандемии и какие у властей области планы дальнейшего социально-экономического развития.

ЭКОНОМИКА

«Мы с вами набрали серьезный темп по инвестициям. Считаю стратегической задачей продолжить опережающее развитие. И к 2026 году постараться привлечь в экономику в полтора раза больше средств, чем за предыдущие пять лет».

Губернатор Тульской области Алексей Дюмин, послание-2021

700 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИЙ БЫЛО ПРИВЛЕЧЕНО В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

3-е место
В 2020 ГОДУ ЗАНЯЛА ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ В НАЦИОНАЛЬНОМ РЕЙТИНГЕ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

19 резидентов
НАЧАЛИ РАБОТУ НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ТОСЭР) **«АЛЕКСИН»** И **«ЕФРЕМОВ»**

42 млрд руб.
ПРИНЕСЕТ РЕГИОНУ РАБОТА ЭТИХ ТОСЭР

681,6 млрд руб.
СОСТАВИЛ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ВРП РЕГИОНА

112,5 млрд руб.
СОСТАВИЛИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА ДОХОДЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА

679,8 тыс. кв. м
ЖИЛЫХ ДОМОВ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

3,3 тыс. рабочих мест
БУДЕТ СОЗДАНО В ОБЛАСТИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ТОСЭР

НАУКА

«“ТулаТЕХ” для нас — это начало перестройки механизма взаимодействия университетов, бизнеса и науки. Наши вузы должны стать научными центрами, удовлетворяющими запросы предприятий».

Алексей Дюмин, послание-2021

СОЗДАН КРУПНЕЙШИЙ **НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ТУЛАТЕХ»**.
НАЧАТ ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА **«КОМПОЗИТНАЯ ДОЛИНА»**

12%
ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ К 2023 ГОДУ РОСТ ВРП БЛАГОДАРЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА «ТУЛАТЕХ»

56,8 млрд руб.
СОСТАВИЛИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

8,3 млрд руб.
СОСТАВИЛИ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ВНУТРЕННИЕ ЗАТРАТЫ НА НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

более 10 млрд руб.
СОСТАВИТ ДО 2025 ГОДА ОБЩИЙ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО ПОРТФЕЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ НОЦ «ТУЛАТЕХ»

32%
ДОЛЖНА СОСТАВИТЬ ДОЛЯ НОВОЙ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

БОРЬБА С ПАНДЕМИЕЙ

КЛЮЧЕВЫЕ ОТРАСЛИ — ХИМИЧЕСКАЯ, МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ, ОБОРОННАЯ, АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС (АПК) — В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ **ПРОДОЛЖИЛИ РАБОТАТЬ**.
НЕ БЫЛО ОСТАНОВЛЕНО И СТРОИТЕЛЬСТВО, ВКЛЮЧАЯ СТРОЙКИ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

«АПК за последние десять лет стал одной из ключевых, базовых отраслей области. Пришло время переходить к следующему этапу — активному экспорту и наращиванию мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции. Индустрия АПК должна стать системным драйвером развития села».

Алексей Дюмин, послание-2021

в 1,8 раза
ВЫРОСЛО ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЗА 2016–2020 ГОДЫ

90,4 млрд руб.
СОСТАВИЛО ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

2,7 млн тонн
СОСТАВИЛ УРОЖАЙ ЗЕРНА В ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА — ЭТО РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ В ИСТОРИИ РЕГИОНА

2-е место в России
ЗАНИМАЕТ ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАРТОФЕЛЯ

3-е место
— ПО ПРОИЗВОДСТВУ РАПСА

КУЛЬТУРА И ТУРИЗМ

«“Тульское” должно стать синонимом слова “отличное”. О чем бы ни шла речь. Все, что мы выпускаем, должно завоевывать рынки. И внутренние, и внешние. Это касается и культурного продукта».

Алексей Дюмин, послание-2020

ВОЗРОДЖЕНА **КАЗАНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ**

СОЗДАН **МУЗЕЙНЫЙ КВАРТАЛ**, В КОТОРОМ ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ В РОССИИ ФИЛИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИСТОРИЧЕСКОГО МУЗЕЯ

ОТКРЫТО **40 новых музеев** И ВЫСТАВОЧНЫХ ПРОСТРАНСТВ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МИНИСТРА ОБОРОНЫ РФ ПОСТРОЕН **ПАРК «ПАТРИОТ-ТУЛА»** — ПЕРВЫЙ В РОССИИ РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛОГ ПАРКА МИНОБОРОНЫ В ПОДМОСКОВНОМ АЛАБИНО

МНОЖИТЕЛЬ РАЗВИТИЯ

ПОД КАКУЮ РОЛЬ ИЗМЕНИЛСЯ ВЭБ.РФ

Развитие экономики и обеспечение притока инвестиций — всегда сложное уравнение. Системная трансформация ВЭБ.РФ, стартовавшая три года назад с расчистки баланса и фокусировки на приоритетных для банка развития задачах, вышла на принципиально новый уровень. По решению правительства ВЭБ назначен координатором еще десятка институтов развития. Если преобразования будут такими же, как с самим ВЭБом, можно ожидать новое качество отраслевой экспертизы, мультипликации инвестиций и в конечном итоге — осязаемых преобразований в качестве жизни людей.

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **Юрий Смитюк/ТАСС, Юрий Мартьянов**

Масштабная реформа институтов развития, 11 из которых будут координироваться ВЭБом, стартовала в конце прошлого года. «Мы проанализировали деятельность институтов развития, в том числе основываясь на данных аудита Счетной палаты. Анализ показал, что их работа на сегодняшний день слабо увязана с национальными целями развития государства. У ряда институтов дублируется функционал, и они порой конкурируют между собой. Конкуренция уместна в рыночном секторе, но не когда речь идет о государственных институтах»,— рассказал „Ъ“ вице-премьер Дмитрий Григоренко. Как он отметил, «в новой модели перед институтами будут поставлены не какие-то абстрактные, а конкретные и измеримые задачи».

По образу и подобию

Одной из первых известных вводных в реформе стало то, что роль координатора отводится крупнейшему из российских институтов развития — ВЭБ.РФ. По решению правительства ВЭБ.РФ будет координировать работу группы РЭЦ, корпорации МСП, «Сколково», «Роснано», Фонда развития промышленности, Агентства технологического развития, Фонда содействия инновациям, Фонда развития информационных технологий (РФРИТ).

В минувшие три года госкорпорация сама прошла по пути масштабных преобразований. С приходом Игоря Шувалова в ВЭБ.РФ из информации, которая появлялась в публичном поле, известно об основательном (в разы) сокращении штатов (новый ВЭБ пережил три такие волны), зарплат менеджмента (в разных источниках — от 10% до 20%) и соцпакета (порезали расширенные страховки для топ-персонала, распустили автопарк и т. п.).

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Но сокращение расходов не единственная мера по повышению эффективности. Прежде всего ВЭБ.РФ изменил саму модель работы. Парадигма «выдать дешевые деньги, которые возвращать необязательно» больше не работает. Сейчас ВЭБ.РФ помогает привлечь долгосрочное финансирование для перспективных проектов, активно выстраивая партнерство с коммерческими банками и инвесторами. При этом в каждом проекте должна быть обеспечена возвратность средств.

Механизмы участия в финансировании крупных проектов могут быть разные. Это, например, Фабрика проектного финансирования, где на каждый рубль инвестиций ВЭБ.РФ обеспечивает привлечение еще трех рублей от коммерческих банков. Достигается это опять же за счет разделения рисков (у ВЭБа в целом аппетит к ним выше), выхода соинвесторов на комфортные для них сроки и т. п. Сейчас на фабрике 14 проектов в промышленности, инфраструктуре, науке и цифровой экономике почти на 1,2 трлн руб. На рассмотрении еще 30 проектов на сумму более 2 трлн руб. За счет применения новой модели работы общая стоимость инвестиционных и экспортных проектов, одобренных ВЭБом, выросла до 8 трлн руб. При этом участие самой корпорации оценивается в 2,4 трлн руб.

Опыт синдикации кредитов, наработанный российскими банками в последние годы, особенно с привлечением механизма Фабрики проектного финансирования ВЭБ.РФ, ценен для рынка, уверен первый вице-президент Газпромбанка Александр Ушков. «В части Газпромбанка от-

ЮРИЙ СМИТЮК / ТАСС

ОБНОВЛЕНИЕ ТРАМВАЙНОЙ СЕТИ ТАГАНРОГА СТАНЕТ ПИЛОТОМ ДЛЯ ДРУГИХ РЕГИОНОВ

ВЭБ довольно активно осваивает новые и смежные направления. Пилотный проект, который в середине апреля рассмотрел набсовет корпорации,— модернизация трамвайной сети Таганрога. «Необходимо создать новую инфраструктуру, чтобы обеспечить первоклассный сервис для горожан. Этот проект поддерживает председатель Совета федерации, и председатель правительства дал все необходимые указания для того, чтобы был выделен капитал для поддержки этой сделки»,— сказал Шувалов. Это первый в России проект, предусматривающий столь масштабное обновление сети (45 км путей) и парка трамваев (60 машин). Местные власти ранее называли и стоимость проекта — порядка 8 млрд руб. Сумма для города астрономическая, это больше всех расходов Таганрога, заложенных в бюджете города на 2021 год. Концессионером ранее была определена компания «Синара — Городские транспортные решения» (группа «Синара»). Проект в Таганроге в перспективе рассчитывают масштабировать в других регионах России.

ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ

ПРЕЗИДЕНТ РФ

ВЛАДИМИР ПУТИН

В ПОСЛАНИИ ФЕДЕРАЛЬНОМУ СОБРАНИЮ, 21 АПРЕЛЯ 2021 ГОДА

МЫ КОНСОЛИДИРОВАЛИ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ НА БАЗЕ ВЭБА. ИХ ЗАДАЧА СНИЖАТЬ РИСКИ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЯ ЧАСТНЫХ КАПИТАЛОВ

метим, что по линии фабрики одобрено уже шесть проектов. По некоторым из них финансирование уже начато, по одному уже даже состоялся запуск. Этот успешный опыт необходимо тиражировать на методы работы институтов развития в разных областях»,— говорит Александр Ушков.

Для реализации еще одного крупного проекта — строительства дорожных объектов в Уфе — было подписано соглашение о предоставлении синдицированного кредита. «Восточный выезд станет первым концессионным проектом, получившим финансирование в рамках этого инструмента, который позволяет создавать условия для снижения финансовых рисков в долгосрочных инвестиционных проектах. Мы видим значительную эффективность такого взаимодействия»,— говорит генеральный директор «ВТБ Инфраструктурный Холдинг» Олег Панкратов. Как он отмечает, тиражирование подобных инструментов в смежных сферах с расширением пула институтов развития «позволило бы увеличить количество реализованных проектов на рынке».

Немало в портфеле ВЭБа и страновых проектов, которые затрагивают жизнь десятков тысяч семей. Большой проект по строительству школ был разработан ВЭБом вместе с Минпросвещения. В результате реализации ГЧП до конца 2024 года должны появиться 647 тыс. новых учебных мест. Общая стоимость проекта составляет более 560 млрд руб., более 295 млрд руб.— внебюджетные инвестиции.

Другой масштабный проект — строительство судоверфи «Звезда» и новых судов-газовозов. Это высокотехнологичный процесс, в России такие суда ранее не производились. Проект обеспечит работой 2,2 тыс. человек. За ВЭБ.РФ в данном случае — порядка $5 млрд.

Почему именно ВЭБ?

По мнению экспертов, выбор ВЭБ.РФ как координатора институтов развития обусловлен компетенциями в проектах на стыке бизнеса, социального и экономразвития — в инфраструктуре, поддержке экспорта, промышленности, развитии ГЧП. «Система синдикации ВЭБа совместно с коммерческими банками позволяет им получить дополнительные гарантии в заинтересованности государства в реализации конкретного проекта, тем самым снижая риски участия. Масштабирование такого опыта на другие институты развития может быть успешным лишь при условии, что сам институт развития будет обладать схожим с ВЭБом потенциалом и репутацией»,— полагает генеральный директор кредитного рейтингового агентства НКР Кирилл Лукашук.

Активная трансформация собственной бизнес-модели шла параллельно с формированием нового качественного портфеля ВЭБа, считает директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков. «В последние годы ВЭБ выстроил систему синдикации с коммерческими банками для реализации крупнейших проектов в инфраструктуре и промышленности. Этот опыт можно тиражировать на смежные сферы, которые „ведут“ институты развития, что даст дополнительный синергетический эффект»,— говорит Кабаков.

Объединение различных институтов развития под эгидой ВЭБа существенно усилит их потенциал как участников совместных проектов с коммерческими кредиторами. «При этом в качестве бенефициаров эффективной деятельности институтов развития выступают практически все категории экономических агентов — государство, бизнес и население»,— уверен Кирилл Лукашук.

Какие приоритеты одобрили ВЭБу

В соответствии с «дорожной картой» реформы институтов развития ВЭБ.РФ должен к 1 июля представить обновленную стратегию группы. В середине апреля набсовет ВЭБ.РФ рассмотрел и согласовал основные направления деятельности ВЭБа. Приоритетной была определена задача добиться максимального вклада группы ВЭБ.РФ в выполнение национальных целей развития. Для этого ВЭБ должен выступить в роли интегратора приоритетных проектов, создать клиентоцентричную систему поддержки бизнеса с типовыми продуктами и сервисами, которая позволяла бы масштабировать комплексные программы развития, а также снимать риски экономических циклов или сложных этапов проектов ●

ДМИТРИЙ ГРИГОРЕНКО,

вице-премьер — руководитель аппарата правительства, председатель набсовета ВЭБ.РФ:

«Приоритетом институтов развития становится консолидация государственных и частных инвестиционных ресурсов для прорывного развития страны, создания комфортных условий и повышения качества жизни людей. Фронтальная стратегия правительства предусматривает существенные инвестиции в экономику страны. Инструментом привлечения этих капиталовложений становится ВЭБ.РФ. Группа ВЭБ.РФ выступает ключевым партнером государства и бизнеса, обеспечивающим комплексную поддержку приоритетных для экономики направлений развития.
Помимо текущей деятельности у государственной корпорации появляются четыре новых стратегических направления. Это инвестиции в крупнейшие проекты в рамках фронтальных стратегий правительства. Поддержка проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, экспортно ориентированные проекты и нацеленные на создание суперотраслей для технологического прорыва. Третье направление: проекты региональной повестки, в том числе реализуемые на принципах государственно-частного партнерства. ВЭБ.РФ становится драйвером проектов инфраструктуры будущего, направленных на развитие агломераций».

ИГОРЬ ШУВАЛОВ,

председатель ВЭБ.РФ:

«Наблюдательный совет обсудил, каким должен стать ВЭБ.РФ на выходе из реформы институтов развития. ВЭБ готов брать на себя более амбициозные задачи и активно участвовать в реализации фронтальных стратегий правительства.
Новая бизнес-модель ВЭБ.РФ позволит при наличии капитала и ликвидности реализовать инвестиционные проекты на 10 трлн руб. к концу 2025 года».

БОНУС И ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

АМЕРИКАНСКИЕ ИНВЕСТБАНКИ ПОСТЕСНЯЛИСЬ ВОЗНАГРАДИТЬ РУКОВОДСТВО

REUTERS

По данным Контрольно-финансового управления штата Нью-Йорк, средний бонус, выплаченный по итогам прошлого года нью-йоркским сотрудникам инвестиционно-финансовых компаний, составил $184 тыс. Это на 10% больше, чем годом ранее, и соответствует прогнозам регуляторов. Впрочем, американские банки, пережившие прошлый год лучше многих других отраслей, имели возможность выделить на бонусы гораздо больше средств. Но делать этого они не стали, чтобы не раздражать общественность и регуляторов.

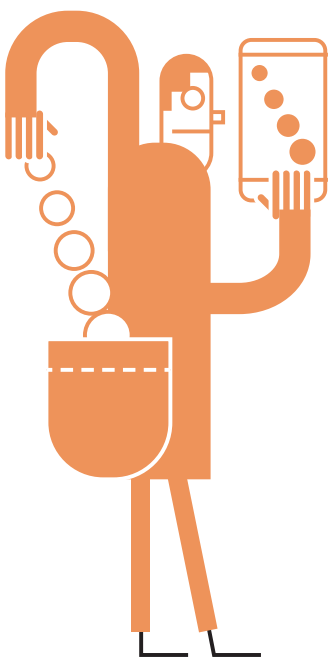
Когда всем хорошо

Показатели прошлого года стали для Уолл-стрит почти рекордными, разрушив все первоначальные ожидания. Ранние прогнозы о катастрофическом годе для финансовых рынков были опровергнуты бумом андеррайтинга, исторически низкими учетными ставками и всплеском торговой активности, вызванной волатильностью рынков,— заявил глава управления Томас Ди Наполи.— Как результат, налоговые поступления от выручки инвестбанков помогут укрепить бюджет штата и города, который ослаб из-за сокращения активности в других отраслях. Нью-Йорку выгодно, когда Уолл-стрит процветает, но наша экономика в целом не сможет восстановиться, пока все ньюйоркцы не получат шанса разделить этот экономический успех».

Ди Наполи подсчитал, что общий бонусный пул работающих в Нью-Йорке банков по итогам прошлого года достиг $31,7 млрд, что на 6,8% больше, чем годом ранее. Контрольно-финансовое управление штата Нью-Йорк отметило, что увеличение бонусного пула среди банков является уникальным явлением в ситуации, когда экономика переживает рецессию. Обычно же рецессия сопровождается резким падением показателей банковского сектора, приводя к снижению бонусов. Так, после терактов 11 сентября 2001 года и последовавшей за ними рецессии бонусы на Уолл-стрит сократились на 33%. А в 2008 году, когда США и весь мир охватил финансовый кризис, бонусы на Уолл-стрит сократились на 47%. После 2008 года, по подсчетам нью-йоркского Контрольно-финансового управления, годовые бонусы на Уолл-стрит сокращались четыре раза, в среднем на 12%.

Переживания регуляторов и налоговых органов за прибыли Уолл-стрит неслучайны — общие зарплаты в банковском секторе мегаполиса составляют 20% от всех зарплат, которые получают местные жители, занятые в частном секторе мегаполиса. При этом доля рабочих мест в банковском секторе Нью-Йорка от общей доли рабочих мест в частном секторе мегаполиса составляет лишь 5%. Впрочем, по подсчетам Томаса Ди Наполи, каждое десятое рабочее место в Нью-Йорке связано с банковской отраслью либо напрямую, либо косвенно.

Говоря о том, какую долю в налоговых поступлениях Нью-Йорка дает финансовый сектор, Ди Наполи приводит цифру в 18% для штата Нью-Йорк — а это $15 млрд только в одном 2020 финансовом году, и 6% для города Нью-Йорк — $3,9 млрд в 2020 финансовом году.



Банкам вирус в приход

Банковская индустрия стала одной из немногих отраслей, что во время пандемии COVID-19 не только не понесла крупных потерь, но даже смогла неплохо заработать. Уже по итогам второго квартала прошлого года, на который в США и многих странах мира пришлись наиболее жесткие карантинные меры, стало ясно, что банкам удается удерживать ситуацию под контролем. Несмотря на рекордный рост резервов для покрытия кредитных убытков, одним банкам удалось остаться в прибыли, а другим — нарастить выручку по ключевым показателям, например, операциям с ценными бумагами и другим инвестоперациям.

Во второй половине года, когда мировая экономика начала понемногу восстанавливаться, дела у банков пошли еще лучше, что стало причиной неплохих годовых результатов. Так прибыль Goldman Sachs в 2020 году составила $9,5 млрд, что на 12% больше, чем годом ранее, а выручка — $44,56 млрд, на 22% больше, чем в 2019 году. Выручка Goldman Sachs по итогам 2020 года оказалась рекордной с 2009 года, а выручка по торговым операциям достигла максимальных показателей за последние 10 лет.

Одной из причин столь неплохих показателей инвестбанков в прошлом году стала высокая волатильность на рынках ценных бумаг. Банки заработали на комиссиях по операциям с ценными бумагами рекордные $124,5 млрд. По подсчетам Refinitiv, в 2020 году компании во всем мире разместили облигации и другие долговые обязательства на рекордные $5 трлн. Активность на долговом рынке позволила банкам, участвовавшим в размещении облигаций и привлечении займов, заработать только на комиссиях от этой деятельности $43 млрд, что на 25% больше, чем годом ранее. Кроме того, всплеск первичных размещений акций во второй половине года также сыграл на руку банкам-организаторам — их комиссии за проведение IPO выросли на 90%, до $13 млрд, что является рекордом с 2000 года. Кроме того, западные инвестбанки рекордно заработали и на сделках с китайскими ценными бумагами. По подсчетам Dealogic, комиссии инвестбанков, не базирующихся в Китае, в 2020 году выросли на 113%, достигнув $1,7 млрд.

Чем больше, тем меньше

Несмотря на то что крупнейшие американские банки в целом показали неплохой результат в прошлом году, особенно по сравнению с такими секторами, как транспорт, авиапром, туризм, добывающая промышленность, переживших многомиллиардные убытки, а то и банкротства, бонусная политика в отношении топ-менеджмента оказалась довольно скромной. Из всей «большой шестерки» американских банков — Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Bank of America, Morgan Stanley, Citigroup и Wells Fargo — бонус по сравнению с 2019 годом вырос лишь у главы Morgan Stanley Джеймса Гор-

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **Reuters**

КТО ПОЛУЧИЛ САМЫЕ БОЛЬШИЕ БОНУСЫ НА УОЛЛ-СТРИТ ЗА 2020 ГОД

БАНК	ИМЯ	ОБЪЕМ ВЫПЛАТ ($ МЛН)	ИЗМЕНЕНИЕ К 2019 ГОДУ (%)
MORGAN STANLEY	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Джеймс Горман	33	22
JP MORGAN	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Джейми Даймон	31,5	0
BANK OF AMERICA	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Брайан Мойнихен	24,5	-7,5
WELLS FARGO	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Чарли Шарф	20,3	-12
CITIGROUP	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Майкл Корбат	19	-21
GOLDMAN SACHS	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР Дэвид Соломон	17,5	-36

Источники: Bloomberg, данные компаний.

мана — на 22%. У всех остальных бонусы либо уменьшились, либо сохранились на прошлогоднем уровне.

Среди «невезунчиков», чьи бонусы сократились по сравнению с 2019 годом, оказались главы Wells Fargo, Goldman Sachs, Citigroup и Bank of America. Так, компенсационный пакет главы Wells Fargo Чарльза Шарфа за 2020 год сократился на 12% по сравнению с прошлым годом. Банк отметил, что по причине «экстраординарных событий» прошлого года совет директоров решил не использовать «стандартную методику эффективности» при оценке вознаграждений топ-менеджменту. Bank of America сократил своему гендиректору Брайану Мойнихену бонус на 7,5%, заявив, что прошлый год прошел в сложной экономической обстановке и что банк решил поддержать своих сотрудников и клиентов. Похожую причину для сокращения бонуса своему гендиректору Майклу Корбату (на 21%) указал и Citigroup.

Парадоксальной оказалась ситуация в Goldman Sachs — в этом банке за прошлый год выручка рекордно выросла, а бонус гендиректора Дэвида Соломона сократился на 36%. Некоторые СМИ предположили, что бонусы топ-менеджменту Goldman Sachs были снижены из-за репутационного ущерба, который этот банк понес в прошлом году, признав свою роль в многомиллиардном коррупционном скандале с государственным малайзийским инвестфондом 1MDB. В июле прошлого года Goldman Sachs договорился с правительством Малайзии об урегулировании всех юридических и регуляторных претензий к банку в связи с крахом в 2015 году инвестфонда 1MDB. Goldman Sachs, который был одним из ведущих финансовых партнеров 1MDB, выплатит властям Малайзии $2,5 млрд наличными и предоставит гарантии возврата еще $1,4 млрд, полученных в качестве доходов от активов, связанных с 1MDB. Скандал с малайзийским фондом разразился в 2015 году, когда в ходе проверки обнаружились долги на $11 млрд. Однако совет директоров Goldman Sachs заявил, что занявший свой пост лишь в октябре 2018 года гендиректор Дэвид Соломон «никак не был вовлечен и не имел информации об участии компании в операциях, которые привели к событиям вокруг фонда 1MDB».

Слишком плох для хорошего

«Этот год был слишком плох, чтобы быть слишком хорошим,— объяснил в интервью The Wall Street Journal парадоксальную ситуацию с бонусами топ-менеджерам Уолл-стрит Джилберт Суонн, эксперт британской компании Sheffield Haworth, занимающейся рекрутингом для инвестбанковской индустрии.— Это был не тот год, когда каким-то людям можно было существенно поднять выплаты. Поэтому, если в нынешних условиях оставить их на прежнем уровне, это уже может считаться увеличением». Американские СМИ отмечают, что на фоне сложнейшей ситуации на рынке труда, когда миллионы людей потеряли работу, у глав компаний, которые относительно безболезненно пережили пандемию, возникла дилемма — не будут ли слишком щедрые выплаты негативно восприняты общественностью и регуляторами. Ведь власти оказывали помощь всей экономике страны, в том числе и финансовому рынку. «Топ-менеджмент неслучайно озабочен сохранением чувства меры (в вопросах выплаты бонусов.— **„Деньги“**),— отметил в интервью СМИ партнер лондонской рекрутинговой компании Odgers Berndtson Ник Миллер.— Они очень обеспокоены тем, чтобы сохранить баланс между мотивацией сотрудников, и тем, чтобы не нарушить общую картину в вопросах выплаты бонусов». С ним согласен эксперт специализированной юридической конторы Covington & Burling Карло Костка. «Кризис, вызванный COVID-19, привел к росту неравенства. Поэтому каждый должен задаться вопросом, не приведет ли его бонусная политика к тому, что могут быть нарушены определенные рамки»,— полагает эксперт

«ДЛЯ РОССИЙСКИХ АГРАРИЕВ МЫ УЖЕ ОДИН ИЗ ОПОРНЫХ БАНКОВ»

В последние годы Газпромбанк стал едва ли не ключевым кредитором компаний российского АПК, прочно войдя в пятерку главных финансовых партнеров отрасли. О развитии направления, основных клиентах, государственной поддержке и перспективах агропромышленного комплекса «Деньгам» рассказал исполнительный вице-президент Газпромбанка **Антон Гребешев.**

Все чаще имя Газпромбанка звучит, когда речь заходит о развитии агропромышленного комплекса и механизмах государственной поддержки. В какой момент вы решили сфокусироваться на этом, казалось бы, непрофильном для Газпромбанка направлении и что этому предшествовало?

— Первые проекты в агропромышленном комплексе у нас случились еще в 2004–2005 годах, но в то время участие банка в таких проектах было скорее исключением. Для нас это был новый опыт, который массово не тиражировался. Темп развития в агропромышленном комплексе мы набрали с момента запуска субсидируемых программ Минсельхоза России. Тогда мы активно вошли в сегмент АПК, и за последние пять-семь лет стали значимым игроком этого рынка. Когда мы только начинали, в отрасли про нас говорили: «Известный банк, но в узких кругах». Мы были представлены не во всех сегментах агропромышленного комплекса. В частности, тогда для нас была не характерна работа с малыми и средними предприятиями. Однако с крупным бизнесом мы уже обширно работали. Если же говорить о текущей нашей позиции, мы действительно можем считать себя одним из опорных банков для агропромышленного комплекса. Стабильно входим в рейтинг крупнейших банков, финансирующих отрасль. По некоторым направлениям в определенные периоды мы занимали вообще лидирующую позицию.

— Какой у вас текущий портфель кредитов в АПК, как он изменился за последний год?

— На сегодня общий кредитный портфель в отрасли — около 350 млрд руб. и, несмотря на тяжелый 2020 год, мы продемонстрировали существенный прирост финансирования (плюс 100 млрд руб.). Значительную долю занимают проектное и инвестиционное кредитование. Большая часть кредитов выдана в рамках механизмов льготного кредитования Минсельхоза России. Показатели в основном достигнуты за счет новых инвестпроектов, реализация которых не останавливалась ни на день, невзирая на ограничения, потому что долгосрочные проекты остановить нельзя. Еще один фактор — увеличение объемов оборотного кредитования, в том числе на цели развития экспорта, что стало приятной тенденцией всего агропромышленного комплекса.

— Может ли экспорт продукции АПК стать для России «второй нефтью», как уже говорят?

— С точки зрения статистики я бы сопоставил не с нефтью, а с трубопроводным газом. В 2020 году экспорт АПК в денежном выражении увеличился за год на 20% и составил больше $29 млрд, что превысило поставки трубопроводного газа на внешние рынки ($25 млрд). Это уже достижение. Сейчас АПК — уже почти 9% всего российского экспорта.

— Вы упомянули, что Газпромбанк стал одним из опорных для агропромышленного комплекса. А насколько кредитование АПК — важное для банка направление бизнеса сегодня?

— Развитие бизнеса с агропромышленным комплексом для нас теперь — одно из магистральных направлений. Оно требует осознанной и глубокой экспертизы, выстроенной системы работы в рамках механизмов государственной поддержки. У нас в банке собрана одна из сильнейших на рынке команд по всем аспектам взаимодействия с отраслью. Знания и опыт сотрудников позволяют вести деятельность с минимальными рисками. Прирост подтверждают темпы увеличения кредитного портфеля и объемы сотрудничества с отраслью. Цифры красноречивы: около 8% всего кредитного портфеля юрлиц занимает АПК. Это внушительные показатели, даже если сравнивать с другими крупнейшими банками.

— Газпромбанк стартовал в аграрном секторе с обслуживания крупных холдингов. Кто сейчас ваши основные клиенты: они же или средние предприятия?

— Наши основные заемщики — крупные и крупнейшие компании, являющиеся драйвером развития отрасли. Эти категории — стратегические для нас. Мы уже стали якорным финансовым партнером для ведущих холдингов страны, а также международных игроков. За последние годы в нашем портфеле появилось множество новых проектов в самых разных сегментах, в том числе и нишевых, таких как переработка льна, производство протеинов, генетика.

Но мы понимаем, что должны работать с отраслью комплексно, и видим здесь перспективы роста бизнеса. У нас в стране до половины всей выращенной в полях сельхозпродукции производят средние компании и малые хозяйства, и было бы недальновидно отказываться от работы с этим сегментом. Притом что флагманские агрохолдинги — основная доля нашего текущего бизнеса, мы активно развиваем сотрудничество со средними компаниями. Они уже сегодня занимают заметную долю в портфеле. Для малых форм хозяйствования мы в прошлом году запустили специальную программу. Отдельно упомяну цифровизацию сельского хозяйства. Это то будущее, которое неминуемо наступит. И здесь банк видит для себя определенные точки роста, поскольку без успехов в этом направлении работать с рядом сегментов просто невозможно.

— Вы упомянули, что банк финансирует ряд крупных проектов в самых разных сегментах АПК. Какие направления видятся основными сейчас? Появляются ли новые лидеры?

— Я бы сказал, что мы равномерно распределены по всем сегментам. Это растениеводство, свиноводство. Обширную долю занимает птица, молоко. Не будем забывать про перерабатывающую промышленность. Тут в первую очередь мы сконцентрированы на масложировой и сахарной отраслях. Рас-

ТЕКСТ **Антон Степанов**
ФОТО **Эмин Джафаров**

ЭМИН ДЖАФАРОВ

ширение спектра проектов обусловлено стратегией развития отрасли в целом. Формирует же ее бизнес-сообщество совместно с государственными органами при участии ключевых банков.

Отмечу, что в крупном сегменте агропромышленного комплекса новых игроков практически не появляется. Рынок двигают многолетние лидеры, и мы помогаем это делать наиболее эффективно. Опять же сегодня ни один новый инвестпроект в АПК не реализуется без механизмов льготного кредитования. Поэтому правильная и последовательная государственная политика играет огромную роль и влияет на развитие сектора. Тем более в условиях, когда банки стали одним из ключевых звеньев цепи при реализации мер такой поддержки.

«Притом что флагманские агрохолдинги — основная доля нашего текущего бизнеса, мы активно развиваем сотрудничество со средними компаниями»

— Фактически функцию по доведению субсидий до аграриев возложили на банковский сектор. Это дополнительные издержки для банка?

— Не все субсидии доводятся через банки. Утверждение верно только в разрезе механизма льготного кредитования, при котором государство из федерального бюджета компенсирует банкам до 100% ключевой ставки, а аграрии (неважно, крупные или малые) получают от банка льготную ставку от 1 до 5% в рублях. Причем срок кредитования по ряду направлений достигает 15 лет. С точки зрения реализации инвестпроектов это действительно очень хорошая помощь. Теперь банк — не просто кредитор, а полноценный агент. Говоря официальным языком — уполномоченный банк Министерства сельского хозяйства по реализации программы. Газпромбанк принимает активное участие и в создании такого рода механизмов, разработке нормативно-правовой базы, а в дальнейшем способствует скорейшему внедрению. Мы чувствуем рынок и его потребности. Мое мнение — решение федерального органа исполнительной власти переложить эту работу на банки было правильным. Аграриям от этого точно стало легче. Теперь они могут сосредоточиться на своей прямой деятельности, не отвлекаясь на трудозатратный вопрос администрирования субсидий. Эту роль теперь исполняют банки.

Еще одно подтверждение правильности подхода — масштабирование мер. В 2020 году аналогичные АПК механизмы льготного кредитования были запущены как антикризисная мера для системообразующих предприятий и в других отраслях экономики. Мы, например, благодаря этому опыту оперативно запустили в банке другие механизмы льготного кредитования, в том числе в разрезе поддержки системообразующих предприятий. В результате буквально через считаные дни после принятия правительством соответствующих решений наши клиенты уже получали льготные кредиты.

— Что, на ваш взгляд, происходит с рынками публичных заимствований? Ожидаете интерес к ним со стороны представителей сектора АПК?

— Новых имен в этом отношении появляется крайне мало. Но мы видим: отрасль показывает положительную динамику. Значит, что в будущем, не обязательно в этом году, но в ближайшие два-три года, многие компании из агропромышленного комплекса точно рассмотрят публичные заимствования как один из источников привлечения дополнительных инвестиций в бизнес или для решения иных задач (например, в рамках сделок M&A). Скажу одно: интерес клиентов отрасли к публичным рынкам в последний год возрос кратно.

— Иностранные инвесторы уходят из России?

— Если мы говорим о профильных иностранных инвесторах либо транснациональных корпорациях, то львиная доля пришла на наш рынок в период становления российского АПК. И они так здесь и остались, продолжая успешно работать. Я говорю в первую очередь о всем известных производителях продуктов питания. Потом был период, когда многие игроки вкладывались в животноводство, производство молока, трейдинг зерновыми или другими культурами. Они заняли свою твердую нишу на нашем рынке. Осознав все преимущества работы здесь, они устойчиво развиваются, пользуясь такими же механизмами господдержки, берут те же кредиты в российских банках. Я верю, что при грамотном позиционировании, если нам эти инвестиции действительно нужны, новых инвесторов привести в Россию реально. А пока будем работать с действующими иностранными игроками.

— Можете дать прогноз по дальнейшим векторам развития отрасли? От чего это будет зависеть?

— С точки зрения классических рыночных механизмов, дальнейших импульсов для развития отрасли может быть два. Это либо рост потребления, который тормозится тем фактором, что население, к сожалению, фактически не растет. Второй и наиболее вероятный стимул — дальнейший рост экспорта, в первую очередь в страны АТР и Ближнего Востока. Это не только экспорт зерновых и масличных культур, но и продуктов мясного животноводства, во-первых, птицы, во-вторых, свинины, говядины. На мировых рынках эта продукция востребована. И мы уже растем: за последний год по птице экспорт увеличился более чем на 30%, по свинине — в два раза, говядине — в три. Да, в абсолютных величинах это пока не очень большие объемы (по стоимости — меньше $1 млрд за 2020 год), но природный и промышленный потенциал России позволяет производить и экспортировать больше. Не буду делать громких заявлений, что Россия может накормить весь мир, но существенную его часть — действительно способна. Для этого потребуется нарастить либо модернизировать производственные мощности, увеличить пропускную способность логистической инфраструктуры — от портов до железнодорожных терминалов. На внутреннем рынке компании продолжат работать над сокращением издержек, снижением себестоимости. Важная задача — создание продуктов с высокой добавленной стоимостью внутри страны.

В целом мой прогноз — положительный для всех участников рынка. На фоне кризисов и пандемии отрасль устойчиво растет каждый год. Сектор продолжит развиваться, и это потребует существенных инвестиций как со стороны бизнеса, так и со стороны государства. Мы же, в свою очередь, всегда готовы поддержать эти начинания ●

УПРАВЛЯЮЩИЕ ДОЖДАЛИСЬ САНКЦИЙ

КАК БАЙДЕН РАСПУГАЛ ИНВЕСТОРОВ

В марте международные фонды, ориентированные на российские акции, начали терять инвесторов. За четыре недели такие фонды лишились более $50 млн. Иностранные инвесторы готовились к новым санкциям со стороны США, которые не заставили себя долго ждать и были объявлены в середине апреля. Отток идет и с фондовых рынков развивающихся стран, экономики которых могут пострадать из-за пандемии коронавируса. Управляющие видят потенциал у акций американских компаний.

По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (учитывающих данные Emerging Portfolio Fund Research, EPFR), объем средств, выведенный из фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский рынок акций, за четыре недели (завершившиеся 14 апреля) превысил $52 млн. Это в полтора раза меньше привлечений месяцем ранее. В этом году зарубежные инвесторы не сильно жаловали российский рынок: суммарный объем поступлений в страновые фонды составил символические $12 млн. Даже в непростом прошлом году за аналогичный период объем привлечений был на уровне $100 млн. По словам партнера FP Wealth Solutions Алексея Дебелова, спекулятивный капитал покидает российский рынок, фиксируя прибыли, полученные с ноября.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images**

Геополитикой едины

Слабые результаты российских фондов связаны с ухудшением геополитической ситуации в связи с приходом в Белый дом Джо Байдена. Еще во время предвыборной гонки он достаточно жестко высказывался в отношении России и грозил новыми санкциями. Почти сразу после инаугурации новый президент США поручил спецслужбам провести анализ кибератаки SolarWinds, приписываемого России вмешательства в выборы и ситуации с оппозиционером Алексеем Навальным.

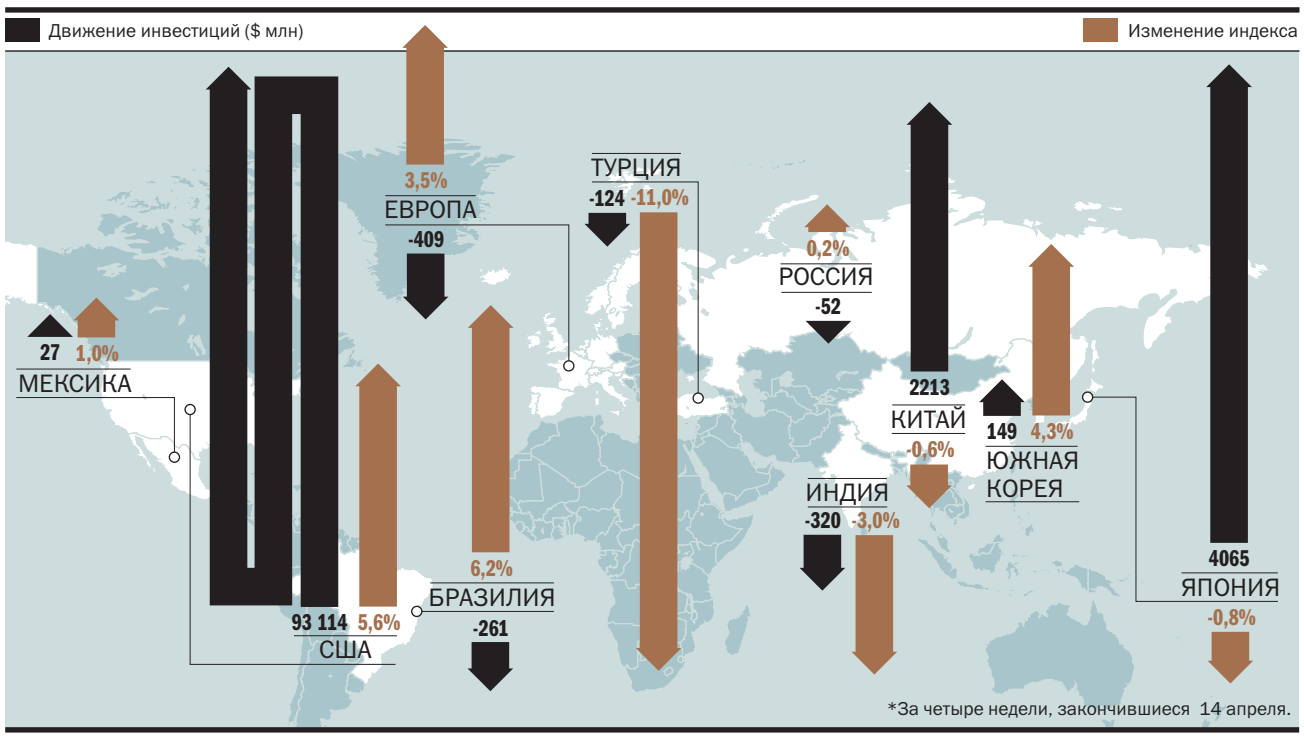
Спустя неполные два месяца Джо Байден в интервью телеканалу ABC совершил оскорбительный выпад в адрес российского президента. За несколько часов до этого интервью национальная разведка США распространила доклад о попытке Москвы помочь Дональду Трампу переизбраться на второй президентский срок. Господин Байден пообещал, что «Путин за это заплатит», не уточнив, что именно собирается предпринять.

В конце марта обострилась ситуация на востоке Украины. В регионе возобновились обстрелы, в том числе с использованием тяжелого вооружения. На фоне эскалации конфликта в Донбассе Россия усилила военную группировку у своей западной границы, что вызвало жесткую критику со стороны западных стран. По словам Алексея Дебелова, рост напряженности вокруг России хорошо иллюстрирует рекордное за последний год число поисковых запросов «Ukraine» в Google trends и рост запросов «Russia». «Инвесторы, опасаясь политических рисков, покидали российский рынок»,— считает господин Дебелов.

Добавила нервозности инвесторам коррекция цен на нефть — ключевой экспортный товар России. По данным Reuters, к 16 апреля стоимость ближайшего контракта на поставку нефти Brent опустилась относительно пиковых значений начала марта почти на 11%, до $64 за баррель. Это-

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.



BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

му снижению способствовало решение ОПЕК+ нарастить в мае и июне добычу нефти на 350 тыс. баррелей в сутки (б/с), а в июле — на 441 тыс. б/с. При этом Саудовская Аравия заявила о постепенной отмене добровольных ограничений, в связи с чем планируется увеличение добычи королевством на 250 тыс. б/с в мае, на 350 тыс. б/с в июне и на 400 тыс. б/с в июле.

Пандемия пошла на третий круг

Инвесторы охладели к рынкам развивающихся стран. По данным EPFR, суммарный приток средств в фонды emerging markets в апреле составил $8,4 млрд, что почти в четыре раза меньше притока месяцем ранее. Это минимальный месячный приток с октября 2020 года, тогда накануне выборов президента США вложения в фонды EM составили менее $7 млрд. В последующие пять месяцев приток в эти фонды составил почти $100 млрд.

В настоящее время беспокойство управляющих вызывает ухудшение эпидемиологической ситуации. В середине апреля, по данным американского Университета Джонса Хопкинса, в мире за день фиксировалось 855 тыс. выявленных зараженных коронавирусом, за месяц показатель вырос почти вдвое. Это всего на 30 тыс. меньше пиковых значений начала года. По данным апрельского опроса портфельных управляющих, проведенного Bank of America, 15% управляющих назвали пандемию ключевым риском с непредсказуемым последствием для мировой экономики. Месяцем ранее таковых было на 3 п. п. меньше.

Из стран БРИК только фонды Китая сохранили привлекательность, хотя и претерпели заметные изменения. По данным EPFR, в минувшем месяце вложения в такие фонды составили только $2,2 млрд, что почти в шесть раз меньше результата предшествующего месяца. По словам руководителя аналитического отдела департамента персонального банковского обслуживания банка «Зенит» Георгия Окромчедлишвили, имело место два эффекта: фиксация прибыли со стороны инвесторов после того, как китайские акции целый год были лучше среднего по развивающимся рынкам, а также опасения осложнения геополитической ситуации вокруг Тайваня.

Отток средств инвесторов почувствовали фонды Индии и Бразилии. По итогам месяца данные фонды потеряли соответственно $320 млн и $261 млн. Бегство из индийских фондов было вызвано резким ростом числа зараженных COVID-19. По данным Университета Джонса Хопкинса, в апреле в стране свыше 230 тыс. ежедневно выявленных зараженных, что почти в десять раз выше результата месяцем ранее. «Медленные темпы вакцинации и рост заболевших в Индии и Бразилии, которые занимают второе и третье места в мире по количеству заболевших, вселяют пессимизм в инвесторов»,— отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Марк Доникян.

Выбор сильнейших

Страх третьей волны пандемии коронавируса охватил и европейские фонды. Отток средств из фондов данной категории превысил $400 млн. В марте канцлер Германии Ангела Меркель объявила о продлении карантинных мер в стране до 18 апреля. В начале апреля Франция объявила о введении еще одного четырехнедельного карантина, Италия продлила ограничительные меры. В среде инвесторов растет обеспокоенность относительно перспектив экономики региона, которая из-за постоянных локдаунов не может полноценно восстановиться.

Тем не менее фонды развитых стран продолжают активно привлекать инвесторов. По данным EPFR, суммарный приток в фонды рынков developed markets в рассмотренный период составил более $58 млрд, что более чем вдвое ниже результата месяцем ранее, но не стоит забывать, что мартовский результат был лучшим за пять лет наблюдений «Денег». Столь высокие результаты обеспечиваются инвестициями в американские акции, которые в апреле составили $38 млрд как за счет страновых фондов ($16,6 млрд), так и интернациональных ($22,2 млрд).

Международных инвесторов привлекают высокие темпы роста экономики страны, а также темпы вакцинирования. По оценкам агентства Bloomberg, к 17 апреля в США было введено свыше 202 млн вакцин, защиту получило 18,6% населения. При сохранении текущих темпов ее распространения уже к середине лета будет вакцинировано 75% населения страны, а этого, по мнению специалистов, достаточно для остановки эпидемии. «Большие притоки средств в США — следствие фокуса инвесторов на сильных данных по американскому рынку труда за март. На таком фоне выросли ожидания более быстрого повышения ставок, что негативно сказалось на развивающихся рынках»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили. По словам директора по инвестициям Amber Lion Partners Романа Нойхаузера, американские акции снова начали заметно обгонять рынки развивающихся стран, что видно по динамике индексов S&P500 и MSCI EM.

Прогноз

Дальнейшее поведение управляющих и выбор активов будут зависеть от способности европейских стран, Индии и Бразилии выправить ситуацию с вакцинированием и темпами распространения вирусам. «Инвесторы могут опасаться более долгого восстановления экономики относительно первоначальных прогнозов, что, в свою очередь, может оказывать давление на развивающиеся рынки»,— отмечает Марк Доникян.

Для российского рынка доминирующую роль будет играть геополитика. 15 апреля Минфин США объявил о давно обещанном запрете американским финансовым институтам с 14 июня приобретать на первичном рынке рублевые и валютные облигации, размещаемые Минфином РФ, ЦБ РФ и Фондом национального благосостояния. Кроме того, американским финансовым институтам запрещено кредитовать эти организации в любой валюте. «Сложно ожидать интереса нерезидентов к российскому рынку акций в свете нового тренда на ESG и усиления санкций, но внутренний розничный инвестор на фоне низких ставок пока оказывает существенную поддержку»,— отмечает заместитель гендиректора УК ТФГ Равиль Юсипов. По мнению Алексея Дебелова, ситуация на рынке, как и курс рубля и цена нефти, в ближайшем будущем будут зависеть еще и от результатов переговоров президентов США и России, которые пока сложнопрогнозируемы.

В таких условиях высоким интересом у инвесторов будет пользоваться американский рынок акций, который управляющие начали называть самым перспективным в этом году. В апреле 34% опрошенных BofA менеджеров назвали американский индекс S&P 500 потенциально самым быстрорастущим в 2021 году, и лишь только 28% считают, что лидерство сохранят развивающиеся рынки. По мнению Равиля Юсипова, ликвидность, диверсификация и новые отрасли — вот три столпа американского рынка. На фоне бумаг IPO американский рынок в последние месяцы активно пополняется новыми именами из «новой экономики» — IT, биотехнологий, фармакологии, материаловедения и т. д. «Проклятие всех других рынков — превалирование эмитентов старой экономики — сырье, транспорт, банки, машиностроение и т. д. Рынкам EM отводятся нишевые роли, через которые отыгрываются ситуационные сценарии — рост цен на сырье, дивидендный сезон, девальвация национальной валюты, снятие санкций и т. д., что в целом являлось целью всей геополитики США последние 30 лет»,— считает господин Юсипов.

Оптимизм в отношении дальнейших перспектив должен быть осторожным, так как оценки компаний находятся на исторически высоких уровнях, что увеличивает потенциальные риски. «За последние десять лет значение коэффициента P/E для американских компаний удвоилось. Несмотря на то что этот вывод применим ко всем рынкам, в США расхождение оценок с реальными прибылями компаний выглядит более существенным. Так, на сегодняшний день рынок США оценивается в среднем в 32 годовых выручки, в то время как Китай торгуется на уровне 18»,— предупреждает Роман Нойхаузер ●

«ВМЕСТЕ МЫ СМОЖЕМ СДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ»

Как обычно компания приходит к пониманию необходимости ESG? Кто-то стремится к пиару на актуальной теме. Кого-то вынуждают регуляторы. Кто-то живет этими принципами изначально, просто не задумывается, что это ESG. Последних, я думаю, много. Все крупные компании создают рабочие места и полезные для клиентов продукты, экономят ресурсы. Развивают сотрудников, занимаются образованием клиентов и выстраивают устойчивые отношения с партнерами. Многие делают это «в тишине». А я думаю, что это как раз хороший повод для гордости.

Критическая масса важна. Общественное явление, приобретающее масштаб, дает мощное воздействие на окружающих. И если вектор правильный, а ESG — это как раз такой случай, то общество становится лучше. Мы решили поделиться опытом нашей компании — банка «Хоум Кредит». Возможно, в этой истории вы узнаете себя и она наведет вас на новые размышления.

Мы в «Хоум Кредите» исторически за свободную и демократичную корпоративную культуру. У нас из 12 тыс. сотрудников около 13% работают в банке более десяти лет. Как нам удалось этого добиться? Конечно, достойные условия труда и забота — о здоровье, развитии и благополучии.

Возьмем недавние примеры. В нынешние непростые времена особенно важна забота о здоровье — и в марте прошлого года банк менее чем за две недели перевел весь бэк-офис в Москве и регионах, а также колл-центры в Обнинске, Томске и Волгограде на удаленный режим работы. Это около 5 тыс. человек. Поскольку взаимодействие с клиентами практически полностью перешло в дистанционный формат, мы переобучили более 400 кредитных специалистов и дали им возможность работать в контактном центре. Многие решили там остаться и после снятия ограничений.

При этом мы понимали, что в этот сложный период людям важно чувствовать заботу компании. Поэтому уже в начале апреля мы запустили внутрикорпоративное радио в живом формате: ведущие в студии ставили музыку и зачитывали пожелания коллег со всей России. Чтобы помочь людям адаптироваться к новой реальности, мы организовали целый цикл встреч с преподавателями йоги и психологами, проводили творческие, спортивные и кулинарные марафоны, устраивали квизы.

На выходе из пандемии мы установили гибридный режим работы, причем формат — дом, офис, частичная удаленка — выбирался с учетом пожеланий самого сотрудника. Те, кто продолжал работать офлайн, были застрахованы от ковида. Во всех офисах в общем доступе есть маски, перчатки, антисептики.

Наши сотрудники постоянно учатся. Программы обучения для любых позиций строятся по следующей логике: базовое обязательное обучение, дополнительное и непрерывное. Вне зависимости от вида и цели обучения программы направлены на формирование знаний о продукте, верных установок на его реализацию и на навыки общения с клиентом. В банке есть программы обучения и развития для руководителей каждого уровня. Это «Школа лидеров», направленная на развитие лидерских качеств и навыков работы с командой, Junior Odyssey — марафон развития руководителей. Далее руководителям доступны уровни Middle Odyssey level 1 и level 2, которые ведут уже внешние тренеры, эксперты с рынка.

Когда мы начали оценку с точки зрения ESG-стандартов в работе с клиентами, то поняли, что здесь непочатый край возможностей, но есть уже и результаты. У нас взвешенный подход к управлению рисками, просрочка одна из самых низких на рынке. 80% POS-портфеля банка — это беспроцентные рассрочки, которые не перегружают бюджет и при этом повышают доступность кредитования. В 2018 году мы выпустили экологичную карту «Зеленая польза». По карте начисляется повышенный кэшбэк за покупки у зеленых партнеров. Сейчас выпущено 16,5 тыс. таких карт. Также мы активно призываем клиентов пользоваться цифровыми картами. Доля клиентов, которые оформляют цифровую карту, выросла за год с 11% до 23%. Мы надеемся, что вскоре она достигнет 50%! Но, конечно, это только начало пути. Мы с интересом и уважением смотрим на опыт коллег по цеху, уже выпустивших зеленые облигации. «Хоум Кредит» — частная рыночная компания. И для нас очень важно, чтобы этические принципы органично сочетались с бизнес-результатом.

И такие примеры важны не только с точки зрения роста, но и с точки зрения экономии ресурсов. Казалось бы, что может сделать банк в плане заботы о природе? Оказалось, многое. В 2020 году мы запустили переход на электронный документооборот и приглашаем присоединиться к нему и наших контрагентов. В феврале 2021 года мы запустили робота для обработки внутрибанковских клиентских платежей, что позволило отказаться от ежедневного формирования многостраничного бумажного реестра с проводками (от 35 до 60 листов в день!). Таким образом, с момента запуска робота и до конца текущего 2021 года у нас получится сэкономить почти 12 тыс. листов бумаги. Во многих офисах банка установлены контейнеры для сбора макулатуры. В среднем только по Москве мы сдаем до 50–60 тонн макулатуры в год. Вообще, отказ от бумаги и пластика везде, где это возможно,— это забота о природе, которая доступна каждому. Во всех собственных и арендуемых зданиях банка, в том числе банковских офисах по всей России, мы устанавливаем самые современные и энергоэффективные светодиодные светильники, а также датчики движения на кухнях, в переговорных и санузлах. Только за 2019–2020 годы банк сэкономил около 540 тыс. кВт электроэнергии (и это только в собственных зданиях в Москве и Обнинске).

Ну и, конечно, социальные проекты, многим из которых уже более десяти лет. Так, у нас в банке работает программа финансовой грамотности. Банк «Хоум Кредит» выпустил книгу-самоучитель «Дети и деньги» (совокупный тираж — 18 тыс. экземпляров), а его волонтеры обучили более 10 тыс. детей по всей стране в ходе уникальной деловой игры «Полезные деньги». В 2020 году банк провел серию онлайн-лекций для родителей с совокупным охватом более 100 тыс. человек. С 2009 года банк «Хоум Кредит» поддерживает программу помощи талантливым абитуриентам из малообеспеченных семей «Синяя птица». За время работы ее стипендиатами стали около 200 учащихся из различных регионов страны.

Мы поддерживаем глобальный тренд на рост значимости ESG-проектов, видим рост интереса к ним как со стороны бизнеса, так и со стороны государства. Конечно, пока еще нет четко сформулированных на уровне регулятора критериев, однако мы уверены — это вопрос времени. У банка «Хоум Кредит», как вы могли убедиться, уже есть определенная практика в этом направлении, а также доступ к экспертизе наших бизнесов в других странах мира, и мы готовы активно участвовать в дискуссии и инициативах в области ESG. Всем нам в «Хоум Кредите» приятно осознавать, что мы можем сделать мир чуточку лучше ●

ДМИТРИЙ ПЕШНЕВ-ПОДОЛЬСКИЙ

председатель правления банка «Хоум Кредит»

ФОТО **предоставлено пресс-службой банка «Хоум Кредит»**

REUTERS

ТРЕВОЖНЫЙ ЗВОНОК ДЛЯ РЫНКА

КРЕДИТНЫЕ ПЛЕЧИ, МАРЖИН-КОЛЛ И РЫНОЧНЫЕ РИСКИ

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **Reuters, D&C Photography/ Getty Images**

26 марта 2021 года фонд Archegos Capital Management объявил дефолт по маржинальным требованиям от нескольких глобальных инвестиционных банков, включая Credit Suisse, Nomura Holdings, Goldman Sachs и Morgan Stanley. У фонда были крупные позиции в акциях ViacomCBS, Baidu, Vipshop Farfetch и других компаний, а также значительное количество свопов (и обязательств по свопам), которые помогали скрывать от банков-кредиторов огромные объемы принятых рисков. Bloomberg News сообщило, что фонд Archegos в течение двух дней потерял $20 млрд.

«История ничему не учит,
а только наказывает за незнание уроков».

Русский историк В. О. Ключевский

Падение Archegos Capital Management LP приведет к потерям банков в размере $10 млрд»,— написало агентство Bloomberg со ссылкой на аналитиков JP Morgan Chase & Co. «Archegos был семейным фондом, но используемое кредитное плечо, по всей видимости, превратило его в нечто похожее на хедж-фонд»,— отмечается в докладе команды аналитиков JP Morgan во главе с Кианом Абу Хосейном. В нормальных условиях, по словам аналитиков, потери отрасли были бы ограничены $2,5–5 млрд, но Archegos Capital вел бизнес с высоким уровнем заемных средств. «У Archegos был высокий уровень кредитного плеча — в 6–8 раз, то есть около $60–80 млрд позиций при $10 млрд собственного капитала, и использование свопов на акции увеличило неспособность инвестбанков, предоставлявших брокерские услуги, разглядеть риск концентрации позиций внутри рассматриваемого хедж-фонда»,— отмечает JP Morgan.

«Прайм-брокеры, предоставлявшие услуги Archegos, сами виноваты в своих высоких потерях»,— писали аналитики, имея в виду основные брокерские подразделения инвестиционных банков, которые предлагают хедж-фондам и другим крупным инвестиционным клиентам возможность заимствовать ценные бумаги или наличные деньги, чтобы увеличивать прибыль, и которые позволили Archegos накапливать значительные торговые позиции. JP Morgan указал на плохое управление рисками и отсутствие дисциплины, учитывая прошлое основателя Билла Хвана, и сказал, что этот вопрос не представляет системного риска для инвестиционно-банковской отрасли.

Больше всего пострадал Credit Suisse от кризиса Archegos и объявил о предполагаемых расходах в размере 4,4 млрд швейцарских франков ($4,7 млрд) от своих отношений с Archegos. Nomura также раскрыла потенциальный убыток в размере $2 млрд, и пострадали другие банки. Этот провал может привлечь внимание регулирующих органов и потенциальные штрафы для вовлеченных банков, заявили аналитики JP Morgan, добавив, правда, что кредитное плечо в отрасли не является чрезмерным.

По данным Службы регулирования отрасли финансовых услуг США — FINRA, объем маржинальных позиций клиентов брокеров на американских биржах достиг по итогам первого квартала 2021 года исторического максимума и составил $822,5 млрд

Исторические параллели

Archegos Capital Management не первый и не последний лопнувший фонд. В условиях, когда рынки переполнены эмиссионной ликвидностью, иррациональным оптимизмом и жадностью инвесторов, потери быстро забываются, а учиться на чужих ошибках никому не интересно. Ветераны рынка хорошо помнят взлет и падение хедж-фонда Long-Term Capital Management LP (LTCM), в совет директоров которого входили два лауреата Нобелевской премии по экономике 1997 года — Майрон Шоулз и Роберт Мертон, а создатель и руководитель LTCM Джон Меривезер собрал уникальную команду из опытных трейдеров, банкиров и математиков. Менее чем за три года с момента запуска активы фонда выросли до $140 млрд при ка-

питале в $4,7 млрд, а доход на капитал составлял примерно 40% годовых.

Секрет успеха LTCM заключался в конвергентной торговле, зашкаливающем левериджe от инвестбанков — огромном кредитном плече, в 25 раз превышавшем собственные средства фонда, в колоссальном объеме забалансовых позиций по производным финансовым инструментам, превышавшим в 1998 году $1 трлн.

Конвергентная торговля — это торговая стратегия, состоящая из комбинации двух позиций: форвардной покупки одного актива с поставкой на определенную дату в будущем (длинная позиция) и форвардной продажи аналогичного актива (короткая позиция) по более высокой цене на ту же дату, в ожидании того, что к тому времени, когда активы должны быть поставлены, цены сойдутся, и, таким образом, игрок получает прибыль на сумму сближения стоимости активов (конвергенции).

Команда LTCM демонстрировала своим вкладчикам, что умеет находить такие парные активы, делать арбитраж, торговать свопами и волатильностью на целом спектре финансовых инструментов, от казначейских обязательств США и ипотечных кредитов до валютных кросс-свопов и облигаций развивающихся стран, включая российские ОФЗ. Джон Меривезер представлял инвесторам свое детище не как обычный хедж-фонд, а как компанию, обладающую уникальной финансовой технологией, созданной настоящими гениями, понять которую обычный человеческий ум не в состоянии, поэтому деталей своих сделок LTCM не раскрывал.

Правда, Поль Самуэльсон, тоже лауреат Нобелевской премии, и Юджин Фама, научный руководитель Шоулза, веру в гений Меривезера не разделяли, поскольку модель LTCM работала только на полностью рациональном рынке, а в реальности никаких линейных зависимостей и постоянных корреляций на финансовых рынках не существует, и рынок в любой момент может повести себя не так, как вел себя раньше. И если что-то пойдет иначе, гигантский объем заемных средств может привести к значительным потерям.

Что в итоге и случилось. Осенью 1997 года произошел азиатский кризис, который вызвал целую волну кризисных явлений и дефолтов по всему миру, включая дефолт по российским ОФЗ 17 августа 1998 года и девальвацию рубля, а это, в, свою очередь, привело к неприятию рисков со стороны глобальных инвесторов, к массовому бегству в качественные активы и сбросу позиций, в итоге рациональность испарилась, и рынки синхронно двинулись вниз. LTCM терял активы при неизменных растущих обязательствах, и в итоге его кредитное плечо от соотношения 1:25 взлетело к значению 1:250.

Всего за несколько недель осени 1998 года LTCM столкнулся с рисками дефолта в размере $1 трлн, что угрожало более чем 50 крупнейшим банкам. В случае банкротства LTCM убытки бы накрыли весь финансовый рынок. ФРС США пришлось срочно спасать ситуацию.

Финал истории банален. Случай LTCM никого ничему не научил, в чем все смогли убедиться в момент краха доткомов двумя годами спустя, а также в кризис 2008 года. Начался расцвет индустрии хедж-фондов, а Федрезерв почувствовал магию печатного станка. К привычным рыночным рискам добавился так называемый моральный риск (англ. moral hazard), то есть риск недобросовестного поведения, когда инвестфонды или банки получают стимул увеличивать свои рыночные риски, поскольку они знают, что не будут нести полную ответственность за свои действия.

«День хвали вечером, меч — после битвы, дев — после свадьбы, лед — если выдержит, пиво — коль выпито»,— советует смертным бог Один в древнеисландском поэтическом сборнике «Старшая Эдда»

D&C PHOTOGRAPHY / GETTY IMAGES

Соотношение риска и прибыли

Риски — кредитные, валютные, процентные, операционные, геополитические и пр.— это неотъемлемое свойство всех финансовых инструментов и всех рынков. К сожалению, даже профессионалы не всегда способны оценить риски и сложность финансовых операций, о чем свидетельствуют многомиллионные убытки крупных банков и корпораций. Более того, под инвестиции зачастую маскируются опасные спекуляции, и делается это с помощью математических моделей, различных допущений и псевдонаучных теорий. К тому же многие сделки, как правило, совершаются с большим кредитным плечом, поэтому даже небольшое движение котировок может привести к огромным потерям, если позиция не будет вовремя ликвидирована или захеджирована надлежащим образом.

Покупку финансовых инструментов и продуктов можно назвать инвестицией только тогда, когда инвестор знает, как управлять рисками и когда соотношение доходов и рисков разумное. Как правило, участники рынка используют оценку соотношения риска и вознаграждения, чтобы сравнить ожидаемую доходность от инвестиций с суммой риска, на которую они должны пойти, чтобы получить эту прибыль.

Ожидаемая доходность — это прибыль или убыток, которые инвестор ожидает от инвестиций, опираясь на исторические показатели прибыли, такие как ROI (англ. return on investment) или ROR (англ. rate of return). Показатель ROI является отношением суммы прибыли или убытков к сумме инвестиций. Ожидаемая доходность рассчитывается путем умножения потенциальных результатов на вероят-

ность их возникновения, а затем суммирования этих результатов. Ожидаемые расчеты прибыли являются ключевой частью многих моделей теории портфельного управления. Принято считать, что идеальное соотношение риска и прибыли инвестиций составляет примерно 1:3, или три единицы ожидаемой прибыли на каждую единицу дополнительного риска.

Чтобы увеличить ожидаемую доходность, инвесторам приходится управлять соотношением риска и прибыли, используя производные финансовые инструменты, а также защитные рыночные ордера и правила, такие как стоп-лосс (англ. stop loss — «остановить потери») и тейк-профит (англ. take profit — «взять прибыль»).

Соблюдение правил позволяет контролировать риски, ограничить потери и не поддаваться эмоциям в критических ситуациях. Стоп-лосс поможет ограничить потери. Но также необходимо периодически фиксировать прибыль и ни о чем не жалеть, ведь судить о результате инвестиций можно лишь после продажи ранее купленного актива, а о прибыльности открытой позиции — лишь после ее закрытия. «День хвали вечером, меч — после битвы, дев — после свадьбы, лед — если выдержит, пиво — коль выпито»,— советует смертным бог Один в древнеисландском поэтическом сборнике «Старшая Эдда».

Но, к сожалению, конкуренция за долю рынка заставляет крупные фонды и инвестбанки нарушать правила, «написанные кровью» инвесторов предыдущих поколений. И околонулевые ставки и сверхликвидность от ФРС и других центробанков развитых стран поощряют хедж-фонды занимать все больше и больше денег, увеличивая кредитное плечо, концентрируя активы и риски, чтобы увеличить свои доходы и долю рынка.

Margin Call

В финансах маржинальное требование — это, по сути, обеспечение, которое должен внести клиент брокера, взявший в долг денежные средства или ценные бумаги, чтобы покрыть частично или полностью рыночный риск, который возникает при неблагоприятном движении котировок ценных бумаг, купленных на кредитные деньги или полученных взаймы от брокера. Большинство бирж на сегодняшний день используют методику SPAN (Standard Portfolio Analysis of Risk), разработанную Чикагской товарной биржей в 1988 году для расчета маржи по опционам и фьючерсам.

Значительное число инвесторов использует комбинацию своих собственных средств и заемных денег у брокера. Маржинальное требование срабатывает, когда собственные средства инвестора в процентах от общей рыночной стоимости ценных бумаг падают ниже определенного процентного требования, которое называется поддерживающей маржой. Тогда брокер требует, чтобы инвестор внес дополнительные деньги или ценные бумаги, чтобы маржинальный счет был доведен до минимальной поддерживающей маржи. Инвестор должен либо внести больше денег на счет, либо часть активов, находящихся на брокерском счете, будет принудительно продана. Рассчитать критический уровень котировок активов, при котором начнет срабатывать margin call, несложно. Куда сложнее найти средства для дополнительного обеспечения, а еще сложнее предугадать дальнейшую динамику цен, если начнется массовое срабатывание стоп-лоссов и маржинальных требований. Инвестор несет ответственность за любые убытки, понесенные в ходе исполнения маржинального требования или принудительной ликвидации позиций.

Полезные выводы из истории с Archegos Capital

Поскольку Archegos Capital не смог покрыть убытки и, следовательно, не смог выполнить маржинальные требования, банки были вынуждены разматывать позиции с помощью блочных сделок, что привело к дальнейшему падению цен на акции ряда компаний. Крах фонда Archegos и его дефолт по маржинальным требованиям привели к тому, что некоторые крупнейшие банки потеряли миллиарды долларов и сделали выводы о том, что необходимо сокращать кредитные плечи. Это не самая хорошая новость для перегретого спекулятивного рынка, но это, возможно, спасет банковскую систему. Куда сложнее будет разобраться с гигантским теневым миром деривативов, где фьючерсы, опционы на акции и свопы, по сути, позволяют также наращивать кредитное плечо до значительных уровней.

Возможно, у американских регуляторов и законодателей в который раз возникнут серьезные вопросы к практике Уолл-стрит, потому что падение Archegos Capital — это лишь первый сигнал о колоссальных проблемах, которые накапливаются на фондовых рынках из-за того, что огромная денежная эмиссия и большое количество ликвидности, которую банки готовы раздавать всем желающим, раздувают стоимость акций, которые служат залоговым обеспечением для маржинального кредитования. Сочетание перегретых активов с завышенной рыночной стоимостью, раздутыми позициями в производных финансовых инструментах и недостаточным контролем кредитных и рыночных рисков может спровоцировать развитие сценария, аналогичного финансовому кризису 2007–2008 годов или краху доткомов. Очень многие эксперты отмечают, что падение Archegos Capital удивительным образом напоминает коллапс Long-Term Capital Management в 1998 году, который в то время был крупнейшим в мире хедж-фондом. И сколько еще таких токсичных портфелей, как у Archegos, никто не знает.

Но может быть и иной подход к проблеме. Регуляторы и центральные банки ведущих экономик мира могут, как и в 2008 году, отдать предпочтение спасению банковской системы в ущерб всем остальным. Однажды принятый ФРС США моральный риск сродни наркотику, действующему на всю мировую финансовую систему. В любом случае инвесторы сами несут ответственность за свои действия, в том числе и за маржинальные долговые обязательства, поэтому должны учиться управлять своими рисками. В рыночной асимметрии они всегда на слабой стороне, в отличие от крупнейших инвестбанков, которые «слишком большие, чтобы обанкротиться», а потому считают себя неуязвимыми. И только выученные уроки, а также контроль рисков и тщательный выбор активов могут спасти инвесторов от серьезных убытков

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

«ЗОЛОТОЙ ЖУК» АМЕРИКАНСКИХ ФИНАНСОВ

СБУДЕТСЯ ЛИ ЕГО ПРОГНОЗ О КРАХЕ ДОЛЛАРА ПРИ БАЙДЕНЕ?

Если пользоваться биржевым жаргоном, наш сегодняшний герой рубрики «Великие финансисты» — не просто «медведь», а всем медведям медведь. Экономист, аналитик, частый гость телепрограмм, автор бестселлеров, он славится мрачными прогнозами, часть из которых сбылась. Он не верит в доллар, биткойн и американские ценные бумаги, но верит в золото. Ему удалось предсказать мировой финансовый кризис 2007–2008 годов. Сейчас он пророчит кризис намного хуже. «Деньги» представляют сегодня нашего современника — Питера Шиффа.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images, AP, Игорь Иванко**

Экономика — это наследственное

Если Питер Шифф известен американцам в первую очередь как «человек, предсказавший кризис», то его отец Ирвин Шифф прославился в Штатах как «противник налогов номер один». Некоторые черты характера сын явно перенял от отца.

Ирвин Шифф, отец Питера, был младшим из восьми детей Якова и Анны Шифф, перебравшихся в Америку на рубеже XIX–XX веков из Польши, входившей тогда в состав Российской Империи. Яков работал плотником, но зарабатывал неплохо и сумел дать детям образование. Ирвин поступил в Коннектикутский университет и получил там две степени бакалавра — по бухгалтерскому делу и по экономике. В университете он увлекся идеями австрийской экономической школы, одним из основополагающих принципов которой является минимальное вмешательство государства в экономику. После службы в армии он сначала работал страховым брокером, потом занялся управлением инвестициями. В 1968 году он сам и его клиенты потеряли большие деньги, когда выяснилось, что «золотодобывающая компания», акции которой Ирвин Шифф покупал у друга, на самом деле была финансовой пирамидой.

В 1972 году он выпустил свою первую книгу «Самый крупный жулик. Как государство вас обдирает» (The Biggest Con: How the Government Is Fleecing You). Всего Ирвин Шифф опубли-

Ирвин Шифф, отец Питера, был убежден, что имеет полное право не платить налоги, и умер в тюрьме за свои убеждения

AP

ковал за свой счет восемь книг общим тиражом свыше четверти миллиона экземпляров. В этих книгах он доказывал, что подоходный налог противоречит нескольким статьям Конституции США, поэтому платить его не следует. Шифф проводил семинары по уклонению от уплаты налогов, выступал на телевидении, пропагандируя свои идеи. Главный его совет звучал так: «декларируйте нулевой доход». Сам он начал поступать именно таким образом в 1974 году. В 1980 году он в первый раз попал под суд и был приговорен к штрафу в размере $10 тыс. и шести месяцам лишения свободы (отсидел четыре с половиной месяца).

Питер Шифф уговаривал отца «прекратить бесполезное сопротивление», но тот не внял совету — продолжал не платить налоги и учить этому других. Второй раз Ирвин Шифф попал под суд в 1985 году. Он был приговорен к шести годам тюрьмы (в том числе три года условно), штрафу в $30 тыс. и оплате судебных издержек (более $100 тыс.). На суде он заявил, что ему нечем платить. На своих книгах он заработал около $250 тыс., но эти деньги были конфискованы государством. Судья не принял в расчет ни показания психиатра, заявившего, что у Шиффа маниакально-депрессивный психоз, ни предложение самого Ирвина дать ему возможность выехать в Израиль.

В третий раз Ирвина Шиффа вместе с несколькими единомышленниками судили в 2005 году, когда ему было 77 лет. Приговор был суров — 13,5 года лишения свободы и компенсация нанесенного государству ущерба в сумме $4,2 млн. В 2015 году Ирвин Шифф скончался в тюремной больнице.

Не тратьте деньги на доткомы

Питер Шифф закончил Калифорнийский университет в Беркли в 1987 году, когда его отец отбывал свой второй тюремный срок. Питер получил ту же специальность, что и его отец — бухгалтерское дело и финансы. Он устроился на работу в инвестиционный банк Shearson Lehman Brothers. Об этом периоде своей жизни Шифф вспоминал так: «Я мог видеть, как грабят клиентов. Мы втюхивали им кучи дерьма. Не я, но большинство».

Уйдя из Shearson Lehman, он занялся обработкой заказов на отцовские книги, несколько месяцев путешествовал по Европе, а по возвращении в Штаты устроился в небольшую брокерскую фирму Марка Андерсона. В 1996 году Шифф и Андерсон купили недействующую брокерскую компанию и переименовали ее в Euro Pacific Capital. Первых клиентов партнеры набирали с помощью назойливого телемаркетинга. Но один из советов по вложению денег, которые давали Шифф и Андерсон, оказался полезным — избегайте акций высокотехнологичных компаний. 10 марта 2000 года лопнул пузырь доткомов, обвалился индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ Composite. Сарафанное радио поспособствовало притоку новых клиентов. Из Калифорнии, где штаб-квартира Euro Pacific Capital располагалась первоначально, фирма переехала в Дариен, штат Коннектикут, входящий в десятку городов с самым высоким доходом на душу населения. По словам Шиффа, на новом месте, вблизи Нью-Йорка, было легче найти «брокеров-единомышленников». Со временем у компании открылось шесть филиалов в разных городах США, в которых работает более 60 консультантов по инвестициям, число клиентов выросло до 15 тыс. человек, а клиентские активы превысили $1 млрд (после кризисного 2008 года они опустились до $845 млн, потом снова превышали миллиардную отметку, в конце 2020 года составляли $783 млн).

Питер Шифф уговаривал отца «прекратить бесполезное сопротивление», но тот не внял совету — продолжал не платить налоги и учить этому других

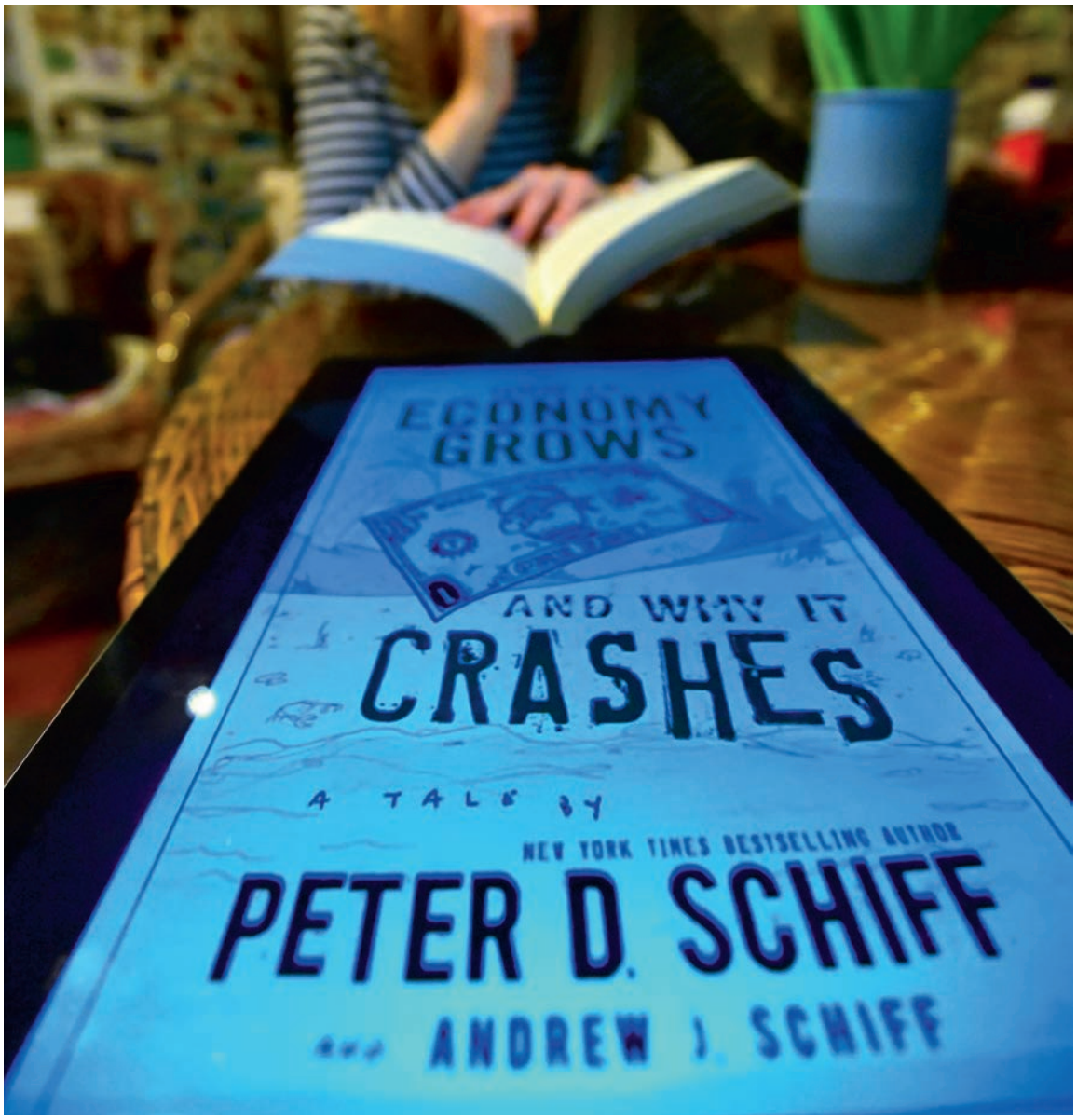
Цены на недвижимость упадут

27 декабря 2005 года газета The Wall Street Journal цитировала строчки из доклада Питера Шиффа, посвященного состоянию рынка недвижимости США: «Строительный бизнес сейчас — это продажа ценных бумаг, а не домов. Чтобы сохранить рынок для первого, им приходится продолжать заниматься вторым. Это единственное логичное объяснение того, почему продолжается строительство новых домов, хотя рынок уже перенасыщен нераспроданными».

В августе 2006 года Шифф в эфире телеканала CNBC предупредил, что росту американской экономики мешает слишком высокий уровень потребления и кредитования и недостаточные объемы производства и сбережений. Он предрекал: «Вот что произойдет. Американский потребитель практически перестанет потреблять и начнет копить, особенно когда заметит, что стоимость его недвижимости тает на глазах. А когда экономика на 70% состоит из потребления, такой дисбаланс не может быть исправлен без рецессии… Я считаю, что вскоре в США возникнет серьезный финансовый кризис». Подавляющее большинство американских аналитиков в то время придерживались противоположной точки зрения.

В декабре 2006 года, выступая на телеканале Fox News, Шифф снова сделал мрачный прогноз: «Вы скоро увидите, как правительство и кредиторы восстановят стандарты кредитования, ужесточат условия выдачи кредитов — и нынешние заоблачные цены на недвижимость обвалятся и упадут на землю». И в такой сценарий мало кто кроме него верил.

26 февраля 2007 год вышла в свет первая книга Питера Шиффа «Проти-



ИГОРЬ ИВАНКО

В своих книгах Питер Шифф легким доступным языком объясняет, почему американская экономика скоро рухнет, а также дает советы, как на этом можно заработать

вокризисная стратегия. Как получить прибыль в период грядущего экономического краха» (Crash Proof: How to Profit From the Coming Economic Collapse). Книга стала бестселлером. Впоследствии он выпустил еще четыре книги. Подобно тому, как его отец книгу за книгой повторял одни и те же идеи о том, почему и как нужно не платить налоги, так Питер в своих книгах постоянно затрагивал несколько тем — как растет экономика, как она терпит крах, американской экономике грозит крах, но даже на рушащемся рынке можно заработать.

В интервью Los Angeles Times 10 марта 2007 года Шифф очередной раз предупреждал: «Эффект домино в результате нескольких случаев банкротства на ипотечном рынке subprime приведет к снижению цен на жилье, принадлежащее даже самым кредитоспособным владельцам. Это, в свою очередь, приведет в лучшем случае к сокращению потребительских расходов, а в худшем — к росту числа банкротств». В мае снова напомнил: «Это только вопрос времени, когда домовладельцы осознают, что мечта не сбылась и нужно снижать цену, чтобы продать свой дом». 3 октября 2007 года в интервью Chicago Tribune констатировал: «Пузырь на рынке недвижимости лопнул. Цены обвалятся, а продажи упадут, пробив дно».

«Это только вопрос времени, когда домовладельцы осознают, что мечта не сбылась и нужно снижать цену, чтобы продать свой дом»

Кроме пузыря, надувающегося на рынке недвижимости, Шифф обратил внимание на такой индикатор, как цена нефти. В интервью Los Angeles Times 1 августа 2007 года консультант по инвестициям и президент Euro Pacific Capital Питер Шифф заявлял: «Наблюдается серьезный рост глобального спроса на энергию, производство за ним не успевает. Из-за этого дисбаланса должны вырасти цены. Я уверен, что в 2008 году мы увидим, как они превысят $100». Когда Шифф давал этот прогноз, цена нефти марки Brent была чуть выше $70 за баррель. 29 февраля 2008 года она впервые в истории пересекла отметку $100. В феврале 2008 года он предсказал, что до конца года нефть может подняться до $150. Почти угадал. 4 июля цена нефти достигла исторического максимума — $143,95.

Биржа, скоро рухнет биржа!

Сбылся и следующий прогноз Питера Шиффа — за крахом жилищного сектора последует обвал на фондовом рынке. Падение мировых фондовых индексов началось в октябре 2007 года. Шифф верно угадал главное, но ошибся в деталях.

В телеинтервью, в комментариях для газет и журналов, в советах клиентам Euro Pacific Capital Шифф высказывал такие мысли: не верьте в американский доллар и американские акции, вкладывайтесь в швейцарский франк и сингапурский доллар, в золото и другие драгоценные металлы, в акции зарубежных компаний, по которым выплачиваются дивиденды, предпочтительно в компании, занимающиеся разработкой природных ресурсов.

В кризисном 2008 году Питер Шифф щедро раздавал СМИ пессимистические комментарии. 22 января в интервью Associated Press он предсказал самую сильную рецессию со времен Великой депрессии, двузначные показатели безработицы, процентных ставок и инфляции. «Вы увидите, как прожиточный минимум, цены на продукты и энергоресурсы вырастут так, что люди смогут себе позволить только это». Уровень безработицы в октябре 2009 года, на самом пике рецессии, составил 10%, но выше так никогда и не поднялся. Процентные ставки не только не стали исчисляться двухзначными цифрами, а наоборот — в конце декабря 2008 года Федеральная резервная система понизила ставку почти до нуля. Уровень инфляции за все время с момента прогноза Шиффа поднимался максимум до 5,6% в месяц (июль 2008 года), а в 2009 году даже отмечалась дефляция.

В апреле 2008 года Шифф заявил, что американцам со средним достатком авиаперелеты вскоре могут оказаться не по карману. В июле констатировал, что финансовая инфраструктура страны «разрушается у нас на глазах». В октябре сказал, что велики шансы на то, что индекс Доу-Джонса упадет до 7500 пунктов или ниже, а «медвежий» рынок продлится пять лет или больше. Прогноз сбылся частично. Индекс Доу-Джонса упал даже ниже.

AP

У Шиффа есть благодарные слушатели и поклонники в самых разных слоях общества. На фото — он среди участников движения Occupy Wall Street, Нью-Йорк, октябрь 2011 года

6 марта 2009 года был зафиксирован самый низкий показатель индекса — 6469,95 пункта. А вот «медвежьим» рынок оставался не так долго, как обещал Шифф,— всего 17 месяцев.

Точно предсказанный кризис принес Шиффу славу. Число клиентов Euro Pacific Capital в 2008 году выросло вдвое. Но если в предшествующие годы вложения в иностранные акции и сырьевые товары приносили инвесторам Euro Pacific Capital свыше 20% годовых, то по итогам 2008 года многие из них понесли крупные убытки, так как большинство зарубежных рынков упало сильнее, чем американский, а доллар оказался крепче многих валют. Шифф оправдывался тем, что несправедливо критиковать его за неудачный для всего мира год после семи лет успешной работы.

Не упал, не подорожало

Некоторые прогнозы Питера Шиффа оказались совсем неточными. Так, в интервью Associated Press 10 июля 2007 года он утверждал: «Доллар безнадежен. Мы будем расплачиваться много лет за то, что базовые основы нашей экономики разваливаются у нас под ногами». Пообещал, что в ближайшие годы курс доллара к евро снизится до $2,5 или даже $3 (в день интервью курс составлял $1,37). Как известно, за прошедшие 14 лет ничего подобного так и не произошло.

На протяжении многих лет Шифф верил в золото и полагал, что слабый доллар заставит инвесторов спасать свои сбережения, вкладывая их в золото. За это в прессе его часто называют «золотым жуком». В 2010 году он основал компанию Schiff Gold, чтобы продавать золото инвесторам, желающим вложиться в драгоценный металл (в 2016 году компания была продана канадской GoldMoney, но Шифф сохранил в ней должность почетного председателя совета директоров).

25 октября 2012 года он заявил в эфире CNBC, что в течение нескольких лет цена золота вырастет до $5000 за тройскую унцию. «Цена золота может меняться только в одном направлении — расти. Люди будут в шоке, вспоминая, как дешево стоило золото». Это было сказано о цене золота на тот момент — около $1700 за унцию. Когда Шиффа попросили назвать более точную дату, он ответил: «Думаю, вы увидите серьезные изменения в ближайшие несколько лет».

AP

Питер Шифф успешно предсказал ипотечный кризис в США и последовавший за ним мировой финансовый кризис 2007–2008 годов

Что было дальше? В феврале 2013 года цена золота стала снижаться, в апреле — опускалась ниже $1400, в конце июня была ниже $1200. В октябре 2014 года, когда цена колебалась в районе $1200, Шиффу снова задали вопрос — когда же? Он признал, что ждать придется чуть дольше, чем он раньше думал, но вскоре цена золота превысит уровень $2000 и люди будут сожалеть, что не покупали его по $1700. Предсказание сбылось с точностью до наоборот. В конце 2015 года цена унции золота вплотную приблизилась к $1000. Позже цена росла и падала, но ни в 2016, ни в 2017, ни в 2018 году не доходила до отметки $1400. В 2019 году поднималась максимально до $1542,60. И только в коронавирусном 2020 году была взята планка $2000, но и то ненадолго. В марте-апреле 2021 года цена тройской унции золота была иногда чуть ниже $1700, чаще чуть выше. Впрочем, Шифф скорректировал свой несбывшийся прогноз. Продолжая настаивать на том, что цена $5000 за унцию реальна, он уточняет, что специально использовал определение «несколько лет», так как невозможно назвать точную цифру.

ШИФФ И «АТЛАНТИДА»

В 2014 году Питер Шифф и его деловой партнер Марк Андерсон открыли в маленьком островном государстве Сент-Винсент и Гренадины интернет-банк Euro Pacific Bank, работающий по системе полного банковского резервирования (банк не может использовать для выдачи кредитов средства клиентов, лежащие на счетах до востребования).

В 2017 года банк был перерегистрирован в Пуэрто-Рико. В настоящее время Андерсону принадлежит 55% акций банка, Шиффу — 45%. Число вкладчиков банка в разные годы колебалось в интервале от 8 до 13 тыс., на счетах банка находилось от $140 млн до $232 млн.

24 января 2020 года началась операция Atlantis («Атлантида»), крупнейшее в истории расследование, касающееся уклонения от уплаты налогов. В нем приняли участие налоговые службы Австралии, Великобритании, Канады, Нидерландов и США. Под подозрение попали сотни вкладчиков Euro Pacific Bank, в числе которых оказались представители организованной преступности.

Шиффа и Андерсона допрашивали сотрудники американского налогового ведомства, но ни против них, ни против кого-либо из сотрудников банка не были выдвинуты обвинения.

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

В 2012 году Питер Шифф заявил, что цена тройской унции золота вырастет до $5 тыс. в течение «нескольких лет». «Несколько лет» еще не прошло

На протяжении многих лет Шифф верил в золото и полагал, что слабый доллар заставит инвесторов спасать свои сбережения, вкладывая их в золото. За это в прессе его часто называют «золотым жуком»

Кошелек, кошелек, какой кошелек?

Крепко верящий в золото Шифф отрицательно относился к криптовалюте с момента ее создания. В 2011 году он заявлял, что биткойн (который стоил тогда чуть дороже $17) не имеет реальной ценности, «он обладает ценностью только как средство обмена, пока люди готовы его принимать».

27 февраля 2017 года Питер Шифф на канале CNBC назвал биткойн «цифровым золотом дураков». Один биткойн тогда стоил около $1200. 17 августа 2017 года курс биткойна достиг рекордной (на тот момент) отметки — $4500. Комментируя это событие для сайта coindesk, посвященного криптовалютам, Питер Шифф повторил — «биткойн это не деньги». «Люди пришли к следующему заключению. Поскольку доллары не имеют реальной ценности, то можно предположить, что у криптовалют она есть. Два неверных заключения не превращаются в правильное»,— сказал он.

В июле 2018 года Шифф принял участие в дебатах с генеральным директором криптовалютной биржи ShapeShift Эриком Вурхисом. Шифф в очередной раз высказал свою мысль о том, что биткойны не обладают реальной ценностью, а также намекнул на то, что не следует ожидать серьезного изменения курса биткойна: «Я помню, какой шум поднимали, когда курс биткойна менялся на 50%. Сегодня поднимают шум, когда он меняется на 10%. Думаю, через несколько лет будут поднимать шум, когда он изменится на 2–3%. Хотя биткоин в наше время волатилен, думаю, эта проблема решится сама собой».

Вурхис попытался переубедить оппонента не только словом, но и делом — он помог Питеру Шиффу создать кошелек для биткойнов и подарил ему криптовалюту на сумму, соответствующую тогда $50.

Но Шифф не переубеждался. 13 декабря 2019 года он в своем Twitter сравнил биткойн с финансовой пирамидой. 27 декабря опубликовал злорадный твит, в котором отметил, что биткойн оказался единственным активом, не подорожавшим за год.

19 января 2020 года Питер Шифф сообщил в Twitter, что потерял все свои сбережения в биткойнах: «Я только что потерял все #Bitcoin, которыми владел. Мой кошелек каким-то образом испортился, мой пароль больше не действителен. Так что не только мои биткойны теперь по сути бесполезны, они также не имеют реальной ценности. Я знал, что владеть биткойном — плохая идея, но не представлял, насколько плохая!»

Энтузиаст криптовалюты и сооснователь Morgan Creek Digital Энтони Помплиано предположил, что никакого «сбоя» не было, просто Шифф забыл пароль от кошелька. Два дня спустя Шифф признался, что действительно перепутал пароли.

24 марта 2020 года Шифф опубликовал твит, в котором злорадно отметил, что золото с начала года подорожало более чем на 7%, тогда как биткойн подешевел на 35% по сравнению с самым высоким уровнем года. И резюмировал: «Только дураки выбирают биткойн». Он также предсказал, что биткойн может больше никогда не обновить свой исторический максимум. Предсказание оказалось ошибочным уже на следующий день. 24 марта биткойн стоил $6591,53, а 25 марта — $6671,25.

В твите от 28 октября 2020 года Шифф назвал биткойн крупнейшим пузырем, который ему доводилось когда-либо видеть.

10 марта 2021 года Питер Шифф узнал, что его сын Спенсер продал принадлежащие ему акции компаний, добывающих серебро, и полученные деньги вложил в биткойн. «Если у моего родного сына так промыты мозги, можно представить, насколько уязвимы другие дети»,— посетовал он в Twitter и пригрозил лишить сына наследства.

Один из самых свежих твитов Шиффа о биткойне — признание «Я был не прав», датированное 1 апреля. Шутка.

ШИФФ И ПОЛИТИКА

Во время президентской кампании 2008 года Питер Шифф был экономическим советником конгрессмена от штата Техас Рона Пола, который выдвигался кандидатом в президенты от Либертарианской партии. На выборах Рон Пол получил 42 426 голосов избирателей (0,03%).
Перед выборами в Сенат 2012 года Питер Шифф был в числе возможных кандидатов от Республиканской партии. На праймериз, прошедших в 2010 году, он показал третий результат, получив 23% голосов. Кандидатом от республиканцев была выдвинута Линда Макмахон, проигравшая выборы демократу Крису Мерфи.

Хуже не будет? Будет, будет

Статью о любителе мрачных прогнозов нельзя заканчивать на оптимистической ноте. Лучше послушаем последние прогнозы Питера Шиффа по поводу перспектив американской и мировой экономики.

Чуть ранее, 18 августа 2020 года, в выступлении на виртуальной конференции MoneyShow Питер Шифф сравнил доллар США с бомбой, которая может взорваться в любой день. Экономика США построена на том, что доллар является мировой резервной валютой. Обвал курса доллара и бешеная инфляция приведут к потере им этого звания. «Для Америки это будет означать конец игры»,— сказал Шифф.

20 октября 2020 года, выступая на онлайн-конференции Virtual Investor Day, он заявил, что Федеральная резервная система всегда проводила неправильную политику, что заложило почву для нового кризиса. «Нас ждет кризис американского доллара и суверенного долга. Масштабы этого кризиса будут такими, каких еще никогда не было. На этот раз рухнет не только ипотечный рынок, а и рынок гособлигаций США. Самый безрисковый актив превращается в самый токсичный актив на планете. Обрушатся не только гособлигации, но и весь рынок облигаций, номинированных в долларах США, в основании которого лежат гособлигации,— корпоративные облигации, муниципальные облигации, ипотечные бумаги. Все долговые инструменты, номинированные в долларах США, обвалятся».

В интервью Yahoo Finance 19 ноября 2020 года Шифф сказал, что пузырь, надувшийся в американской экономике, лопнет при президенте Байдене. Посмотрим, сбудется ли этот прогноз ●

МОЛОДЕЖЬ ИНВЕСТИРУЕТ ВСЕ АКТИВНЕЕ

На фоне низких ставок по вкладам все большее число частных инвесторов выходит на фондовый рынок. При этом происходит активное омоложение клиентской базы брокеров, а также увеличивается доля женщин. Граждане с наибольшим интересом начинают смотреть на вложения в более рисковые активы — акции, отдавая предпочтения зарубежным бумагам, которые неплохо себя показали в 2020 году, свидетельствует дебютное исследование рынка от «ВТБ Капитал Инвестиции».

ИГОРЬ ИВАНКО

В первом квартале 2021 года ажиотаж физических лиц вокруг инвестиционных продуктов усилился. В марте уникальные брокерские счета открыли более 750 тыс. человек, а с начала года — 2,2 млн человек. По данным Московской биржи, по итогам первого квартала общее число таких счетов превысило рубеж в 11 млн, еще два года назад их было в пять раз меньше.

В начале апреля «ВТБ Капитал Инвестиции» занимает почти треть всего рынка по объему активов на брокерских счетах физических лиц (по итогам первого квартала — свыше 2 трлн руб.), впервые представил социальный портрет российского частного инвестора. Согласно проведенному исследованию, доминирующую долю в клиентской базе брокера занимают инвесторы-мужчины (63% по итогам первого квартала). Вместе с тем отмечается планомерное увеличение доли женщин, которая выросла с конца 2019 года на два процентных пункта, до 37%. В обеих гендерных группах преобладают инвесторы, состоящие в браке (83% мужчин и 80% женщин).

Брокер отмечает и активное омоложение клиентской базы. По итогам первого квартала доля клиентов до 25 лет составила 7%, людей в возрасте 25–35 лет — 26,2%. В конце 2019 года на эти категории инвесторов приходилось соответственно 3% и 15%. Омоложение клиентской базы происходит не только за счет снижения ставок по вкладам, но и благодаря активному развитию дистанционных каналов открытия брокерских счетов. По словам главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, раньше потенциальному клиенту нужно было физически прийти в офис брокерской компании или банка, заполнить большой объем документов, что не было интересно широкой массе инвесторов. Сейчас, чтобы открыть брокерский счет, достаточно скачать мобильное приложение на смартфон и потратить несколько минут на оформление документов. «С развитием брокерской и биржевой инфраструктуры инвестировать стало проще и понятнее, поэтому наша аудитория становится все шире. И так как некоторые слои населения были меньше всего представлены, теперь они выступают локомотивами роста рынка»,— отмечает господин Потапов.

Физические лица не просто открывают счета, но и активно торгуют. По данным Московской биржи, в марте число брокерских счетов, по которым была проведена хотя бы одна сделка за месяц, превышало 1,4 млн, то есть торговые операции совершали 16% всех уникальных клиентов брокеров. С конца 2019 года показатель вырос почти в четыре раза. Согласно исследованию «ВТБ Капитал Инвестиции», число активных счетов (совершающих операции на Московской бирже и Санкт-Петербургской бирже) выросло за пять кварталов в четыре с половиной раза, до 360 тыс., то есть 56% клиентской базы.

Повышение доступности инвестиций и выход на рынок массового инвестора ведет к снижению среднего размера вложений. По оценке брокера, средний размер брокерского счета его клиентов по состоянию на конец марта 2021 года составлял 1,2 млн руб. против 1,75 млн руб. на конец четвертого квартала 2019 года. При этом инвесторы к вопросу формирования портфеля подходят с большей осознанностью. По оценкам «ВТБ Капитал Инвестиции», самыми высокими темпами растет число счетов, на которых размещено более 20 бумаг. Количество таких счетов выросло за рассмотренный период почти в десять раз, до 68,5 тыс. В четыре и пять раз выросло число счетов, на которых лежит соответственно 6–10 бумаг и 11–20 бумаг. «Это очень важный показатель, говорящий о том, что клиенты подходят с высокой ответственностью к инвестиционному процессу, формируют высокодиверсифицированные портфели. Культура инвестирования и финансовая грамотность в стране растут. Люди в основном сейчас подходят к инвестированию как к инструменту сохранения сбережений, комплексно. Еще несколько лет назад многие портфели состояли из одной бумаги, которую кто-то рекомендовал купить. Это приводило к очень высоким рискам и возможным разочарованиям в рынке»,— отмечает Владимир Потапов.

В последний год отмечается повышенный интерес вновь приходящих на рынок инвесторов к акциям. С конца 2019 года вложения клиентов «ВТБ Капитал Инвестиции» в акции (российские и иностранные) выросли на 368,3 млрд руб., до 511,93 млрд руб. Доля таких вложений достигла 32,8%. Инвестиции в облигации (корпоративные, суверенные, номинированные в рублях и в валюте) выросли на 254 млрд руб., до 707,34 млрд руб.,— 45,3% портфеля. Активнее всего частные инвесторы скупали акции иностранных компаний, вложения в которые по итогам первого квартала составили почти 250 млрд руб., тогда как в конце 2019 года на них приходилось менее 18 млрд руб.

Это общий тренд для всего российского рынка, на который неоднократно указывал ЦБ России в своих отчетах. По оценкам «Денег», основанным на данных регулятора, по итогам минувшего года частные инвесторы вложили в акции иностранных компаний свыше 300 млрд руб., тогда как в акции российских эмитентов — менее 290 млрд руб. Высокий интерес к иностранным ценным бумагам вызван стремлением инвесторов диверсифицировать портфель в том числе по географическому признаку, а также сильным ростом фондового рынка США. По данным Bloomberg, в 2020 году индекс S&P 500 вырос более чем на 16%, с начала этого года он поднялся еще на 11,6%. Российский индекс РТС снизился в прошлом году на 10%, а в этом году поднялся только на 8%. «Для осуществления эффективных инвестиций мы предоставляем клиентам качественную экспертизу и аналитику в приложении по иностранным ценным бумагам, на основе которой инвесторы самостоятельно могут принимать решения. Либо они могут обратиться к нашим инвестиционным идеям — например, мы регулярно обновляем наш топ-10 акций США»,— рассказал Владимир Потапов.

В отсутствие шоков на рынке и при низких ставках по вкладам проникновение инвестиционных продуктов продолжится. В апреле в рамках Биржевого форума Московской биржи заместитель председателя Банка России Владимир Чистюхин не исключил того, что количество открытых брокерских счетов в России в последующие годы может достигнуть 74 млн. По оценкам Владимира Потапова, на горизонте трех лет число частных инвесторов может вырасти до 30 млн. «В ближайшие годы возможно смещение интереса частных инвесторов с отдельных акций и облигаций в сторону продуктов доверительного управления, а также ОПИФов и БПИФов, которые не требуют высокого уровня знаний и времени на управление»,— отмечает господин Потапов ●

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Игорь Иванко**

ЗОЛОТОЙ ОТСКОК

В РЕЙТИНГЕ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ — БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ

В апреле произошли кардинальные перестановки в рейтинге самых доходных инвестиций, свидетельствуют оценки «Денег». По итогам месяца самой успешной стала покупка золота. Выиграли от слабости рубля и другие инвестиционные продукты, номинированные в валюте,— ПИФы на иностранные активы и валютные вклады. Аутсайдерами рейтинга стали акции российских компаний, фонды, на них ориентированные, и ПИФы рублевых облигаций.

Золото

Впервые с начала года лучшей инвестицией по итогам месяца стало золото. По оценке «Денег», покупка благородного металла в середине марта принесла бы частному лицу в апреле свыше 6,8% дохода. Этот результат с лихвой компенсировал потери предыдущих двух месяцев, когда инвестиции в металл были убыточными.

Высокая доходность вложений в благородный металл лишь отчасти связана с ростом его цены. С середины марта цена золота выросла на 2,8%, до $1776,31 за тройскую унцию. Этому росту способствует беспокойство по поводу третьей волны пандемии COVID-19, что провоцирует долгосрочную «голубиную политику» центральных банков развитых стран. В частности, президент Федерального резервного банка Чикаго Чарльз Эванс не исключал, что Федеральная резервная система (ФРС) США не повысит процентные ставки до 2024 года, чтобы обеспечить достижение обновленных целей экономической политики.

Росту стоимости металла способствуют и растущие инфляционные ожидания в мире. В середине апреля Министерство торговли США сообщило о росте розничных продаж в марте на 9,8% по сравнению с предыдущим месяцем. Это сильнейший месячный подъем с мая прошлого года, который был обусловлен восстановлением продаж после спада, вызванного пандемией коронавируса. По словам главы отдела исследований Next Generation банка Julius Baer Карстена Менке, рост мировой экономики и инфляция возвращаются, что позволило ценам на золото и серебро расти.

Эффект растущих цен на золото был усилен подъемом курса доллара в России (+4%). В результате рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли рекордный с лета 2020 года доход. Тогда за неполные три летних месяца покупка благородного металла принесла инвестору свыше 20%.

Впрочем, аналитики сомневаются в сохранении высоких темпов роста цен на металл, даже если подъем инфляции в мире продолжится. По словам Карстена Менке, в ближайшие пару месяцев ожидаются еще более высокие показатели инфляции, но этот рост является временным, вполне ожидаемым и понятным. К тому же эта инфляция отражает не скачок сегодняшних цен, а их занижение годом ранее, когда введенные повсеместно меры ограничения вызвали остановку экономической активности. «Только „плохая“ инфляция, то есть потеря доверия к мировым валютам (прежде всего к доллару США), а также большая степень инфляционной неопределенности могут способствовать росту золота и серебра. Мы считаем, что этого не произойдет, даже несмотря на то, что мы прогнозируем некоторое ослабление доллара США»,— поясняет господин Менке.

Вклады

Неплохой заработок в минувшем месяце обеспечили инвестору валютные вклады. Депозит в долларах принес бы держателю доход на уровне 3,1%, что более чем втрое больше убытка месяцем ранее. Вложения в евро принесли вкладчикам еще больше — 3,8% против 2,6% потерь в марте.

С учетом того, что ставки по таким вкладам близки к нулю, единственной причиной столь высоких результатов стало ослабление рубля по отношению к доллару США и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос почти на 3 руб., до отметки 75,82 руб./$, курс евро поднялся на 4,1 руб., до отметки 90,85 руб./€.

Согласно данным Bloomberg, за месяц рубль ослабил позиции к доллару и евро соответственно на 3,9% и 4,6% и по этому показателю занял второе место среди 24 валют развивающихся стран. Сильнее обесценилась только турецкая лира, подешевевшая относительно доллара на 7,1% и евро на 7,7%. Это стало реакцией на отставку главы ЦБ Турции, который придерживался достаточно жесткой денежно-кредитной политики.

Для слабости рубля были внешние факторы: рост геополитической напряженности вокруг России. В конце марта произошло обострение ситуации на востоке Украины, и инвесторы опасались втягивания России в кон-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **РИА Новости**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

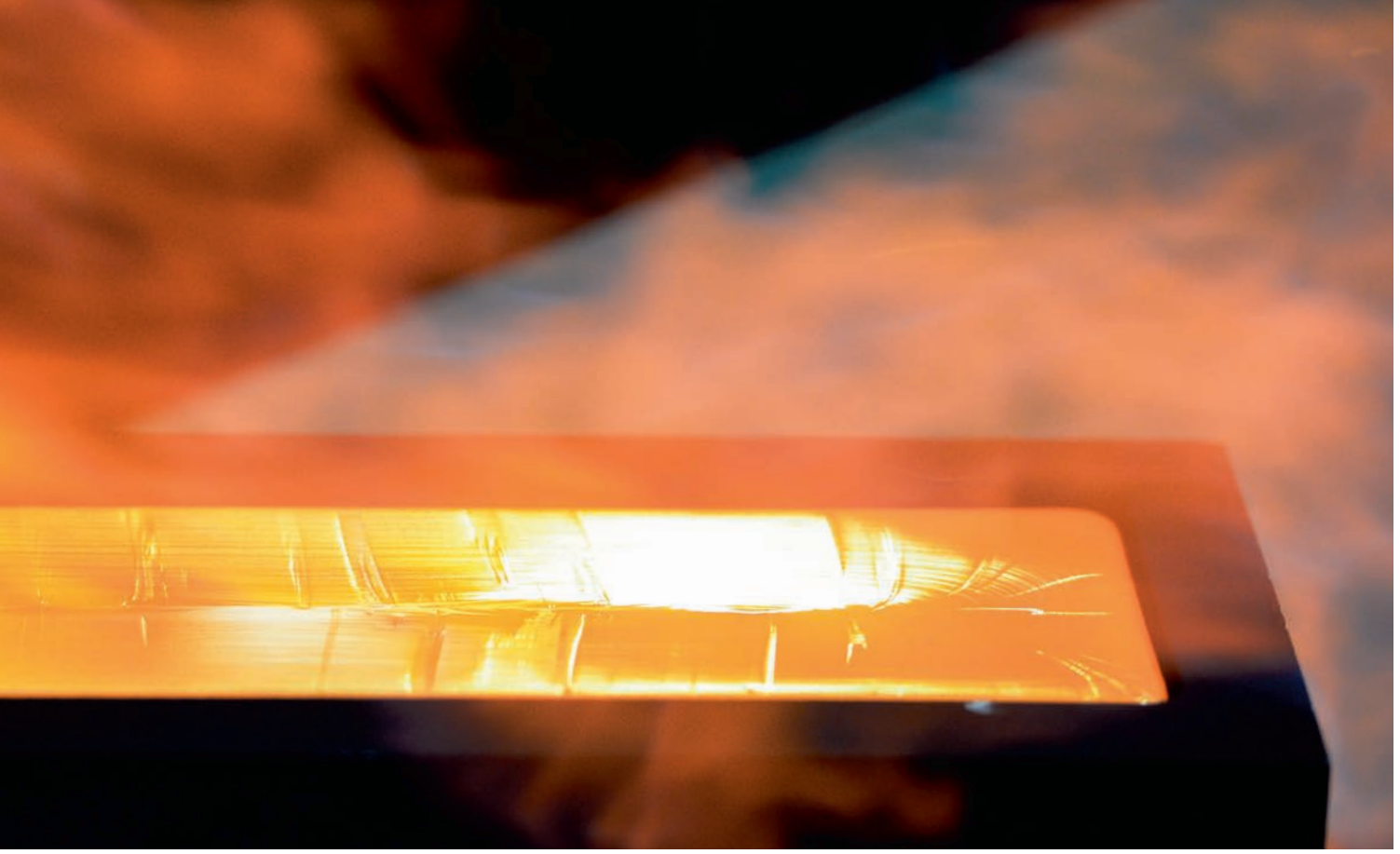
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	6,80	0,12	5,97	61,46
ФОНДЫ ФОНДОВ	6,66	-0,22	5,74	55,19
КУРС ДОЛЛАРА	4,07	2,95	2,47	22,31

Источники: Bloomberg, Reuters. *Данные на 16 апреля.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,38	1,12	5,43	19,59
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	3,09	2,38	2,18	26,66
ВКЛАД В ЕВРО	3,80	1,29	12,12	20,68
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	4,08	3,23	2,25	23,17
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	4,73	2,17	13,07	19,98

Источники: оценки «Денег», ЦБ. *Данные на 16 апреля.



РИА НОВОСТИ

фликт. В середине апреля администрация Белого дома ввела новые санкции против России, затронув помимо всего прочего и суверенный долг РФ.

Небольшую прибыль можно было заработать и на рублевых депозитах — 377 руб. на каждые 100 тыс. инвестиций. В марте ставки по рублевым вкладам медленно, но верно пошли вверх и достигли в первой декаде апреля 4,634%, прибавив за месяц 0,105 п. п. Этому способствует решение ЦБ поднять ключевую ставку на 0,25 п. п., до 4,5%.

В ближайший месяц аналитики не ждут сильного ослабления рубля. По мнению главного аналитика ПСБ Богдана Зварича, фундаментальные факторы и, в частности, уровни цен на нефть говорят о наличии потенциала для восстановления позиций рубля по отношению к основным мировым валютам. Этому будут мешать геополитические риски, которые как минимум сдерживают покупки в национальной валюте. «В этой связи можно говорить о том, что геополитический фактор останется в фокусе инвесторов при оценке рубля»,— отмечает господин Зварич. В случае сохранения геополитической напряженности он ожидает, что пара доллар/рубль продолжит движение в диапазоне 75–77,5 руб. В случае снижения санкционных рисков американская валюта, на его взгляд, отступит в коридор 73–75 руб.

ПИФы

Относительно неплохо отработали минувший месяц и российские управляющие. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за месяц, закончившийся 15 апреля, из 212 фондов, объем активов в которых превышает 100 млн руб., убыточных было меньше одной трети. Лидерами роста стали отраслевые фонды, декларация которых ориентирована на высокотехнологические компании. По оценке «Денег», такие фонды за месяц принесли инвесторам доход на уровне 7–12%.

Неплохо отработали управляющие фондов, ориентированных на активы развивающихся стран,— американские, европейские, а также золото. По данным Investfunds, паи таких фондов подорожали за месяц на 4,8–10%. Благодаря валютной переоценке хороший доход показали фонды еврооблигаций: стоимость их паев выросла за месяц на 2–4,5%.

В аутсайдерах оказались ПИФы, ориентированные на российские акции и облигации. В частности, фонды широкого рынка, а также индексные в лучшем случае смогли принести держателям 2,8%. Были среди них и убыточные, но они были в меньшинстве. Худшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды, ориентированные на компании нефтегазового сектора и электроэнергетики, паи которых подешевели на 1–3,2%. Убыток в пределах 0,1–1% зафиксировали фонды рублевых облигаций.

Ухудшение результатов облигационных фондов отразилось на поведении инвесторов. По последним доступным данным Investfunds, в марте частные инвесторы вывели из консервативных фондов более 1,7 млрд руб., месяцем ранее был результат со знаком плюс — приток в размере 7,1 млрд руб. К тому же мартовский результат — первый отрицательный с марта прошлого года, когда облигационные фонды потеряли почти 4,5 млрд руб. «Облигации сейчас интересны как защитный инструмент, ожидаемая доходность которого ощутимо выросла с начала года. Кроме того, не стоит забывать, что риски рынка акций всегда высоки, какой бы позитивной ни была недавняя динамика. Поэтому излишнее сокращение доли облигаций в портфелях неразумно»,— отмечает руководитель департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк.

Акции

Худшую динамику в апреле продемонстрировали акции российских компаний, хотя и среди них были те, что принесли доход. За месяц, закончившийся 16 апреля, индекс ММВБ поднялся только на 0,24%, до отметки 3598,44 пункта, что всего на 0,1% ниже исторического максимума, установленного 16 марта. За это же время ведущие европейские индексы выросли на 4–6%, американские поднялись на 4–5,6%. Отставание вызвано падением цен на нефть в минувшем месяце более чем на 10%, а также ростом санкционного давления со стороны западных стран.

Среди ликвидных акций большинство оказались убыточными. При этом аутсайдерами стали акции «Яндекса», потерявшие в цене 9,1%. В апреле ФАС возбудила дело против компании на основании того, что она не исполнила вынесенное в феврале 2021 года предупреждение с требованием обеспечить равные условия в результатах поиска для всех сервисов, включая конкурентов. Если вина «Яндекса» будет доказана, компании будет начислен штраф с оборота. По мнению аналитиков «Атона», размер штрафа может варьироваться от незначительных 100 тыс. руб. до 2% от оборота компании (4,4 млрд руб. в 2020 году). «Штраф, который может быть наложен в результате расследования, вероятно, будет достаточно большим, но не критичным для „Яндекса“»,— полагают аналитики.

Почти 6% потеряли в цене акции «Аэрофлота». По словам управляющего активами «БКС Мир инвестиций» Андрея Русецкого, по авиаперевозчику сильно ударили локдауны по всему миру, в том числе закрытие Турции и Великобритании. «Зарубежные маршруты самые доходные для „Аэрофлота“»,— отмечает господин Русецкий.

Впрочем, не все российские акции оказались убыточными. Инвестиции в акции ГМК «Норильский никель» принесли владельцам доход в размере 11,5%. В апреле компания объявила о планах выкупа своих акций на $2 млрд в 2021 году. Ожидается, что выкуп состоится во втором полугодии. Выкупленные акции будут аннулированы в соответствии с российским законодательством (за исключением 0,5% от общего количества выпущенных акций «Норильского никеля», которые будут использованы компанией для других корпоративных целей). «К тому же стало ясно, что недавние аварии на шахтах некритичны и цены на металлы продолжают рост. Это значит, что выручка „Норникеля“ будет максимальной за всю историю»,— уверен Андрей Русецкий ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ* (%)

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ	-4–+11	-6–+20	1,4–111	14–150
ИНДЕКСНЫЕ	-3–+8	-3,6–+13	4–73	77–92
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,1–1	-2–+0,5	3–10	11–30
ЕВРООБЛИГАЦИИ	2–4,5	1–4	10–36	38–66
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2–+9	-2–+15	4,5–76	12–123
ФОНДЫ ФОНДОВ	-4–+10	-9–+12	1,5–87	17–96

Источник: Investfunds. *Данные на 15 апреля.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	0,24	4,27	43,08	64,22
СБЕРБАНК	-1,31	3,11	53,05	39,04
«РОСНЕФТЬ»	-2,83	8,69	81,54	68,45
«ГАЗПРОМ»	0,46	4,81	27,56	65,10
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	11,53	-4,03	30,53	149,10
«РУСГИДРО»	1,84	2,68	37,73	11,46
«МАГНИТ»	-1,14	-0,97	59,91	6,71
«ЯНДЕКС»	-9,14	-9,28	77,80	122,96
АЛРОСА	-1,91	0,34	79,15	20,67
«АЭРОФЛОТ»	-5,70	-9,82	-9,45	-54,87

Источник: Reuters. * Данные на 16 апреля.

ОБЛИГАЦИОННЫЙ МАНЕВР

КАК ПРОИЗВЕСТИ РЕБАЛАНСИРОВКУ ПОРТФЕЛЯ С ПОПРАВКОЙ НА САНКЦИИ

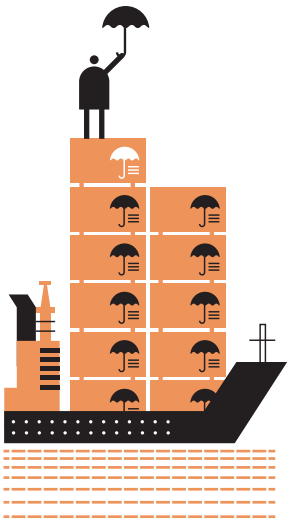
Рост геополитических рисков, ужесточение кредитной политики ЦБ и ускорение инфляции в мире ведут к росту ставок на долговом рынке. Однако облигации разной длины и эшелонов по-разному реагируют на происходящее. Поэтому частные инвесторы по примеру управляющих могут минимизировать потери, ребалансируя облигационный портфель, отдавая при этом предпочтение краткосрочным и среднесрочным бумагам. При правильном управлении инвесторы могут рассчитывать по итогам года на доход на уровне 4–8%.

REUTERS

В апреле президент США Джо Байден подписал указ о введении нового пакета антироссийских санкций, самой серьезной мерой которого стали санкции против российского госдолга, номинированного в рублях. Минфин США запретил американским финансовым институтам с 14 июня 2021 года приобретать на первичном рынке номинированные в рублях и иных валютах облигации, выпущенные ЦБ РФ, Минфином РФ и Фондом национального благосостояния. Американским финансовым институтам запрещено кредитовать перечисленные организации в любой валюте. Под ограничения не попал вторичный рынок российского госдолга.

Новые санкции оказали сильное, но непродолжительное влияние на госдолг. Доходность десятилетних ОФЗ в моменте поднималась до 7,37% годовых, по двадцатилетним бумагам — до 7,44% годовых, но в этот же день откатилась до 7,17% и 7,23% соответственно. Уже на следующий день она вернулась на уровни, предшествовавшие объявлению санкций,— до 7,08% и 7,13%. Столь слабая реакция объясняется тем, что большинство участников рынка ожидали полного запрета нерезидентам покупать российский госдолг. «В котировки российского долгового рынка уже давно были заложены самые негативные сценарии по санкциям против госдолга, поэтому негативная реакция на новости была весьма сдержанной и краткосрочной, и пока можно не ожидать усиления волны распродаж на рынке облигаций РФ»,— пояснил начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «Велес Капитал» Юрий Кравченко.

Участники рынка готовились к подобному повороту давно. По данным ЦБ, с начала года зарубежные инвесторы (включая американских) сокращали вложения в ОФЗ на 163 млрд руб., до 3,14 трлн руб., в итоге их доля сократилась с 23,3% (на начало года) до 20,2% (на 1 апреля) — минимальной с февраля 2016 года. «Вероятно, те нерезиденты, кто хотел заранее оградить себя от рисков и продать бумаги, сделал это заранее, масштабного исхода из российских бумаг можно не ожидать. В целом постепенное сокращение доли нерезидентов в ОФЗ наблюдается уже не первый месяц»,— отмечает Юрий Кравченко.



Согласно отчету SberCIB Investment Research, по состоянию на 14 апреля доля нерезидентов в ОФЗ, по данным НРД, составляла 18,95% (2,8 трлн руб.), а в конце четвертого квартала 2020 года доля нерезидентов в суверенных еврооблигациях России составляла 55,1% ($21,1 млрд).

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

Фундаментально высоки

Впрочем, ставки на российском рынке росли и до объявления санкций против суверенного долга. По оценкам главного аналитика долговых рынков БК «Регион» Александра Ермака, в первом квартале средний рост доходности ОФЗ составил порядка 110 базисных пунктов (б. п.). В то же время доходность корпоративных облигаций в среднем по рынку выросла на 60–70 б. п. Динамика ставок корпоративных облигаций существенно различалась в зависимости от кредитного качества эмитентов и ликвидности конкретных выпусков. «Повышение доходности ликвидных, среднесрочных облигаций первого-второго эшелонов оказалось в пределах 80–110 б. п.»,— отмечает Александр Ермак. Доходность облигаций третьего-четвертого эшелонов в среднем практически не изменилась. «Данный тренд, как мы полагаем, связан со спросом на ВДО со стороны ритейл-инвесторов. За последний год их присутствие на рынке значительно увеличилось»,— полагает старший вице-президент Росбанка Татьяна Амброжевич.

Одним из основных внешних факторов, оказавших наиболее сильное давление на котировки облигаций, выступил резкий рост долгосрочных процентных ставок на всех глобальных рынках капитала. Это, по мнению Александра Ермака, стало следствием повышения инфляционных ожиданий на фоне сохранения крайне мягкой денежно-кредитной политики центральных банков мира. При этом драйвером роста ставок стали гособлигации США. По данным Reuters, доходность десятилетних американских бондов выросла по итогам первого квартала года на 0,82 б. п., до 1,74% годовых.

По словам директора по инвестициям Amber Lion Partners Романа Нойхаузера, рост доходностей в США привел к существенному оттоку средств из облигационных ETF в этом году. «Средняя доходность бондов сегмента развивающихся стран превышает американские казначейские облигации на 100–200 б. п. при сопоставимых уровнях волатильности»,— говорит господин Нойхаузер. «Десятилетние гособлигации большей части — около 88% от 70 стран, рассматриваемых нами,— развитых и развивающихся стран показали рост доходности в среднем на 0,55%, а наиболее существенное повышение ставок в пределах 1,45–5,5% продемонстрировали облигации Бразилии, Намибии, Турции, Перу, Мексики, Колумбии»,— отметил господин Ермак.

Для роста ставок в России были и внутренние факторы: рост инфляции и ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ. В марте годовая инфляция достигла отметки 5,79% годовых, что вынудило Банк России неожиданно для многих участников рынка поднять ключевую ставку на 25 б. п., до 4,50%, тем самым завершив 1,7-летний период мягкой денежно-кредитной политики. По словам Татьяны Амброжевич, цикл снижения ставки окончательно завер-

СТРАШНЫЕ ДОЛГИ

Международные портфельные управляющие опасаются дальнейшего спада на долговом рынке. 32% управляющих, опрошенных в апреле аналитиками Bank of America (BofA), заявили, что продолжительное обесценение облигаций является ключевым риском с непредсказуемыми последствиями для мировой экономики. Беспокойство управляющих понятно, ведь совокупный накопленный объем мирового долга, по данным МВФ, составляет эквивалент $281 трлн. По словам главного экономиста агентства «Эксперт РА» Антона Табаха, ряд крупных стран — развитых (Италия, Испания) и развивающихся (Бразилия, Аргентина, Турция) — имеют серьезные изъяны в госфинансах и ситуация уже пошла или скоро пойдет вразнос. «Бразилия в полтора раза увеличила госдолг к ВВП с 2014 года, с 51% до 78%, и он продолжает расти. В Италии и Испании проблема не в долге как таковом, у них госдолг стабилен, сколько в очень высокой чувствительности бюджета к доходам от сферы услуг, которая под ударом»,— отмечает господин Табах. В таких условиях дальнейший рост ставок на долговом рынке критичен для обслуживания долга даже для американцев. «Даже при росте ставок до среднеисторических 3% по десятилетним бумагам расходы на обслуживание долга превысят 30% федерального бюджета… не сразу, но это подорвет стабильность. А повышать налоги американцы умеют плохо»,— отмечает Антон Табах. Под удар может попасть и Россия, как это было в 2014–2015 годах, но за счет того, что текущая закредитованность ниже, резервы выше, поступления от экспорта выше, проблем будет поменьше.

«Если вы купили обычную облигацию под некоторую доходность к погашению, плюс-минус эту доходность к погашению вы и получите»

шен, тренд сменился на повышение. «Исходя из комментариев следует, что и в дальнейшем регулятор будет придерживаться более жесткой политики и продолжит повышать ключевую ставку, что приведет к последующему росту всех процентных ставок как на финансовых рынках, так и в экономике в целом»,— отмечает Александр Ермак.

Управляй, или потеряешь

Подъем ставок на долговом рынке оказывает негативное влияние на инвестиции в такие бумаги и продукты, на них ориентированные. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfaunds, по итогам первого квартала из трех десятков фондов, стоимость чистых активов которых превышает 100 млн руб., только десять смогли продемонстрировать прирост цены пая до 0,7%, остальные потеряли 0,1–1,3%. Результаты первого квартала — худшие с третьего квартала 2018 года, когда американские конгрессмены предложили ввести санкции в отношении всего российского долга, что вызвало распродажу на рынке. Однако это не повод уходить из облигаций совсем, необходимо провести ребалансировку портфеля, считают участники рынка. Заместитель генерального директора по управлению частным капиталом и инвестициями General Invest Меружан Дадалян полагает, что в условиях роста ставок лучше воздерживаться от длинных облигаций и в большей степени покупать короткие, максимум среднесрочные облигации до трех лет. «Смысл такой операции прост: доходности будут расти, а значит, цены облигаций будут падать, и чем короче облигация, тем меньше будет падение цены»,— говорит управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий.

Риск — на минус

Сегодня управляющие не ожидают роста банкротств и ухудшения балансов эмитентов, но к выбору эмитентов они советуют подходить осмотрительно. Стоит избегать бумаг с завышенными доходностями, так как это может быть индикатором проблем, о которых знают только инсайдеры, пытающиеся незаметно избавиться от проблемных активов. «Размещая даже 10% портфеля в такую историю, вы рискуете оказаться с дефолтной бумагой, по которой в российском праве вам будет сложно что-либо требовать. Вместо повышенной доходности вы в лучшем случае получите ноль по итогам года, а то и уйдете в минус»,— предупреждает управляющий активами УК «Открытие» Дмитрий Космодемьянский. «Лучше в портфеле держать более качественные эмитенты, по сроку более короткие, в ином случае есть большие риски в связи с ростом ставок у компаний, которые имеют достаточно большие долги, они могут столкнуться с проблемой рефинансирования»,— отмечает Меружан Дадалян.

Высокая волатильность на рынке — это не только риски, но и возможности, отмечают управляющие. Поэтому частные инвесторы должны присматриваться к рынку в поисках интересных идей. По словам Дмитрия Космодемьянского, после таких резких движений, как в первом квартале 2021 года, на рынке обязательно образуются дисбалансы, которые можно использовать для повышения дохода от облигационного портфеля. «В качестве примера — на данный момент корпоративные эмитенты первого эшелона кажутся неоправданно дорогими, торгуясь под минимальные спреды к госбумагам. В таком случае, безусловно, очевидна перепроданность сегмента ОФЗ, именно в нем следует сосредоточить свои покупки»,— отмечает господин Космодемьянский. «Наилучшей стратегией в цикле повышения ставок являются покупки ОФЗ с плавающим купоном, привязанным к RUONIA, и облигации с коротким сроком погашения. Одновременно портфель инвестора с короткими сроками будет быстрее погашаться и реинвестироваться уже под более высокие ставки»,— отмечает Андрей Русецкий.

Если же инвестор предпочитает торговать негосударственными бумагами, то должен придерживаться правила высокой диверсификации. «Желательно, чтобы доля одного заемщика была меньше среднего купона по портфелю»,— предупреждает Андрей Русецкий. К тому же стоит помнить, что ликвидность в негосударственных бумагах не очень высокая, а значит, быстро выйти из них не получится без потерь. «Спреды по таким бумагам достаточно велики: 1% не редкость и в обычные дни, а когда присутствует некая напряженность на рынке, котировки на покупку во многих бумагах исчезают мгновенно. Поэтому мы бы не советовали реллоцировать средства в таких условиях»,— отмечает Дмитрий Космодемьянский.

При совершении необдуманной покупки не стоит паниковать и сразу избавляться от бумаг. «Если вы купили обычную облигацию под некоторую доходность к погашению, плюс-минус эту доходность к погашению вы и получите, додержав бумагу до погашения. При этом повышение ставок приведет к росту дохода от реинвестирования полученных купонов, что даже немного улучшит исходные параметры»,— считает господин Космодемьянский. По его словам, подобный математический подход позволяет более философски относиться к просадкам. Это может сберечь не только деньги, но и нервы.

Прогнозы

По мнению портфельных управляющих, несмотря на падение цен в феврале—марте, большая часть облигационных фондов покажет в этом году доходность выше ставки по депозиту, но уступит результатам прошлого года. «При дюрации индекса облигаций в 1,9 рост доходности на 1% приведет к снижению цен на облигации на 1,9%. К концу года результаты по портфелям облигаций будут на уровне 4–5% против 9,7% в прошлом году. Хотя новые портфели облигаций будут формироваться с доходностью свыше 8%»,— оценил Андрей Русецкий ●

СТАВКИ В РОСТ

БУДУТ ЛИ БАНКИ МЕНЯТЬ УСЛОВИЯ ПО ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ

Разворот ключевой ставки в марте и заявление ЦБ о том, что в ближайшем будущем она и дальше пойдет в рост, дали сигнал банкам, что пришло время пересмотреть условия по своим кредитным и депозитным продуктам. Однако существенного повышения процентных ставок в этом году ждать не стоит, считают участники рынка.

В марте Банк России впервые с 2018 года повысил ключевую ставку. Увеличение составило 0,25 процентного пункта — до 4,5% годовых. Это решение Центробанк назвал «возвращением к нейтральной денежно-кредитной политике», таким образом, дав сигнал рынку, что данный тренд продолжится, так как текущий уровень ставки обусловлен нерыночными причинами. Новое повышение может произойти уже на ближайших заседаниях. К концу этого года ключевая ставка может быть повышена до 6%, прогнозирует руководитель отдела инвестиционных продуктов «Тинькофф Инвестиции» Евгений Дорофеев, уточняя, что ряд внешних факторов будет оказывать давление на инфляцию. Такой разворот неизбежно скажется на процентных ставках по кредитам и депозитам, которые сегодня находятся на исторических минимумах, однако влияние этого фактора не будет везде одинаковым.

Банки вспомнили о вкладах

Процентные ставки по депозитам в последние два года неуклонно шли вниз. Максимальная процентная ставка десяти банков, привлекающих наибольший объем депозитов, сократилась с 7,53% годовых в марте 2019 года до 4,56% в марте 2021 года. Интерес населения к этому продукту закономерно падал, так как размещение денежных средств под столь низкий процент, по мнению большинства клиентов, просто не имело никакого коммерческого смысла. В этой ситуации многие клиенты стали активно осваивать инвестиционные инструменты, доступные в тех же банках, или же самостоятельно приобретать ценные бумаги. Ажиотаж на фондовом рынке развернулся нешуточный. «Свой вклад в широкое распространение инвестиционных продуктов вносит бурное развитие технологий,— говорит главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев.— Если раньше для торговли на финансовых рынках надо было звонить по телефону брокеру, подписывать бумажные поручения, осваивать непростые торговые терминалы на компьютере, то теперь большому кругу инвесторов стали доступны многие инструменты инвестирования через удобные приложения в мобильном телефоне».

Однако теперь есть шанс, что часть новоявленных частных инвесторов, почувствовав на своем опыте риски финансового рынка, могут вернуться обратно — к депозитам. «Не исключено, что мы увидим, что те, кто не получит обещанный доход или понесет потери на фондовом рынке, вполне могут начать возвращаться к привычным банковским вкладам,— считает аналитик ГК „Финам“ Игорь Додонов.— При этом у банков вполне может появиться желание простимулировать этот процесс, дополнительно улучшая условия по депозитам».

И первые ласточки в этом направлении уже есть. В марте—апреле процентные ставки по депозитам уже повысили Совкомбанк, Альфа-банк, МТС-банк, Международный финансовый клуб, банк «Восточный», «Уралсиб», «Дом.РФ» и банк «Национальный стандарт». «На наш взгляд, мы вступаем в достаточно длительный период постепенного повышения ставок по депозитам физических лиц,— отмечает руководитель направления департамента розничного бизнеса Новикомбанка Иван Беляев.— Резких скачков не ожидаем, но ставки на уровне 5,5–6,5% на долгосрочные вклады (от года) будут не так уж и редки». Кроме того, по мнению зампреда правления Абсолют-банка Антона Павлова, те, кто изъял деньги с вкладов в период пандемии и положил их на всякий случай «под подушку», также начнут возвращать их в банки.

В ситуации разворота «понижательного» тренда неизбежно возникает вопрос: на какой срок сегодня выгоднее всего открыть вклад? Сами банки активнее всего повышают ставки по длинным вкладам. Однако фиксировать сегодня чуть более высокие ставки на два-три года, вероятнее всего, не стоит. «Так как мы ожидаем, что в ближайшие годы ставки будут расти, то можно вкладывать в короткие депозиты и ждать более выгодных предложений»,— рекомендует Михаил Васильев. По его прогнозам, объем вкладов физлиц в этом году вырастет в пределах 500 млрд руб.

«Полагаем, что объем валютных вкладов также увеличится в рамках обычного тренда. Способствовать притоку в валютные депозиты будут растущие долларовые ставки на мировом финансовом рынке по мере восстановления мировой экономики от пандемии коронавируса»,— уточняет эксперт.

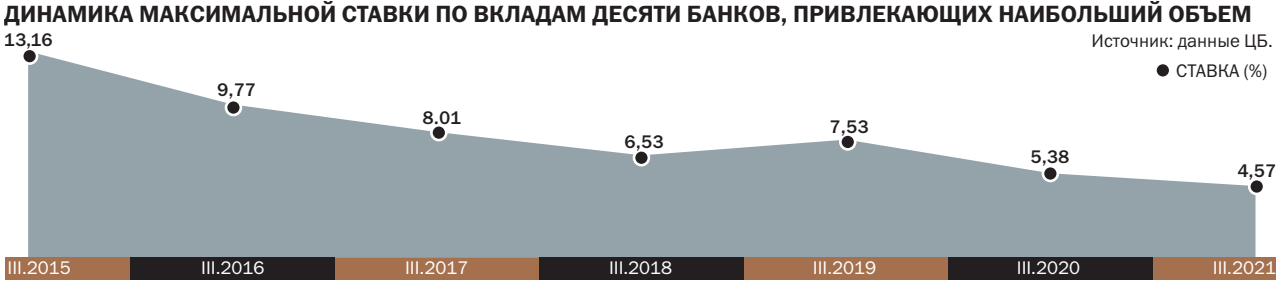
Ипотека подорожает

Депозиты гораздо быстрее реагируют на изменение ключевой ставки, в то время как в отношении кредитов зависимость не такая линейная. «Дело в том, что на ставки по кредитам помимо стоимости фондирования оказывают влияние и различные премии за риск, которые в условиях дальнейшего улучшения ситуации в экономике могут и сокращаться,— объясняет Игорь Додонов.— Что же касается обеспеченных кредитов — ипотеки, автокредитов,— то потенциал роста ставок по ним будут ограничивать различные льготные государственные программы».

Правда, стоит уточнить, что ЦБ как регулятор рынка активно выступает за прекращение льготных программ, в первую очередь в ипотеке, так как удешевление кредитов приводит к росту цен на жилье. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина призвала свернуть льготную ипотеку во избежание перегрева рынка не позднее конца этого года. Проблема заключается в том, что растущий спрос на новостройки (льготная ипотека по 6,5% годовых распространяется только на рынок первичного жилья) превышает реальное предложение (в 2020 году в России ввели 75,5 млн кв. м жилья, что на 5,9% меньше показателя годом ранее). Таким образом, рост цен нивелирует выгоду от дешевой ипотеки. В целом по России в 2020 году недвижи-

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **PM Images/ Getty Images**

ДИНАМИКА МАКСИМАЛЬНОЙ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ДЕСЯТИ БАНКОВ, ПРИВЛЕКАЮЩИХ НАИБОЛЬШИЙ ОБЪЕМ



PM IMAGES / GETTY IMAGES

СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ (ЗАЙМОВ) В ПРОЦЕНТАХ ГОДОВЫХ ЗА ПЕРИОД С 1 ОКТЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА*

КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ (ЗАЙМОВ)	СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ (ЗАЙМОВ) (В ПРОЦЕНТАХ ГОДОВЫХ)**	ПРЕДЕЛЬНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ (ЗАЙМОВ) (В ПРОЦЕНТАХ ГОДОВЫХ)***
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ НА ЦЕЛИ ПРИОБРЕТЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ С ЗАЛОГОМ АВТОТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА		
АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ ОТ 0 ДО 1000 КМ	11,947	15,929
АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ СВЫШЕ 1000 КМ	16,146	21,528
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ С ЛИМИТОМ КРЕДИТОВАНИЯ (ПО СУММЕ ЛИМИТА КРЕДИТОВАНИЯ НА ДЕНЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА)		
ДО 30 ТЫС. РУБ.	23,350	31,133
ОТ 30 ТЫС. РУБ. ДО 300 ТЫС. РУБ.	21,343	28,457
СВЫШЕ 300 ТЫС. РУБ.	18,726	24,968
ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ (ЗАЙМЫ), ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ПУТЕМ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ТОРГОВО-СЕРВИСНОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ В СЧЕТ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ (УСЛУГ) ПРИ НАЛИЧИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ДОГОВОРА С ТСП (POS-КРЕДИТЫ) БЕЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ		
ДО 1 ГОДА, В ТОМ ЧИСЛЕ:		
ДО 30 ТЫС. РУБ.	15,988	21,317
ОТ 30 ТЫС. РУБ. ДО 100 ТЫС. РУБ.	16,136	21,515
СВЫШЕ 100 ТЫС. РУБ.	14,064	18,752
СВЫШЕ 1 ГОДА, В ТОМ ЧИСЛЕ:		
ДО 30 ТЫС. РУБ.	12,711	16,948
ОТ 30 ТЫС. РУБ. ДО 100 ТЫС. РУБ.	12,516	16,688
СВЫШЕ 100 ТЫС. РУБ.	12,523	16,697
НЕЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ, ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ БЕЗ ЗАЛОГА (КРОМЕ POS-КРЕДИТОВ), ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ		
ДО 1 ГОДА, В ТОМ ЧИСЛЕ:		
ДО 30 ТЫС. РУБ.	22,737	30,316
ОТ 30 ТЫС. РУБ. ДО 100 ТЫС. РУБ.	16,430	21,907
ОТ 100 ТЫС. РУБ. ДО 300 ТЫС. РУБ.	14,110	18,813
СВЫШЕ 300 ТЫС. РУБ.	10,424	13,899
СВЫШЕ 1 ГОДА, В ТОМ ЧИСЛЕ:		
ДО 30 ТЫС. РУБ.	20,123	26,831
ОТ 30 ТЫС. РУБ. ДО 100 ТЫС. РУБ.	17,772	23,696
ОТ 100 ТЫС. РУБ. ДО 300 ТЫС. РУБ.	15,838	21,117
СВЫШЕ 300 ТЫС. РУБ.	12,699	16,932
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ПРИ УСЛОВИИ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЕМЩИКОМ РЕГУЛЯРНЫХ ВЫПЛАТ НА СВОЙ БАНКОВСКИЙ СЧЕТ	12,104	16,139

Источник: ЦБ. *Опубликовано на официальном сайте Банка России www.cbr.ru 12.02.2021. Применяются для договоров потребительского кредита (займа), заключаемых кредитными организациями с физическими лицами во II квартале 2021 года). **Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) (ПСК) рассчитаны Банком России в соответствии с указанием Банка России от 1 апреля 2019 года №5112-У «О порядке определения Банком России категорий потребительских кредитов (займов) и о порядке ежеквартального расчета и опубликования среднерыночного значения полной стоимости потребительского кредита (займа) в процентах годовых». ***Расчет осуществлен в соответствии с ч. 11 ст. 6 федерального закона от 21 декабря 2013 года №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», согласно которой на момент заключения договора потребительского кредита (займа) ПСК не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение ПСК соответствующей категории потребительского кредита (займа) в процентах годовых, применяемое в соответствующем календарном квартале, более чем на одну треть.

мость на первичном рынке подорожала на 12%, но в некоторых регионах этот показатель доходил и до 30%.

Впрочем, в этом году существенного роста ипотечных ставок эксперты не ожидают. По оценкам ГК «Финам», в первом полугодии средневзвешенная ставка по ипотеке будет находиться в пределах 7,5% (по состоянию на конец февраля она составляла 7,23%, по данным ЦБ), во втором полугодии может несколько подрасти, вплоть до 8%. «После отмены госпрограммы процентные ставки на первичном и вторичном рынках сравняются, более того, начнет увеличиваться доля вторички, для которой сейчас и так действуют более высокие ставки,— прогнозирует Антон Павлов.— Изменятся ставки и структура рынка ипотечного кредитования, возможно падение продаж у застройщиков и увеличение продаж на вторичном рынке, но в целом падения объемов на рынке не предвидится».

В текущих условиях откладывать решение по ипотеке надолго не стоит, считают эксперты. «Когда брать ипотеку — практически такая же неразрешимая дилемма, как „быть или не быть“»,— иронизирует управляющий директор по кредитным розничным продуктам Райффайзенбанка Андрей Спиваков. Он рекомендует в первую очередь оценить свои накопления. «Если уже есть хотя бы 20% для необходимого первоначального взноса, возможно, стоит все-таки вложить деньги в недвижимость. В противном случае часть их можно потерять с инфляцией»,— резюмирует он.

В связи с ожиданием роста ставок сейчас хорошее время и для того, чтобы рефинансировать уже имеющийся ипотечный кредит, советует Иван Беляев. «В то же время с точки зрения инвестиций покупка квартир не самый лучший вариант: рынок перегрет. Если есть возможность, то лучше дождаться окончания программы льготного кредитования и посмотреть на динамику рынка»,— уточняет эксперт.

Спроса нет

В целом вслед за повышением ключевой ставки будут дорожать и другие кредиты, просто пока довольно умеренно. «По другим продуктам нет существенного задела для маневра, поскольку ставки ограничены значениями ПСК (полная стоимость кредита.— **„Деньги“**). Если кредит без страховки, то банки в целом и так выставляют ставку под верхнюю планку ПСК. Движение ставок здесь, конечно, может быть, но не такое быстрое»,— считает Антон Павлов.

Большинство банков повышают ставки на срок свыше одного года, поскольку закладывают в свои расчеты повышение ключевой ставки и рост стоимости фондирования не только в этом, но и в следующем году. «Рост будет прямо пропорционален изменениям ключевой ставки, отдельные игроки могут повышать на большую дельту, чем изменение ключевой, но в целом будет наблюдаться пропорциональность»,— уверен эксперт. По прогнозам Андрея Спивакова, в этом году увеличение будет незначительным — 0,5–0,75%.

При этом высокого спроса на розничные кредиты (кроме ипотечных) эксперты не ждут. Причина слабого роста потребительского кредитования отнюдь не том, что ставки будут расти, считает главный инвестиционный стратег «БКС Мир инвестиций» Максим Шеин. «Кредитование в России имеет особенности, которые не связаны с ключевой ставкой и которые не позволяют радикально наращивать объемы выданных ссуд,— поясняет эксперт.— Во-первых, перегруженность долгами населения, что при снижении ставки не дает нужного эффекта, так как кредиты попросту рефинансируют предыдущие долги и не идут на те цели, которые обозначены в заявлении на кредит. Во-вторых, очень слабый экономический рост и ежегодное сокращение реальных располагаемых доходов россиян (за последние семь лет только в 2019 году рост на 1%). Как следствие, сокращение числа качественных заемщиков. Пандемия еще более обострила эти проблемы. И, наконец, разница между ключевой ставкой и кредитной, как правило, очень велика (в два и более раза), поэтому небольшое снижение или повышение ключевой ставки не меняет общую картину». Таким образом, стратегия ЦБ, направленная на общий рост ставок, скорее всего, приведет к кратковременному всплеску спроса, связанному с желанием успеть оформить кредит до существенного повышения ставок. И хорошо, если темпы роста кредитования в этом году останутся в положительной зоне, резюмирует господин Шеин ●

НАЛОГ НА ВКЛАД

СКОЛЬКО ПРИЧИТАЕТСЯ ГОСУДАРСТВУ ПО НОВОМУ ЗАКОНУ

В 2021 году изменились правила налогообложения доходов, полученных от банковских вкладов и счетов. Эти нововведения уже успели обрасти слухами и кривотолками. «Деньги» разобрались, сколько действительно придется платить государству с вашего вклада и придется ли платить вообще.

На самом деле налог на процентный доход в России в правовом поле существовал, но теоретически он взимался только в случае, если ставка по вкладу превышала ключевую более чем на 5 п. п. То есть если бы в конце 2020 года она превышала бы 9,25%, то выгодоприобретатель должен был бы заплатить налог в размере 35%, причем ничего особенно делать вкладчику и не надо было бы. При закрытии вклада налог автоматически удерживал бы банк, который и выступал бы налоговым агентом. Правда, таких высоких ставок у кредитных организаций не было уже много лет, поэтому в казну такие налоги фактически не поступали.

Весной 2020 года президент России Владимир Путин объявил о необходимости изменить правила налогообложения доходов, полученных с депозитов и инвестиций. «Предлагаю для граждан, чей общий объем банковских вкладов или инвестиций в долговые ценные бумаги превышает 1 млн руб., установить налог на процентный доход в размере 13%»,— заявил президент. Новое положение разработали и утвердили достаточно оперативно.

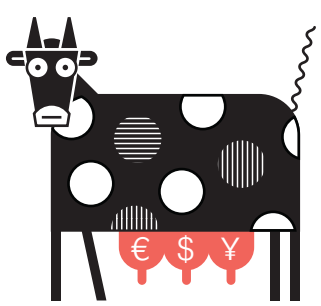
Теперь по новому закону с этого года налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13% кроме всего прочего облагается процентный доход, полученный по вкладам в банках, находящихся на территории России. «Налогообложению подлежат доходы, полученные как со срочных вкладов, так и текущих и накопительных счетов. Исключение составляют лишь счета и вклады в рублях, ставка по которым не превышает 1% годовых, и эскроу-счета»,— уточняет заместитель председателя правления Экспобанка Александр Нестеренко.

Тонкости налогообложения

Взиматься будет НДФЛ не со всего дохода, а лишь с части, превышающей размер необлагаемого процентного дохода (НПД). «Необлагаемый процентный доход рассчитывается как произведение суммы 1 млн руб. и ключевой ставки Банка России, установленной на 1 января соответствующего года»,— поясняет руководитель бизнеса группы депозитов банка «Санкт-Петербург» Наталья Матвеева. По словам руководителя блока развития розничного бизнеса и дистанционного обслуживания Россельхозбанка Юлии Деменюк, непосредственно сумма вклада или остаток на счете не являются объектами налогообложения.

Получается, если в 2021 году прибыль в виде процентов по вкладам и счетам превысит сумму в 42,5 тыс. руб., то со всего превышения придется заплатить налог в 13%. «Если у клиента вклад на сумму 500 тыс. руб., в 2021 году он получит доход 25 тыс. руб. (ставка 5%.— **„Деньги“**). Ему не потребуется платить налог, так как доход составил менее 42,5 тыс. руб.»,— рассказывает госпожа Деменюк. Если же сумма всех вкладов и счетов составит, скажем, 1,4 млн руб., то при ставке в 5% вкладчик может рассчитывать в 2021 году на общий доход в 70 тыс. руб. Из этой суммы вычитаем 42,5 тыс. руб., получается налогооблагаемая база в размере 27,5 тыс. руб. «Эта сумма и будет облагаться подоходным налогом. Сумма налога (при ставке налога 13%) составит 3,575 тыс. руб. Соответственно, доход за вычетом налогообложения составит 66,425 руб.»,— говорит Юлия Деменюк.

Больше придется заплатить вкладчику, если совокупный доход за год составит более 5 млн руб. В расчет этой величины включаются заработная плата, доходы по вкладам, счетам и прочая прибыль, и по ее достижении ставка НДФЛ поднимется с 13% до 15%, но все так же с суммы, превышающей НПД. «Если вклад в иностранной валюте, доходы по нему пересчитываются в рубли по официальному курсу Банка России и включаются в общий доход для целей налогообложения»,— поясняет Юлия Деменюк.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Игорь Харсеев**

ИГОРЬ ХАРСЕЕВ

Банки не у дел

С нововведениями кардинально меняется и роль банков. По словам Александра Нестеренко, банк начисляет и выплачивает вкладчику доход по ставке, указанной в договоре, но он перестает выполнять функцию налогового агента. Теперь банки обязаны не позднее 1 февраля следующего года (в случае 2021 года — до 1 февраля 2022 года) направить в налоговый орган информацию о суммах выплаченных процентов в отношении каждого физического лица, которому производились такие выплаты в течение налогового периода. «По итогам года ФНС соберет информацию о доходах граждан по всем депозитам и счетам во всех банках, рассчитает сумму налогов для каждого налогоплательщика и разошлет налоговые уведомления»,— отмечает господин Нестеренко. Заплатить НДФЛ с доходов по вкладам за 2021 год нужно будет до 1 декабря 2022 года. «Декларирование доходов гражданами или какое-либо иное дополнительное оформление не потребуется»,— отмечает Наталья Матвеева.

Это революционное изменение, которое лишает вкладчиков возможности обходить ограничения дроблением своих сбережений и размещением в нескольких банках. Неважно, на какие суммы будут разбиты сбережения и в каком количестве банков они будут размещены. Все данные по всем вкладам поступят в налоговую, где и рассчитают размер НДФЛ. Например, у физического лица открыто два вклада в двух

банках — А и Б — и один счет в зарплатном банке С. В первом банке депозит размером 700 тыс. руб. под 4,8% годовых с выплатой процентов в конце срока, во втором банке сезонный вклад под более высокую ставку, но на полгода на 600 тыс. руб. под 6% (с ежемесячной капитализацией), а также счет размером 400 тыс. руб. со ставкой 1%. После завершения срока действия вкладов банки начнут в оговоренный срок передавать информацию в налоговые инспекции. Следовательно, в налоговую поступит информация от банка А, что клиент получил процентный доход в размере 33,6 тыс. руб., банк Б направит данные о выплате 18,22 тыс. руб., банк С сообщит о доходе в размере 4,02 тыс. руб. При расчете налогооблагаемой суммы налоговая будет учитывать доход только по вкладам, так как счета со ставками до 1% не учитываются в таких расчетах. Получается, что суммарный процентный доход составил 51,83 тыс. руб., с учетом НПД на 2021 год в 42,5 тыс. руб., налогооблагаемая база составит 9,33 тыс. руб., и вкладчику придется заплатить налог в размере 1,213 тыс. руб.

Все сразу или частями

Помимо ставок по вкладам важно учитывать и способы выплат процентного дохода, поскольку при расчете суммы НДФЛ будут учитываться проценты за тот год, в котором они были уплачены банком. «Если проценты зачисляются банком в счет пополнения того же вклада, то доход в виде таких процентов учитывается при обложении НДФЛ в том налоговом периоде, в котором было зачисление этих процентов»,— рассказали в пресс-службе банка «Авангард». Получается, даже если вклад был открыт до изменений Налогового кодекса, но доход, который из-за длины депозита будет получен в этом году или впоследствии, придется заплатить налог по новым правилам.

Депозиты с выплатой процентов в конце срока популярны у банков, так как снижают риски ухода клиента и позволяют лучше прогнозировать денежные потоки. Многих россиян, что открывали подобные вклады еще пару лет назад, в конце срока ждет «сюрприз», пусть и с отсрочкой на год. Например, если бы инвестор в мае 2018 года открыл трехлетний вклад размером 1 млн руб. по ставке 7%, проценты по которому выплачиваются в конце срока его действия, то в мае 2021 года банк, как и положено, начислит ему 210 тыс. руб. По прежним правилам при такой ставке не пришлось бы платить никакого налога, но теперь налоговой важно превышение на НПД, которое составляет 167,5 тыс. руб. Следовательно, в декабре 2022 года на почту или в личный кабинет госуслуг вкладчику придет извещение о необходимости заплатить налог в размере 21,775 тыс. руб. Получается, что итоговый результат по вкладу составит не 210 тыс. руб., а 188,225 тыс. руб.

Рассмотрим другой пример с открытием вклада с ежемесячными процентными выплатами на отдельный счет или с капитализацией. Ставки по таким продуктам обычно ниже (например, 6,7%). Так как проценты по таким вкладам поступают регулярно, а не накапливаются, то за 2018–2020 годы, когда действовала старая редакция Налогового кодекса, вкладчику не придется платить налоги. За этот период платежи банка по вкладу без капитализации и с ней составили бы соответственно 173,08 тыс. руб. и 188,39 тыс. руб. В 2021 году, до закрытия депозитов, вкладчик получит еще 27,92 тыс. руб. и 33,55 тыс. руб. соответственно. Это меньше НПД на 2021 год, а значит, к инвестору не возникнет налоговых требований. Чистый процентный доход составит по вкладам соответственно 201 тыс. руб. и 221,94 тыс. руб.

Налоги плюс вклады минус

Интерес физических лиц ко вкладам уже давно начал снижаться. Налог лишь ускорит отток клиентов, считают в банках. Как отметили в пресс-службе банка «Авангард», наиболее чувствительны к новому налогу окажутся консервативные клиенты, в основном люди старшего возраста, хранящие на вкладах несколько миллионов рублей как итог многолетних накоплений. «Такие вкладчики достаточно болезненно воспримут новый НДФЛ, так как процентный доход для них — важное и существенное дополнение к пенсии. Возможно, новый налог побудит этих клиентов рассмотреть другие способы использования капитала — например, вложение в недвижимость»,— полагают в банке.

Однако покупка недвижимости требует больших начальных капиталовложений, поэтому чаще всего вчерашние вкладчики уходят на фондовый рынок. В конце 2020 года частные инвесторы аккумулировали на брокерских счетах и счетах доверительного управления (ДУ) 6,3 трлн руб., свидетельствуют данные отчета Центрального банка России. По оценке «Денег», активы розничных ПИФов за 2020 год выросли в 1,7 раза, почти до 800 млрд руб. Этот продукт помимо потенциально большей доходности привлекает налоговыми льготами. «Внутри фонда отсутствует налог на прибыль, это позволяет управляющим реинвестировать „сэкономленные“ на налогах средства, повышая потенциальный доход. А при удержании пая более трех лет инвестор может рассчитывать на налоговый вычет»,— отмечает начальник отдела консультирования «БКС Мир инвестиций» Антон Калинин.

Впрочем, полного замещения вкладов инвестициями на рынке не ждут. По словам Натальи Матвеевой, депозиты остаются востребованным классическим продуктом. «Вкладчики, размещающие суммы до или в пределах страхового возмещения, продолжают ориентироваться на вклады, выбирая наиболее доходные предложения на рынке. К тому же ставки по депозитам в последние месяцы растут, и недавнее решение ЦБ повысить ключевую ставку усиливает этот тренд»,— резюмировал Александр Нестеренко ●

НАЛОГ НА ПЕРЕВОДЫ? НЕТ, НЕ СЛЫШАЛИ

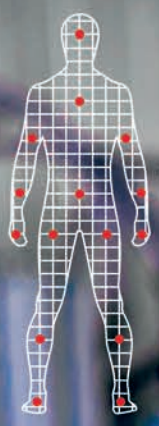
На фоне внесенных изменений в Налоговый кодекс на рынке заговорили и о налоге на переводы по счетам. Но как рассказали «Деньгам» в банках, ничего принципиально нового в этой части не изменилось, а значит, сами по себе переводы со счета на счет не являются отдельным объектом налогообложения. Только в ряде случаев полученные средства могут быть квалифицированы как доход, который, в свою очередь, налогом облагается. «Безусловно, это никак не затрагивает, например, частые переводы между родственниками. Но если одному получателю системно приходят переводы от неограниченного круга лиц, это уже иная история: такие переводы, осуществляемые на регулярной основе, могут быть квалифицированы в качестве предпринимательской деятельности со всем последствиями нарушения порядка ведения деятельности, требующей соответствующей регистрации в установленном законом порядке»,– отмечает Антон Калинин.

ICONS®

OSERO

ЛИДЕР В СФЕРЕ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

- Крупнейшие испытательные центры и лаборатории по всей России
- Уникальное оборудование
- 25 филиалов в России и в мире



Единственный в России 24-зональный термоманекен “Newton”, для испытания защитных свойств одежды и снаряжения в условиях экстремальных температур.

Манекен имитирует движения, ходьбу человека, бег и даже потеет.

Мы работаем с 1996 г.

www.serconsrus.ru

Реклама

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА СЕМИКРАТНЫЙ РОСТ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ»

Летом 2020 года в ПСБ была создана дирекция «Управление благосостоянием», в которую вошли брокерский бизнес банка и управляющая компания «Промсвязь». О том, почему ПСБ выделил это направление, о новых продуктах, которые ПСБ готов предложить инвесторам, о результатах работы первых месяцев и планах развития бизнеса на ближайшие годы рассказал руководитель дирекции **Алексей Жоголев**.

Какие бизнесы объединяет новое направление, и на каких клиентов ориентирована эта услуга управления благосостоянием?

— С ростом спроса на инвестиционные продукты, который мы наблюдаем последние год-полтора во всех сегментах — от массового до состоятельных клиентов, абсолютно логичный шаг развивать собственную инвестиционную фабрику. В периметр дирекции управления благосостоянием вошли брокерский бизнес банка, управляющая компания «Промсвязь», а также был создан центр развития продаж всех инвестиционных продуктов в сети банка.

Задача — не только создать продуктовое подразделение, которое будет разрабатывать инвестиционные продукты, но и выстроить эффективную сеть продаж, когда предложение продуктов разным группам клиентов осуществляется с учетом уровня их знаний, финансовых возможностей и аппетита к риску. Согласно стратегии развития до 2023 года, мы нацелены на семикратный рост клиентской базы и более чем трехкратный рост активов.

— В последние годы большинство кредитных организаций развивало брокерское направление на базе приобретенного брокера, немногие строят этот бизнес на основе собственной экспертизы. Вы как планируете развивать это направление?

— Мы развиваем имеющееся брокерское подразделение ПСБ, которое ранее ориентировалось в первую очередь на продвинутых инвесторов. Но мы видим, как растет спрос на инвестпродукты у массовых клиентов, и готовы предложить им качественную инфраструктуру и комплексный сервис для работы на фондовом рынке. Поэтому сейчас брокерская платформа ПСБ развивается не только с точки зрения обеспечения доступа на Московскую биржу, но и предоставления клиентам возможности самостоятельно торговать через мобильное приложение. Безусловно, мы точечно усиливаем команду, но базой служит собственная экспертиза и инфраструктура группы ПСБ.

— Будете создавать инвестиционное мобильное приложение?

— Мы запустили брокерское мобильное приложение в ноябре прошлого года, и сейчас поступательно расширяем его базовый функционал новыми интересными опциями. В этом квартале планируем предоставить доступ к первичным размещениям облигаций. Первоначально это будут облигации ПСБ, а затем и других эмитентов.

— К размещениям на рынке акционерного капитала будете давать доступ?

— В ближайших планах этого нет. На этот год, помимо доступа к первичным размещениям облигаций, у нас стоит задача реализовать конвертацию валюты на суммы от $1 и €1, предоставить доступ к срочному рынку, а также запустить робоэдвайзера, который будет как помогать клиентам составлять портфель из отдельных ценных бумаг, так и предлагать готовые модельные портфели.

— В марте общее число уникальных брокерских счетов на Московской бирже превысило рубеж в 11 млн, такие счета имеет уже 15% всего экономически активного населения России. Вам не кажется, что вы поздновато решили развивать данный бизнес?

— Даже с учетом существенного прироста числа брокерских счетов в 2020 году у нашего рынка есть потенциал для дальнейшего развития. Мы видим это в рамках группы — только за прошлый год число розничных клиентов банка, которые начали инвестировать через брокера или УК, удвоилось, а объем привлеченных средств в этом сегменте вырос на 80%. В сегменте private banking объем привлечения вырос на 140%.

— Не опасаетесь, что из-за возросшего регуляторного контроля темпы проникновения инвестпродуктов в структуру сбережений клиентов могут замедлиться?

— ЦБ меняет принципы продаж сложноструктурированных продуктов неквалифицированным инвесторам. Мне решение регулятора представляется абсолютно логичным. Если оглянуться назад, в 2011–2012 годы, то в тот период на рынке практиковалась продажа инвестиционных продуктов без особой оглядки на то, что действительно нужно клиенту, к какому риску он готов. Инвесторы порой не очень понимали, что покупают, так как им «продавалась» доходность. Сейчас такие практики уходят, и я уверен, это положительно скажется на доверии физических лиц к фондовому рынку.

— Сколько у вас квалифицированных инвесторов?

— Если смотреть в разрезе клиентов на доверительном управлении УК «Промсвязь», то это чуть более 35%. На брокерском обслуживании эта цифра ниже, что связано в первую очередь с активным ростом числа новых брокерских счетов среди розничных инвесторов.

— Инвестиционные продукты доступны в мобильном приложении банка?

— Да, сейчас помимо приложения брокера «ПСБ-инвестиции» в мобильном приложении банка доступны продукты УК «Промсвязь»: ПИФы и ИИС, до конца этого года эту линейку пополнят стратегии доверительного управления для неквалифицированных инвесторов. Важно отметить, что через цифровые каналы в 2020 году к нам пришли 70% новых клиентов. Мобильное приложение становится главным каналом привлечения для нас, а для клиентов — основной платформой для работы на фондовом рынке. Поэтому мы развиваем наши цифровые каналы таким образом, чтобы каждый клиент, заходя в приложение банка или брокера ПСБ, получал максимально полный функционал как для приобретения продукта, так и в части сервисного обслуживания.

— Исторически в группе были сильно развиты ус-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Казаков/ Коммерсантъ**

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

луги индивидуального доверительного управления и private banking. Какие шаги предполагается предпринять в этом направлении?

— В private banking у нас сейчас основная задача — выстроить комплексную линейку продуктов, которые будут удовлетворять всем потребностям клиентов. Еще недавно у состоятельных клиентов преимущественно было два основных запроса — либо максимально консервативная стратегия сбережения, то есть депозит, либо наоборот — высокодоходный инвестиционный продукт. Сейчас даже наиболее консервативные клиенты готовы расширять свой портфель инструментами фондового рынка. Поэтому мы формируем комплексное продуктовое предложение, которое состоит как из классических банковских решений, так и из инструментов фондового рынка — акций, облигаций и других продуктов доверительного управления.

— Как предполагается развивать управляющую компанию?

— В первую очередь мы смотрим на масштабируемость бизнеса, чтобы с ростом базы розничных клиентов компания сохраняла высокий стандарт обслуживания. Мы ведем активную работу по автоматизации процессов, повышению диджитализации и выводу всех продуктов благосостояния в цифровые каналы продаж. Вместе с тем мы не забываем и про развитие корпоративного направления бизнеса — закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ), в которых у компании исторически сильная экспертиза. В этом направлении управляющая компания тоже активно развивается, предлагая ЗПИФы как юридическим лицам, так и квалифицированным частным инвесторам. Мы видим, что у частных состоятельных клиентов есть необходимость в структурировании активов и бизнеса, подготовке активов для передачи в наследование. Для решения таких задач хорошо подходит ЗПИФ, уже сейчас у нас в работе несколько таких персональных фондов объемами свыше 500 млн руб. каждый.

— А что касается массовых инвесторов — планируется ли для них развивать новые сервисы, продукты, стратегии?

— Для розничных клиентов мы предлагаем линейку продуктов с разным риск-профилем — от ПИФов и ИИС до стратегий доверительного управления для неквалифицированных инвесторов. Помимо продуктового предложения для частных инвесторов также очень важна сервисная поддержка — например, помощь в оформлении налогового вычета, аналитика по рынку, рекомендации и т. п. Все это мы сейчас внедряем в функционал личного кабинета инвестора.

— У вашей УК пока нет биржевых ПИФов, будете их запускать?

— Мы планируем запустить первые биржевые фонды во второй половине этого года. Скорее всего, вначале будем делать два БПИФа — один с фокусом на облигации, а другой на акции. Запуск биржевых фондов мы рассматриваем в первую очередь как расширение линейки брокерских продуктов. Для розничного инвестора, вчерашнего вкладчика, не всегда понятна торговля отдельными бумагами. Ведь недостаточно просто купить облигацию или акцию — надо знать, в какой момент их лучше продать или докупить. Эти знания должен кто-то донести, или они придут сами с опытом, но в случае, если рядом нет профессионального партнера, готового помочь, этот опыт может оказаться отрицательным. Другое дело, когда массовый инвестор покупает биржевой фонд: это продукт «под ключ», которым управляет профессионал рынка, а значит, клиенту не нужно беспокоиться о его ребалансировке и реинвестировании полученных доходов.

— Вы развиваете специализированные продукты, ориентированные на клиентов из ОПК?

— Мы сейчас достаточно глубоко исследуем сегмент клиентов оборонно-промышленного комплекса, общаемся с сотрудниками таких предприятий, интересуемся их потребностями, ожиданиями относительно инвестиционных продуктов. Первый «подход к снаряду» уже сделали: сформировали линейку из максимально простых, консервативных решений с налоговыми льготами — это открытые ПИФы и стратегии ИИС. По мере дальнейшей работы с этой клиентской базой возможно расширение линейки — в нее будут входить не просто продукты, способные обеспечивать доход выше, чем по депозиту, но и, например, это могут быть стратегии с облигациями предприятий, на которых эти инвесторы работают, либо других предприятий ОПК, которые им понятны и близки. Мы смотрим сейчас и на пакетные предложения, чтобы у сотрудников ОПК были, допустим, зарплатные проекты с преимуществом не только по банковским продуктам, но и по инвестиционным.

— А интерес-то есть со стороны этих клиентов — сотрудников ОПК?

— Безусловно! У них есть понимание, что помимо депозитов появились новые возможности, новые способы управления деньгами. Но не все знают, как сделать первый шаг, как начать инвестировать. И тут очень важно дать продукт, в котором клиент не разочаруется. Важно управлять ожиданиями клиентов, максимально полно информировать о рисках, предлагать продукт, к которому клиент готов, то есть на первом этапе это консервативные стратегии, с фокусом на облигации.

— Какие у вас прогнозы по притоку массовых инвесторов и объема их средств на российский рынок? Сколько еще средств — с банковских депозитов, а также новых сбережений — может прийти на фондовый рынок в ближайшие годы?

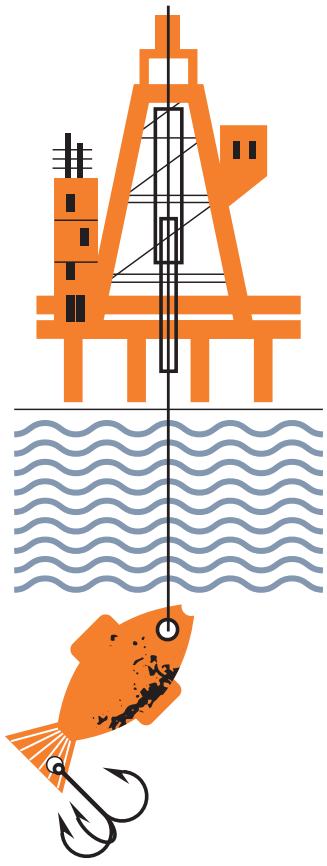
— Мы считаем, что объем российского рынка инвестиций до конца 2023 года может удвоиться, что, скорее, даже консервативная оценка, обусловленная окончанием цикла снижения ставки ЦБ. При этом расстановка сил на рынке будет меняться, преимущества получат банковские группы с их базой клиентов. Например, мы только за 2021 год планируем практически в три раза увеличить число клиентов с инвестиционными продуктами и более чем на 60% нарастить объем их портфеля.

У российского рынка большой потенциал. По нашим оценкам, доля инвестиционных продуктов в общих сбережениях физических лиц в России составляет не более 15%, тогда как, например, в США она превышает 60%. Поэтому, я считаю, вполне возможно, что уже в ближайшие годы в продукты фондового рынка будет размещено до 30% от общего объема сбережений физлиц в России

ПАНДЕМИЯ ДИВИДЕНДАМ НЕ ПОМЕХА

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ В МИРЕ

Год пандемии и локдаунов негативно отразился на финансовых результатах большинства российских эмитентов, прежде всего — на компаниях нефтегазовой отрасли, прибыль которых в ряде случаев снизилась в десятки раз. Суммарно за год дивиденды сократились на 20%. Однако большинство компаний сохранили внушительные выплаты. Из-за недооцененности российских компаний их дивиденды уже который год подряд остаются одними из самых высоких в мире.



ТЕКСТ **Дмитрий Михайлович**
ФОТО **Артем Краснов**

Сокращение выплат

Пандемия оставила свои следы на финансовых результатах компаний. Однако они оказались не столь существенными, как можно было предположить год назад. Чистая прибыль публичных компаний, выплачивающих дивиденды, сократилась в два раза, до 3 трлн руб. Ряд компаний («Роснефть», АЛРОСА, ФСК ЕЭС, АФК «Система»), выплачивающих дивиденды дважды в год, сделали паузу в выплате промежуточных дивидендов, а некоторые, прежде всего ЛУКОЙЛ, их существенно сократили. Вместе с тем суммарные выплаченные и ожидаемые дивиденды российских эмитентов сократились лишь на 20%, до 2,52 трлн руб.

Несмотря на общее снижение выплат, российский рынок сохраняет дивидендную доходность одной из самых высоких в мире. Как отмечает инвестиционный консультант ГК «Финам» Сергей Давыдов, она варьировалась от 6% до 12% за последние три-четыре года, при этом развивающиеся рынки дают доходность в размере около 3–3,5%. По текущему уровню (4,6%, по данным агентства Bloomberg) она в 1,3–3 раза превосходит дивидендную доходность по основным индексам развитых и развивающихся стран (1,4–3,5%). По оценке «Денег», больше половины компаний, выплативших дивиденды, заплатили (или ожидается к выплате) более 50% от чистой прибыли по МСФО.

Размер дивиденда — как итогового за год, так и промежуточного — рекомендует совет директоров компании или банка. Общее собрание может как утвердить, так и не утвердить итоговую выплату. Однако последний вариант случается очень редко. При этом дата закрытия реестра (отсечка) не может быть установлена ранее десяти дней и позднее двадцати дней с даты принятия решения о выплате дивидендов, напоминают в «Открытие Брокер». С учетом расчетов на бирже T+1 при желании получить дивиденды необходимо иметь акции за день до отсечки. Дивиденды выплачиваются в срок до 25 рабочих дней с даты закрытия реестра.

Одними из главных пострадавших оказались компании нефтегазового сектора, чистая прибыль которых упала в несколько раз, у отдельных компаний — в десятки раз. «Башнефть» и «Газпром» (по РСБУ) и вовсе получили убытки. Редким исключением стал «Сургутнефтегаз», чья прибыль по РСБУ выросла в семь раз. Однако такие резкие колебания у компании регулярно происходят на фоне скачков валюты из-за переоценки валютных депозитов. На 30–80% сократилась прибыль ряда энергетических компаний («Мосэнерго», ФСК ЕЭС, «Россети» и ее дочерние компании). В три-восемь раз снизили прибыль производители удобрений («Акрон», «Фосагро»). На фоне значительного падения пассажиропотока получил убыток и «Аэрофлот». Впрочем, даже значительное падение прибыли у отдельных компаний не привело к сопоставимому сокращению дивидендов — компании выплачивали акционерам в том числе из ранее нераспределенной прибыли.

Среди тех, кто получил выгоду в пандемийном году, оказался ряд строительных компаний (группа ЛСР, ПИК), в том числе на фоне развития программы льготной ипотеки, а также компаний пищевой промышленности (группа «Черкизово», «Белуга Групп», Новороссийский комбинат хлебопродуктов).

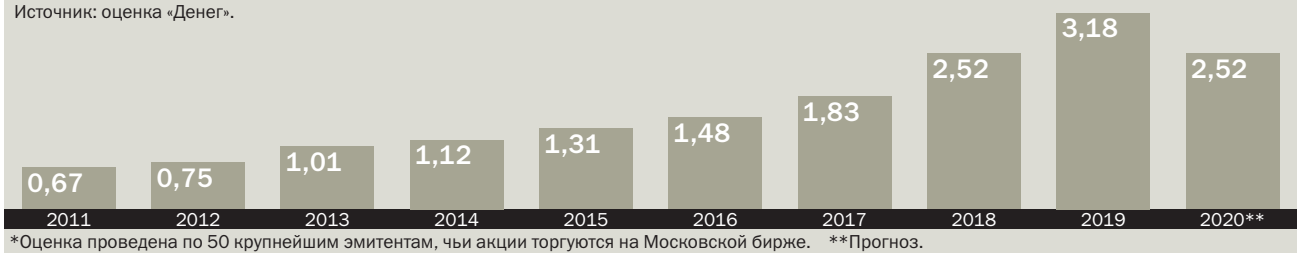
При этом заметная часть снижения общей суммы дивидендов связана не только с падением прибыли в условиях пандемии, но и на фоне экологической катастрофы, вызванной разливом нефтепродуктов на одном из предприятий ГМК «Норильский никель». Компании пришлось заплатить рекордный штраф в 146,2 млрд руб., что и послужило снижению чистой прибыли компании и сокращению дивидендов на 20%. Как отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев, финальные дивиденды компании по итогам 2020 года были сокращены относительно ожидавшихся 60% от EBITDA. Однако господин Пучкарев обращает внимание, что «Норильский никель» анонсировал buyback на $2 млрд — это ощутимая для котировок величина, поэтому с момента запуска программы спрос на бумаги может увеличиться, тем самым толкая цену акций вверх. Впрочем, он отмечает высокую неопределенность относительно выплаты дивидендов за 2021 год.

Лидеры и аутсайдеры

Среди лидеров дивидендной доходности (по выплатам за 2020 год) можно выделить привилегированные акции «Сургутнефтегаза» и «Ленэнерго», а также обыкновенные акции АЛРОСА, ТМК, «М.Видео», «Совкомфлота», МТС, «Юнипро». Дмитрий Пучкарев указывает, что АЛРОСА по итогам первого полугодия 2020 года не выплачивала дивиденды, так как продажи сильно просели из-за СО-

КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ ВЫПЛАТ КРУПНЕЙШИХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ ЗА ОТЧЕТНЫЕ ГОДЫ* (ТРЛН РУБ.)

Источник: оценка «Денег».

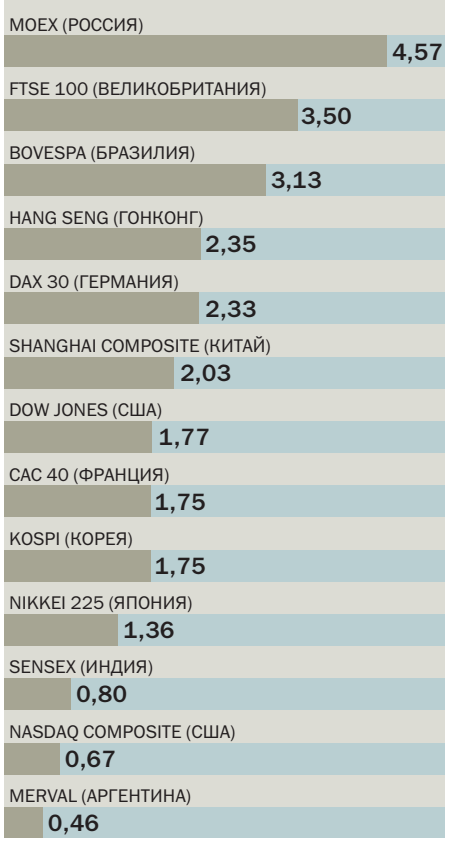


*Оценка проведена по 50 крупнейшим эмитентам, чьи акции торгуются на Московской бирже. **Прогноз.

АРТЕМ КРАСНОВ

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ МИРОВЫХ ИНДЕКСОВ НА 20 АПРЕЛЯ 2021 ГОДА (%)

Источник: Bloomberg.



Последствия пандемии и вызванные в связи с этим решения властей повлияли на рост прибыли и дивидендные выплаты ряда других эмитентов

VID-19. Однако во второй половине года ситуация резко улучшилась: за счет отложенного спроса объемы реализации выросли. Это на фоне сокращения объемов добычи привело к сокращению оборотного капитала и росту показателя FCF, который выступает дивидендной базой. Впрочем, по его словам, в 2021 году нельзя исключать, что дивиденды немного снизятся, «так как фактор отложенного спроса во многом уже отыгран».

Сергей Давыдов поясняет, что высокие дивиденды ТМК связаны с продажей дочерней компании в США IPSCO за $1,21 млрд, что побудило ее направить часть средств на выплату дивидендов. Однако, по его словам, они могут быть разовыми и не стоит ждать высоких выплат в будущем, так как основной акционер ТМК мог отправить часть средств на покупку компании ЧТПЗ. Вместе с тем ЧТПЗ накануне продажи ТМК выплатил прежним акционерам по итогам девяти месяцев дивиденды в размере 2 млрд руб., однако по итогам года решил не увеличивать эту сумму.

Одними из главных бенефициаров ковидной истории оказались металлурги, для которых ралли на рынке commodities дополнительно подогревалось девальвацией рубля. Как отмечают в «Открытие Брокер», в результате ценовая конъюнктура для них, вопреки первоначальным опасениям, к концу года сложилась максимально благоприятной, а стоимость некоторых товарных позиций оказалась на исторических максимумах в рублевом выражении. Как поясняет Дмитрий Пучкарев, слабый рубль и рост цен на сталь во втором полугодии 2020 года способствовали росту ожидаемой дивидендной доходности акций ММК, «Северстали», НЛМК до 7–11%.

Предприятия черной металлургии традиционно выступают плательщиками больших дивидендов, на которые они нередко отправляют весь свободный денежный поток. При этом они выплачивают дивиденды регулярно, раз в квартал (сбои таких выплат случаются крайне редко), а дивидендная доходность сохраняется высокой на протяжении многих лет. Более того, в начале 2021 года благоприятная конъюнктура сохраняется — дивидендная доходность представителей сектора на горизонте года может достичь 20%, оценивает господин Пучкарев.

Последствия пандемии и вызванные в связи с этим решения властей повлияли на рост прибыли и, соответственно, дивидендные выплаты ряда других эмитентов. Старший инвестиционный консультант ГК «Фи-

ОЖИДАЕМАЯ ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

ЭМИТЕНТ	ВИД АКЦИИ	ЗАКРЫТИЕ РЕЕСТРА*	ДИВИДЕНДНЫЕ ДОХОДНОСТИ (%)**		ОБЪЕМ ДИВИДЕНДОВ (МЛРД РУБ.)***	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (МЛРД РУБ.)	
			ДИАПАЗОН	СРЕДНЯЯ ИЛИ ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ		2019 ГОД	2018 ГОД
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ПР	20.07.21	15,3–15,8	15,6	51,31	729,6	105,1
«СОВКОМФЛОТ»	ОБ	10.06.21	–	11,4	24,51	18,8	14,6
МТС	ОБ	08.07.21	–	11,0	70,76	62,1	55,1
«ЮНИПРО»	ОБ	22.06.21	–	11,0	26,98	13,7	18,9
ТМК	ОБ	26.04.21	–	10,5	9,99	24,3	3,9
АЛРОСА	ОБ	13.07.21	9,5–11,3	10,3	80,33	32,2	62,7
«М.ВИДЕО»	ОБ	18.05.21	–	9,9	12,22	6,5	7,1
«ЛЕНЭНЕРГО»	ПР	11.06.21	9,3–9,3	9,3	1,42	12,0	12,0
«МАГНИТ»	ОБ	19.06.21	8–8,8	8,3	43,28	33,0	9,6
НЛМК	ОБ	11.05.21	–	8,1	129,69	91,0	86,9
ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО»	ОБ	05.04.21	–	8,1	7,50	15,1	6,7
МГТС	ПР	11.07.21	8–8	7,9	2,39	13,0	15,5
ТГК-1	ОБ	26.06.21	6,6–9,1	7,8	3,66	8,3	8,0
МРСК ЦЕНТРА И ПРИВОЛЖЬЯ	ОБ	25.06.21	6,8–8,8	7,8	2,19	6,4	6,7
ФСК ЕЭС	ОБ	29.05.21	6,9–8,5	7,6	20,65	59,4	86,6
ОГК-2	ОБ	10.07.21	7,4–7,4	7,4	6,63	13,3	12,0
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	ОБ	07.06.21	–	7,0	3,85	10,8	7,9
СБЕРБАНК	ПР	05.06.21	–	6,8	18,70	760,3	845,0
«ФОСАГРО»	ОБ	07.06.21	–	6,8	38,46	16,9	49,4
МГТС	ОБ	11.07.21	6,8–6,8	6,8	12,28	13,0	15,5
«РУСГИДРО»	ОБ	10.06.21	6,6–6,9	6,6	24,16	46,6	0,6
«СЕВЕРСТАЛЬ»	ОБ	01.06.21	–	6,6	97,51	74,6	114,4
СБЕРБАНК	ОБ	05.06.21	–	6,5	403,68	760,3	845,0
«ТРАНСНЕФТЬ»	ПР	20.07.21	6,4–6,9	6,5	14,65	132,7	197,1
ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	ОБ	01.06.21	–	6,5	260,25	263,8	387,6
МРСК ЦЕНТРА	ОБ	09.06.21	5,2–7,4	6,2	1,03	2,2	3,1
НМТП	ОБ	28.07.21	5,8–6,6	6,1	9,09	4,8	61,0
«РОССЕТИ»	ОБ	15.06.21	6,2–6,2	6,1	17,76	61,2	105,3
ММК	ОБ	17.06.21	–	5,7	44,06	43,5	55,6
«РУССКАЯ АКВАКУЛЬТУРА»	ОБ	27.05.21	7,3–7,3	5,6	1,93	3,1	3,3
«РОСТЕЛЕКОМ»	ПР	21.08.21	–	5,5	1,05	25,3	21,9
«МОСКОВСКАЯ БИРЖА»	ОБ	14.05.21	–	5,4	21,51	25,2	20,2
ЦМТ	ПР	28.04.21	5,4–5,4	5,3	0,09	-0,1	1,3
«ГАЗПРОМ»	ОБ	16.07.21	–	5,3	297,10	-706,9	734,0
ЦМТ	ОБ	28.04.21	5,2–5,2	5,1	0,61	-0,1	1,3
«МОСЭНЕРГО»	ОБ	08.07.21	4,5–5,2	4,8	4,34	8,0	58,8
НКХП	ОБ	27.07.21	4,8–4,8	4,8	1,15	2,3	1,0
ЛУКОЙЛ	ОБ	10.07.21	4,3–5,2	4,7	198,68	16,6	642,2
«РОСТЕЛЕКОМ»	ОБ	21.08.21	–	4,6	16,41	25,3	21,9
ГРУППА ЛСР	ОБ	11.05.21	–	4,5	6,08	12,0	7,5
«РОССЕТИ»	ПР	15.06.21	4,5–4,5	4,4	0,19	61,2	105,3
«ДЕТСКИЙ МИР»	ОБ	11.07.21	–	4,4	10,58	6,7	6,5
«ПОЛЮС»	ОБ	28.06.21	–	4,1	83,58	122,6	125,0
«ТАТНЕФТЬ»	ПР	30.06.21	3,9–4,3	4,0	3,27	102,6	192,8
«ОРГСИНТЕЗ» (КАЗАНЬ)	ОБ	07.05.21	–	3,9	6,00	8,4	11,9
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ОБ	26.06.21	3,5–4,2	3,8	65,19	120,6	422,1
«ТАТНЕФТЬ»	ОБ	30.06.21	3,6–4,1	3,8	48,30	102,6	192,8
«ИНТЕР РАО ЕЭС»	ОБ	07.06.21	–	3,6	18,87	75,5	81,9
«РАСПАДСКАЯ»	ОБ	07.06.21	–	3,6	5,74	12,7	13,7
«ЛЕНЭНЕРГО»	ОБ	11.06.21	3,4–3,4	3,4	1,74	12,0	12,0
ВТБ	ОБ	24.06.21	3–3,4	3,1	19,23	75,3	201,2
«БЕЛУГА ГРУПП»	ОБ	06.05.21	–	2,6	1,42	2,8	1,5
НОВАТЭК	ОБ	07.05.21	–	2,4	107,97	78,6	883,5
ПИК	ОБ	17.05.21	–	2,3	29,87	86,5	45,1
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ОБ	20.07.21	1,9–2	1,9	23,76	729,6	105,1
«МЕЧЕЛ»	ПР	17.07.21	1,5–1,5	1,5	0,16	1,5	4,3
«ОРГСИНТЕЗ» (КАЗАНЬ)	ПР	07.05.21	–	1,1	0,03	8,4	11,9
ВСМПО-АВИСМА	ОБ	03.06.21	1,1–1,1	1,0	2,99	6,5	20,8
АФК «СИСТЕМА»	ОБ	16.07.21	–	0,7	2,51	41,3	57,6

Компании ранжированы по средней дивидендной доходности за 2020 год. Для «Сургутнефтегаза» и «Газпрома» чистая прибыль дана по РСБУ, для остальных — по МСФО. Об — обыкновенная, пр — привилегированная. Прочерк — совет директоров рекомендовал размер дивидендов или его утвердило годовое собрание акционеров. Стоимость акции определялась по закрытию торгов на Московской бирже 16 апреля 2021 года. *Для компаний, не определившихся окончательно с дивидендами за 2020 год, закрытие реестра указано по оценке УК «Доходъ». **По оценкам инвесткомпаний «Доходъ», «Открытие Брокер», БКС, «Велес Капитал», с учетом ранее выплаченных дивидендов. ***Оценка с учетом ранее выплаченных дивидендов.

нам» Сергей Давыдов отмечает, что низкие процентные ставки в России дали возможность компаниям увеличить рост чистой маржи и в случае со Сбербанком и Московской биржей рост может продолжиться. Также два месяца всеобщей изоляции весной прошлого года дали хороший импульс продовольственным сетям, когда граждане активно закупали товары впрок. Собственно, крупнейшие игроки здесь — «Магнит» и X5 — уже анонсировали в прошлом году увеличение дивидендов, отмечают в «Открытие Брокер». Кроме того, вопреки первоначальным опасениям, очень удачно сложился год и для крупнейших девелоперов, которые традиционно работают на рынках Москвы и Санкт-Петербурга. Впрочем, как отмечают в «Открытие Брокер», с точки зрения дивидендных выплат представители сектора пока действуют осторожно, поскольку массовое раскрытие эскроу-счетов и, соответственно, поступление живых денег начнется только в 2022–2023 годах.

На фоне этого финансовые результаты российских нефтегазовых компаний ожидаемо ухудшились. В результате, по оценке Сергея Давыдова, по итогам 2020 года выплаты снизят «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Татнефть», «Газпром нефть», «Башнефть» и компания «Транснефть» из-за снижения объемов перевалки нефти. В результате дивидендная доходность не превысит 4%.

При этом участники рынка отмечают несколько приятных сюрпризов от эмитентов. Дмитрий Пучкарев выделяет новую дивидендную политику «М.Видео»: теперь компания будет стремиться направлять на дивиденды 100% от скорректированной чистой прибыли. Компания давно хотела принять новую дивидендную политику, но из-за пандемии вопрос был отложен, поясняет он и ожидает, что высокие дивиденды сохранятся в ближайшие годы.

Кроме того, в начале апреля правление «Газпрома» рекомендовало выплатить по итогам 2020 года дивиденды в размере 12,55 руб. на акцию. Это выше ранее ожидавшихся около 9 руб. на акцию. Размер дивидендов соответствует 50% от скорректированной чистой прибыли, указывает господин Пучкарев. Это означает, что компания перешла на такие выплаты на год раньше, чем планировалось. По его мнению, такой payout ratio сохранится в 2021 году, а дивиденды «Газпрома» по его итогам вырастут.

Как отмечает начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко, наиболее значимым сдвигом последних лет можно считать то, что госкомпании и госбанки переходят на выплату акционерам 50% от консолидированной прибыли. Безусловно, нельзя утверждать, что это теперь «на века» и в случае нового кризиса правила игры не поменяют, считает он. Однако риск отмены этого требования в обозримом будущем низкий. Вместе с тем, как отмечает господин Ващенко, на фоне роста долговой нагрузки на горизонте двух-трех лет может встать вопрос повышения налогов как на сами дивиденды, так и на компании. И, соответственно, размеры дивидендов сократятся ●

«РОСТ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ НЕ ПОВЛИЯЕТ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПИФОВ»

По итогам первого квартала объем активов под управлением «Газпромбанк — Управление активами» вырос более чем на 11%, до 682,8 млрд руб. О направлениях бизнеса, обеспечивших основной прирост активов, планах по развитию компании на этот год и расширению продуктового предложения «Деньгам» рассказал генеральный директор компании **Алексей Антонюк.**

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»

— С какими результатами вы закончили минувший год, а также первый квартал текущего?

— По итогам 2020 года объем чистых активов под управлением компании составил 614,7 млрд руб. Мы стабильно входим в число крупнейших управляющих компаний на рынке. При этом первый квартал 2021 года мы закончили уже с результатом более 682 млрд руб. В основном рост прошедшего квартала был обеспечен розничным бизнесом, а также привлечением активов в ЗПИФы.

— Благодаря чему удалось увеличить объем выручки и чистой прибыли компании?

— По итогам года мы существенно нарастили объем выручки от ключевых направлений. Основную долю выручки обеспечил розничный блок — управление клиентскими средствами в ОПИФах и на ИИС, а также доход от управления клиентскими ЗПИФами. Мы ожидаем, что в текущем году тенденция роста объема выручки сохранится, а основным драйвером роста останутся продукты для розничных инвесторов.

— Исторически у вас высокие компетенции по управлению закрытыми ПИФами. Планируете ли расширять это направление? Собираетесь делать ЗПИФы недвижимости для розничных клиентов? Почему?

— Четвертый год подряд мы лидируем в рейтинге «Эксперт РА» по объему активов клиентов в ЗПИФах. По итогам 2020 года объем активов в закрытых фондах у нас достиг 443,8 млрд руб. У нас широкая линейка инвестиционных продуктов для квалифицированных инвесторов на базе ЗПИФов, это удобный инструмент финансирования проектов, прямых и венчурных инвестиций, организации владения крупными частными капиталами. В данный момент мы прорабатываем проекты в части запуска закрытых фондов недвижимости для более широкого круга инвесторов, и наша ключевая задача — найти объекты инвестиций, которые принесут инвесторам целевой инвестиционный результат.

— Насколько перспективно направление по работе с состоятельными инвесторами?

— Данная категория клиентов уже давно «мигрирует» с депозитных инструментов в инвестиционные, и поскольку уже обладает значительным опытом инвестиций в классические рынки акций и облигаций, их интерес приходится в том числе на альтернативные инвестиции. Мы видим в этом значительный потенциал роста, в первую очередь за счет разработки новых инвестиционных продуктов в форме ИПИФов и ЗПИФов, которые базируются на кредитных инструментах, недвижимости, прямых венчурных инвестициях, мезонинном финансировании и так далее. У нас уже есть фонды, которые инвестируют в такие инструменты, и спрос состоятельных клиентов на такие стратегии превышает наши ожидания. В некоторых случаях мы оказались в ситуации, когда инвесторы готовы вложить даже больше средств, чем мы рассчитывали. В этом случае мы начинаем нести риски быстрой утилизации ликвидности в целевые активы в рамках инвестиционной стратегии таких фондов. Все эти продукты не нацелены на розничных клиентов, они достаточно сложны для понимания и доступны только квалифицированным инвесторам. Их доходность не коррелирует с ситуацией на публичных рынках акций и облигаций, что вкупе с желанием диверсифицировать портфель инструментов публичного рынка обеспечивает хороший спрос со стороны опытных инвесторов.

— Стоит ждать сохранения высоких темпов роста бизнеса в этом году (учитывая, что ЦБ перешел к ужесточению ДКП)? За счет каких направлений?

— Тренд 2020 года, как и предыдущих нескольких лет,— приток новых клиентов на финансовый рынок и, в частности, в паевые инвестиционные фонды. Большинство инвесторов за это время получило позитивный опыт размещения средств в фонды. Растет финансовая грамотность, повышается уровень доверия населения к фондовым рынкам, клиенты видят полученную за прошлые периоды положительную доходность. Полагаю, что текущая фаза роста процентных ставок долгосрочно не повлияет на привлекательность ПИФов, хотя в краткосрочном периоде возможно какое-то охлаждение притока новых средств за счет объективного локального снижения инвестиционных результатов по облигационным фондам и одновременного роста депозитных ставок. В целом мы рассчитываем увидеть дальнейшее увеличение объемов рынка коллективных инвестиций, при этом ожидаем, что фонды акций и сбалансированных стратегий с точки зрения темпов роста в ближайший год будут расти быстрее облигационных.

— Как массовый инвестор переживает периоды волатильности на рынке?

— Поведение массового инвестора в периоды волатильности — косвенный, но хороший показатель качества продаж финансовых инструментов. Очень важно бороться с мисселингом и недобросовестными практиками при продаже инвестиционных продуктов. Когда розничный неквалифицированный инвестор понимает природу финансовых инструментов и их риски, он по-другому ведет себя в периоды волатильности и скорее использует стресс на рынках для дополнительных инвестиций по хорошим ценам, нежели чем для выхода из них с убытками для себя. И чем больше на рынке будет таких инвесторов, неважно, в каких инвестиционных продуктах, тем более стабильным будет сам фондовый рынок и индустрия финансовых посредников в целом. Опыт стресса на рынках в начале прошлого года показал, что массовый инвестор становится все более осмотрительным и меньше подвержен сиюминутным эмоциям ●

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **предоставлено «Газпромбанк — Управление активами»**

КАРТЫ ДЕТЯМ НЕ ИГРУШКИ

РАСПЛАЧИВАТЬСЯ ПО СЧЕТАМ ПРИДЕТСЯ РОДИТЕЛЯМ

Сейчас любой подросток старше 14 лет может открыть в банке счет, иногда на это не нужно даже согласия родителей. Эксперты по информационной безопасности и психологи предупреждают: единый подход банков к клиентам совершеннолетним и подросткам, а также отсутствие возможности родительского контроля делают подобные карты весьма опасным продуктом как с точки зрения потери денег ребенком, так и с точки зрения вовлечения его в незаконные операции.

ТЕКСТ **Никита Кобылкин**
ФОТО **Игорь Иванко, RgStudio/Getty Images, Александр Миридонов**

Деньги были — больше нет

Как рассказала «Деньгам» мама подростка (имена не упоминаются по просьбе респондентов), сыну банковскую карту она завела в 14 лет. Мать специально ходила с сыном в банк подписывать письменное согласие, предоставила копию своего паспорта и оставила все свои контакты для связи. Мальчик потерял банковскую карту, написал в чат банка, чтобы сообщить об этом. Отвечавший на вопрос робот спросил, хочет ли клиент заблокировать карту. Ребенок ответил: «Не знаю». В итоге карту не заблокировали. Через неделю бабушка перевела мальчику 10 тыс. руб. в подарок. Деньги тут же были списаны с карты как покупки в магазинах города. Подросток вновь обратился в банк, там ему ответили «ничем не можем помочь» и направили решать вопрос с полицией. Матери ребенок ничего не рассказал, ее банк о краже не оповестил.

Опрос банков показал, что кредитные организации уделяют особое внимание безопасности только детским картам — картам для детей старше шести лет. Для подростков же действуют общие стандарты. Поэтому в случаях проблем родителей не оповещают. По мнению руководителя проекта Народного фронта «За права заемщиков» Евгении Лазаревой, именно родители или законные представители обязаны защищать интересы подростков в полиции или в суде, поскольку подростки по закону ограниченно дееспособны. Отсутствие обязанности банков по информированию родителей в случае инцидентов лишает подростков нужной защиты. С точки зрения информационной безопасности крайне важно, чтобы все вопросы по нетипичным или несанкционированным операциям, по вопросам утери карты и т. д. банк решал бы исключительно со взрослым, уверен генеральный директор SafeTech Денис Калемберг.

ИГОРЬ ИВАНКО

В истории с карточкой упомянутого выше подростка все закончилось хорошо — мама случайно узнала о происшедшем от классного руководителя, так как дети обсуждали инцидент в школе, привлекла юриста, которому удалось убедить банк, что хищение средств совершено из-за несвоевременной блокировки карты по заявлению клиента.

Опасные связи

Куда более опасная ситуация — вовлечение подростков в сомнительные операции. Подростков могут использовать, к примеру, в качестве «дропперов» (то есть лиц, которые снимают средства в банкоматах) при незаконной деятельности, связанной с выводом похищенных средств или обналом.

Именно такая ситуация и случилась со школьницей, которая, по ее сло-

RGSTUDIO / GETTY IMAGES

вам, решила помочь однокласснику. По словам ее мамы, о сомнительных операциях дочери та узнала случайно — девочка подарила на день рождения дорогой букет и гордо заявила, что деньги эти она заработала. Оказалось, что по легенде одноклассника его старшему брату-строителю должны были перевести деньги за работу, но свою карту брат потерял. Одноклассник спросил, можно ли эти деньги перевести на карту девочке, с тем чтобы та их затем обналичила через банкомат и отдала его брату за вознаграждение в 1 тыс. руб. В результате школьница помогла «брату» обналичить в общей сложности 300 тыс. руб. История происхождение средств умалчивает. Мама девочки заблокировала карту, через которую неизвестные обналичивали средства, взамен открыла дочери другую — привязанную к своему личному счету.

«Ситуация стала возможной потому, что и для взрослых клиентов, и для подростков в большинстве банков действуют единые лимиты на снятие наличных в банкоматах и на исходящие переводы»,— указывает управляющий директор RTM Group Евгений Царев. По словам эксперта, подобные операции по подростковой карте были возможны и потому, что у банка оказался единый подход к отслеживанию сомнительных операций вне зависимости от возраста клиента.

Каждый банк выстраивает работу с подростками так, как ему удобно, начиная с лимитов по операциям и заканчивая готовностью раскрывать детали родителям

Дети без тормозов

По закону лица моложе 18 лет не могут покупать алкоголь, сигареты, а также участвовать в спортивных тотализаторах. Однако при помощи онлайн-банкинга это вполне возможно. Отсутствие разделения клиентов на совершеннолетних и несовершеннолетних приводит к тому, что дети спокойно делают ставки. И повлиять на это родители не могут.

Так, мама одного подростка полгода воевала с банком, пытаясь установить запрет на перевод с карты ребенка средств на счета спортивных тотализаторов или добиться хотя бы получения выписки о движении средств по счету, чтобы понимать масштаб бедствия. Банк, ссылаясь на отсутствие согласия клиента и банковскую тайну, отказывался раскрывать информацию по счету. Мать даже пробовала закрыть карту, однако без согласия подростка и это оказалось невозможно. Единственное, что смогла сделать мать,— лишить свое чадо любого доступа к деньгам.

Впрочем, отдельные банки уже сами заметили проблему. В частности, как сообщили «Деньгам» в Тинькофф-банке, сейчас банк ведет дополнительную работу, чтобы ограничить платежи в пользу легальных букмекеров и онлайн-казино, в том числе по подменным MCC-кодам, для лиц, не достигших 18 лет.

О подписках

Подростки не могут защитить свои финансовые интересы в случае нарушения их прав. Из-за недостаточного опыта подросток может совершить покупку у недобросовестного поставщика, который возьмет деньги и не поставит товар, приводит пример начальник управления карточных продуктов ПСБ Рустем Аминов. Эксперт подчеркнул, что вернуть средства в данном случае через тот же chargeback без участия взрослого представителя будет крайне затруднительно.

О подобной ситуации рассказал отец одного подростка. Он заметил, что сын стал чаще просить на карманные расходы. На вопросы, куда девает деньги, отпрыск отвечал уклончиво. Впоследствии подросток признался, что, желая найти в интернете ответы на задачу по алгебре, просматривал сайты готовых домашних заданий и, где требовалось, оставлял реквизиты банковской карты. В итоге оказалось оформлено множество автоподписок. Разобраться в многочисленных списаниях было невозможно, подавать на chargeback из-за незначительности каждой из сумм не было смысла. В итоге отец мальчика просто перевыпустил карту сыну и подключил свой телефон для получения СМС-оповещений о покупках сына.

Отдать — можно, вернуть — нет

Открыть счет в банке подросток 14–17 лет может без согласия и ведома родителей, но в случае лишения этого банка лицензии получить положенное всем физлицам страховое возмещение сам не может. Так, в Агентстве страхования вкладов (АСВ) сообщили, что законодательством о страховании вкладов не предусмотрено, что несовершеннолетние могут сами без согласия законных представителей получать страховое возмещение по их счетам и вкладам. Это позволяет минимизировать риски выплаты возмещения неуполномоченным заявителям, что особенно актуально, учитывая возраст вкладчиков и возможное отсутствие у них необходимого опыта, указали в агентстве. В практике АСВ были случаи выплаты страхового возмещения по вкладам лицам младше 18 лет, однако они носят единичный характер.

Эксперты отмечают, что таким образом подростки оказываются поражены в правах по сравнению с совершеннолетними клиентами. При этом велик риск, что открывший без ведома родителей счет подросток просто не обратится за помощью и в итоге потеряет деньги. «Если во взаимоотношениях родителя и подростка ранее

были сложности, то в критической ситуации ребенок может испугаться реакции родителей, наказания, и ему будет сложно попросить помощи или поддержки»,— отмечает психолог-консультант ПЦ «Квартет» Степан Узунян.

Решение проблем
Ловушка в законе

Проблемы «подростковых денег» кроются не только в отношениях внутри семьи, но и в несовершенстве законодательства. В Гражданском кодексе заключение договора банковского счета не считается той сделкой, которую подросток может заключать самостоятельно без согласия родителей или законных представителей. Но банки приравнивают банковский вклад и счет. Это дает им возможность считать подростка самостоятельным клиентом, открывая им счета без согласия родителей. И главное — отказывать родителям в получении сведений о счетах их детей и возможности вмешаться, когда подросток совершает необдуманные поступки и даже нарушает закон.

По мнению экспертов, ситуация осложняется тем, что не существует единых правил работы с подростками даже на уровне стандартов кредитных организаций. Поэтому каждый банк выстраивает работу с подростками так, как ему удобно, начиная с лимитов по операциям и заканчивая готовностью раскрывать детали родителям. При этом на сайтах банков, работающих с подростками, данная информация также не раскрыта в доступной форме для родителя.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Есть надежда, что в будущем ситуация изменится. Народный фронт «За права заемщиков» планирует в ближайшее время направить ЦБ предложения с поправками к законодательству, которые помогут защитить интересы подростков и их родителей. А именно — где будет четко прописана возможность родительского контроля по счетам и картам детей 14–18 лет. Осенью 2020 года глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков говорил о необходимости проработки законодательной инициативы, которая бы обязала банки уведомлять родителей о проблемах с картой их ребенка-подростка.

По словам экспертов, часть проблем можно было бы снять и без законодательных поправок, достаточно просто методических рекомендаций ЦБ. «Уверен, что открывать счета клиентам с ограниченной дееспособностью возможно лишь с согласия родителя, при этом в договоре должен быть четко прописан не только порядок взаимодействия с клиентом-подростком, но и какую информацию, в каких случаях и каким образом банк будет предоставлять родителю, а в каких случаях — лишь с согласия подростка,— указывает глава КА „Корчаго и партнеры“ Евгений Корчаго.— То есть родители должны четко осознавать свои права в отношении счета ребенка».

Юристы считают, что информация о возможности контроля подростковой карты, управления лимитами, запрета на определенные трансакции является существенным условием обслуживания карты. Эта информация должна быть размещена на сайте банка крупным шрифтом наравне с размером кешбэка, годового обслуживания и т. д.

Психологи уверены, что многие риски можно снять самим родителям, установив доверительные отношения с подростком. «Предоставление подростку свободы является необходимым фактором формирования взрослого ответственного поведения, однако в силу особенностей функционирования психики в этом возрасте молодой человек не всегда осознает последствия своих действий, может быть склонен к импульсивному поведению и подвержен манипуляции со стороны других людей»,— сетует психолог-консультант ПЦ «Квартет» Сергей Узунян ●

СВОИ СТАНДАРТЫ

Проведенный «Деньгами» опрос крупнейших банков, работающих с подростками, показал: условия по дебетовым картам для клиентов 14–18 лет в разных банках отличаются, порой значительно.

Без согласия родителей подростки старше 14 лет могут открыть дебетовую карту в Сбербанке и Тинькофф-банке, сообщили «Деньгам» в службах поддержки этих кредитных организаций. Также оба банка не готовы представлять родителям клиента выписку, возможность блокировать онлайн-покупки или иные трансакции, устанавливать лимиты. Подросток в Сбербанке может снять по своей карте до 1,5 млн руб. в месяц, в Тинькофф-банке — 500 тыс. в месяц. При этом в Сбербанке для клиентов 14–18 лет есть лимит на исходящие переводы — 30 тыс. руб., в Тинькофф-банке нет. Сбербанк дает возможность в виде минимального родительского контроля привязку второй сим-карты для получения СМС, однако сделать это можно лишь по решению владельца счета, то есть подростка. В обоих банках есть вариант карты, привязанной к счету родителей, которая оформляется с согласия родителя. В Тинькофф-банке это детская карта Junior. В пресс-службе банка сообщили «Деньгам», что безопасности детских карт Junior уделяется особое внимание, родителю доступна вся переписка с банком и т. д.

В Сбербанке родитель для подростка может оформить виртуальную карту СберKids, привязанную к счету матери или отца. По словам директора дивизиона «Особенные решения» Сбербанка Александры Алтуховой, в случае подозрительной операции по такой карте банк свяжется как с ребенком, так и с родителем.

«С согласия родителя, но дальше — как с большим» — этой стратегии придерживаются в МТС-банке, Альфа-банке, банке «Открытие», банке «Русский стандарт». Здесь исходят из логики: если мама или папа указали, что они согласны с открытием счета подростку, они взяли под контроль все риски.

В МТС-банке подчеркнули, что договор на выпуск карты и открытие счета хотя и заключается с письменного согласия родителей, но является договором между банком и подростком. По словам владельца портфеля дебетовых карт МТС-банка Александра Матущенко, именно поэтому родители не могут осуществлять контроль над операциями, устанавливать лимиты и не получают уведомления об операциях или другую информацию по счету карты. При этом для клиентов—держателей карт в возрасте от 14 до 18 лет нет особых ограничений при пользовании картой: исходящие переводы — до 1,5 млн руб. в месяц, снятие наличных — до 50 тыс. в день и 300 тыс. в месяц. Впрочем, особо беспокойным родителям МТС-банк намерен скоро предложить вариант подростковой карты, привязанной к карте родителя.

В банке «Открытие» подросток 14–18 лет может оформить себе карту, но договор с несовершеннолетним заключается только с письменного согласия его законных представителей (родителей, усыновителей и попечителя). «Банк информирует родителей о том, что подростку будет выпущена банковская карта, по которой он сможет совершать операции и должен регулярно контролировать состояние своего счета»,— указали в пресс-службе банка. Без согласия родителя подростки могут открыть счет лишь для получения дохода (зарплаты, стипендии). Исходящие переводы с карты на карту тут доступны в объеме до 600 тыс. руб. в месяц, снятие наличных — 200 тыс. в день и 1 млн в месяц.

В пресс-службе Альфа-банка «Деньгам» сообщили, что пластиковые карты подросткам открывают с согласия родителей, при этом лимиты по ним те же, что и по взрослым картам. По обычной карте дневной лимит составляет 500 тыс. руб. в день или же 1 млн в месяц, лимит на исходящие переводы в другой банк — 2 млн руб. Зампред правления Альфа-банка Майкл Тач подчеркнул, что подросток может самостоятельно выпустить цифровую карту Альфа-банка, оставив заявку на сайте и скачав мобильное приложение.

В «Русском стандарте» подростку счет открывается с письменного согласия родителей, при этом банк обязательно спрашивает их номера телефонов и паспортные данные. Лимит на снятие наличных через банкомат составляет 300 тыс. руб. в месяц, суточный лимит на исходящие переводы — 300 тыс. руб. в месяц.

Своеобразный гибрид детской и подростковой карты предлагают клиентам 14+ в Райффайзенбанке. Как сообщили «Деньгам» в колл-центре банка, ребенку тут предлагается отдельный счет, но карта открывается строго с согласия родителей. По словам руководителя отдела развития клиентских отношений Райффайзенбанка Ольги Павловой, преимуществом карты является возможность управления лимитами. В колл-центре банка уверяют, что при обращении в отделение родитель также может получить выписку по карте подростка. При этом на снятие наличных в банкоматах подросткам банк сам устанавливает лимиты в 30 тыс. руб. в месяц.

Ряд кредитных организаций открывают карту детям 14+ только как дополнительную к счету родителя и никак иначе. В Почта-банке и детям, и подросткам предлагают виртуальную детскую карту. Оформляется она только по инициативе родителя, держателем карты является совершеннолетний родитель или опекун. «По всем вопросам работы с картой подростка или несанкционированных списаний банк взаимодействует только с родителем подростка,— указывает директор по развитию электронного бизнеса Почта-банка Анастасия Масленникова.— Родитель может контролировать все операции, совершаемые ребенком по карте, которые отражаются в родительском приложении, управлять настройками».

В Промсвязьбанке карта «Твой кэшбэк» оформляется детям и подросткам как дополнительная к карте родителя. Как подчеркнул начальник управления карточных продуктов АСБ Рустем Аминов, вопросы безопасности использования карт для подростков решают МСС-коды, поскольку родитель может установить запрет на проведение определенных операций. Например, покупку еды в фастфудах.

ВО ЧТО ИНВЕСТИРУЮТ КЛИЕНТЫ PRIVATE BANKING

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

СЕРГЕЙ ПОТАПЕЙКО
вице-президент, начальник департамента частно-банковского бизнеса Газпромбанка

Превалирующее большинство клиентов того или иного финансового института в значительной степени отождествляют инвестиционную философию, проповедуемую их банком, со своим собственным видением того, как и куда стоит инвестировать средства,— собственно, потому клиенты и остаются с выбранным якорным брендом надолго.

Это осознание приходит по-разному, но в конце концов каждый настоящий клиент сегмента Private Banking начинает четко формулировать для себя самый главный запрос к выбранному провайдеру финансовых услуг — надежность, прозрачность, предсказуемость. Что, конечно, отнюдь не исключает наличия в портфеле отдельных высокорисковых инструментов, но последнее все же скорее в угоду эмоциям, когда в кулуарном разговоре в кругу успешных друзей появится обоснованный повод сказать: «Да, я инвестировал в эту историю!»

Конечно, сейчас некоторые начнут уверенно заявлять, что предвидели вертикальный взлет Tesla или что на фоне пандемии было очевидным вкладываться именно в компании технологического сектора как основного потенциального «бенефициара» режима «удаленки».

Как бы то ни было, исторический опыт свидетельствует о том, что в долгосрочной перспективе именно инвестиции в широкий рынок всегда оказываются прибыльнее попыток переиграть его. По большому счету, дополняя понятный классический инвестиционный инструментарий фондовых рынков альтернативными, контрцикличными и отдельными нишевыми решениями, мы и формируем тот самый искомый всеобъемлющий ответ, способный удовлетворить самые взыскательные и разносторонние запросы клиента.

Как известно, «дисциплина бьет класс», и поэтому, как никогда ранее, в 2020 году Газпромбанк Private Banking оставался приверженцем стратегического распределения активов.

А потому ответом на вопрос: «Во что инвестируют наши клиенты?» фактически будет выступать комбинация активов, где ядром инвестиционного портфеля будут облигации/еврооблигации наиболее надежных российских и международных эмитентов (иногда с использованием репо/leverage), а далее, в зависимости от риск-аппетита каждого конкретного клиента Газпромбанк Private Banking, в определенных пропорциях в портфель добавляется целый ряд инструментов, призванных продемонстрировать потенциально большую отдачу на вложенный капитал, нежели инструменты с фиксированной доходностью.

Тут и ETF — отраслевые и широкого рынка, и секьюритизированные активы из состава корпоративного кредитного портфеля банка, и рыночно-нейтральные истории торгового финансирования, и интервальные/закрытые паевые фонды, и квазивенчурные фонды, позволяющие клиентам сформировать портфель из числа компаний, находящихся на ранних стадиях развития, и инвестиции в недвижимость, конечно, куда же без нее.

В целом в текущих условиях, когда торгуемые рыночные активы достаточно сильно перегреты на волне беспрецедентных монетарных и фискальных стимулов, вполне логично искать дополнительные альтернативные инструменты размещения капитала. Но какая именно комбинация из указанных финансовых решений является верной — для каждого клиента сугубо индивидуально.

Ровно поэтому мы в Газпромбанк Private Banking не занимаемся предсказаниями и не пытаемся угадывать, какая же именно компания вдруг выстрелит в будущем году, но призываем наших клиентов дисциплинированно следовать намеченной индивидуальной стратегии ●

ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

ЗАПРИ И СОХРАНИ

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СЕЙФ

Сейф — одно из старейших изобретений человека. За несколько тысячелетий конструкции для хранения ценных вещей из деревянных коробок превратились в сложнейшие и выверенные до мелочей конструкции, а иногда и целые неприступные крепости. «Деньги» разобрались в том, как правильно выбрать домашний сейф, чем он отличается от банковской ячейки и какова цена безопасности.

GETTY IMAGES

Скачки курсов валют, рост инфляции и геополитическая напряженность заставляют многих людей закрывать депозиты и переносить свои сбережения в сейфы и ячейки. Объем мирового рынка охранных сейфов, по прогнозам аналитической компании Wise Guy Reports, достигнет к 2025 году $2003,9 млн по сравнению с $1636,9 млн в 2019 году. Участники рынка отмечают корреляцию роста рынка с развитием рецессии в экономике. «Чем хуже в стране с экономико-политической ситуацией — тем больше востребованы сейфы. В контексте пандемии это может быть связано еще и с тем, что многие обеспеченные люди вынуждены вернуться в страну из-за рубежа, некоторые на время коронавируса переехали в загородное жилье, соответственно, боятся за имущество, оставленное в городских квартирах»,— констатирует исполнительный директор сети салонов «Мир сейфов» Александр Губин. Однако наиболее частым частным вариантом, побудившим людей к покупке или аренде сейфа, является неприятный случай из прошлого, связанный с квартирными кражами. «Люди, которые прошли через такое, однозначно задумываются о том, как более надежно сохранить ценности»,— говорит руководитель направления «Сейфы» компании «Промет» Максим Евстропьев. Начальник управления сберегательного и инвестиционного бизнеса банка «Открытие» Александр Бородкин также уверен, что страховка и размещение ценных или памятных вещей в банковские ячейки — это явления одного порядка, просто в одном случае вы получаете компенсацию, а в другом — спасаете вещи, уверен эксперт.

Впрочем, при внешней схожести домашние сейфы и банковские ячейки имеют много различий. По мнению экспертов, выбирая между собственным железным ящиком и арендованным, нужно отталкиваться от своих целей. К примеру, по закону оружие не разрешено хранить в банковском хранилище. При этом его владельцы обязаны держать ружья и пистолеты в специальном шкафу, прикрепленному к стене.

Личные сейфы подойдут и тем, кто работает с бумажными документами дома — финансовыми, бухгалтерскими или документами, имеющими какую-либо степень секретности. Преимущество сейфа на дому — это круглосуточный доступ к нему, в то время как хранилище банка ограничено часами работы кредитной организации.

За семью замками

Под хранилищем или депозитарием обычно понимается охраняемая комната с выдвижными сейфами-ячейками, напоминающими почтовые ящики с двумя замками. Один из них постоянно хранится в банке, другой выдают арендатору. Каждый визит к ячейке заносится в специальный журнал. Когда сотрудник банка достает нужный контейнер, клиент забирает его и направляется в отдельную комнату, чтобы произвести необходимые манипуляции с содержимым. В отличие от хранилища, в этой комнате отсутствуют видеокамеры. Консультант ожидает возвращения клиента в сейфовом зале. Основные требования к безопасности хранилищ банков и сейфов прописаны в ГОСТах. Помимо этого каждый банк разрабатывает свои внутренние стандарты безопасности.

Ячейками могут воспользоваться как физические, так и юридические лица. В частности, этот вид сейфа востребован у предпринимателей и самозанятых, предпочитающих хранить документы в банке, а не в офисе. Кроме того, ячейки часто используются для безопасной передачи оплаты при совершении крупной сделки, например, при покупке квартиры или автомобиля. Деньги пересчитываются совместно покупателем и продавцом и кладутся в ячейку, открытую покупателем. По завершении оформления документов купли-продажи и предоставления их банку право собственности на ячейку переходит продавцу, что предварительно оговаривается в договоре. Продавец в свою очередь открывает ячейку и забирает из нее деньги. Также ячейки чрезвычайно востребованы для хранения драгоценностей, валюты, электронных носителей информации, важных флешек и дисков и других ценностей. В ячейке можно хранить все, за исключением взрывчатых, легковоспламеняющихся и других веществ, которые оказывают вредное воздействие на человека и окружающую среду. Помимо этого в список запрещенных ценностей внесено огнестрельное оружие, боеприпасы, имущество, изъятое из гражданского оборота в соответствии с законами РФ, и продукты питания.

В договоре с банком в обязательном порядке указываются сроки аренды, размер сейфа и цена услуги. Стоимость аренды ячейки зависит от ее размера и срока аренды. Арендовать ячейку можно на срок от одного дня до трех лет. Затем возможно продление договора. Чем дольше период хранения, тем дешевле услуга. К примеру, в Россельхозбанке расчет начинается от 1 тыс. руб., в банке «Откры-

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Getty Images**

тие» цена среднего размера ячейки (от 15 до 30 тыс. кубических сантиметров) колеблется от 120 руб. в день до 10 тыс. руб. в год. В Сбербанке маленькая ячейка на 365 дней обойдется в 14 400 руб., средняя в 18 360 руб., большая в 30 240 руб., а очень большая стоит 36 360 руб.

Одно из главных достоинств ячеек — их защищенность при банкротстве банка. Если средства лежат на обычном счете финансовой организации с отозванной лицензией, страховое покрытие составит не больше 1,4 млн руб. в России или €100 тыс. в Европе. Содержимое индивидуальной ячейки регулирует ст. 922 Гражданского кодекса, согласно которой вещи в хранилище не попадают на баланс банка, а являются вашей собственностью. Соответственно, все, что находится внутри ячейки, принадлежит вам вне зависимости от экономико-политической ситуации в стране, и при наличии паспорта и ключа от сейфа временный управляющий банка обязан обеспечить клиенту беспрепятственный доступ к ячейке.

Другое важное преимущество ячейки — высокий уровень конфиденциальности и анонимность. Сотрудники банка не имеют права контролировать, что именно размещается клиентом в ячейке. Содержимое ячейки нигде не упоминается и не фиксируется ни в каких документах. По договору аренды банк обязан лишь осуществлять контроль за доступом в депозитарий и надлежащим образом осуществлять его охрану. «Современные хранилища индивидуальных банковских сейфов выглядят более компактными по сравнению со своими предшественниками и оснащены электронной системой доступа. Существуют также автоматизированные хранилища сейфов, где доступ к ячейке клиент может осуществить самостоятельно без помощи сотрудников банков и в любой момент времени»,— рассказывают в пресс-службе банка ВТБ.

И даже при всей сегодняшней прозрачности финансовой системы на депозитные ячейки распространяется банковская тайна, о которой, как правило, не запрашивают информацию даже правоохранительные органы. Доступ к содержимому сейфа предоставляется им только по решению суда. Также на сейф может быть наложен арест, если он является предметом спора. Также ячейку откроют, если она является источником ядовитых или неприятных запахов, шумов или радиационного излучения или же в случае смерти ее собственника и открытия наследственного дела. Вскрытие без присутствия арендатора производится комиссией с обязательным составлением описи содержимого. Кредитная организация, согласно договору аренды, также имеет право вскрыть ячейку лишь в том случае, если клиент не продлил срок ее аренды. Но и при таком сценарии все изъятые вещи продолжают находиться

«Мне встречались ячейки, прекрасно работающие десятки лет. Срок службы ячеек больше связан с моральным устареванием оборудования, чем с физическим износом металла»

ОТ СУНДУКОВ ДО ЯЩИКОВ

Человечество с незапамятных времен стремилось защитить свое имущество от природных стихий и внешних врагов. Первый деревянный ключ, предположительно, от ящика с сокровищами, был найден археологами в гробнице фараона Рамзеса II. В Древнем Китае большой популярностью пользовались медные и железные висячие замки с узором или рисунком. Были и замки с памятными надписями, которые преподносились к праздникам и всяческим торжествам. Римлянам приписывается создание основного защитного механизма против взлома замка другим ключом — неподвижных выступов внутри замка. В Средневековье феодалы поняли, что помимо механической защиты для защиты ценностей необходимо строить подземные хранилища со стражниками.

Конструкция замков, сундуков и способов их охраны постоянно совершенствовалась. Например, купцы XV века придумали оковывать деревянные сундуки железом. При этом сами ключи от «предтечей» сейфов оставались по своей сути неизменными вплоть до XVII века. Прототипы первых кодовых замков появились только в XVII веке — ими были замки на буквах, для которых не требовалось ключей. Такие сейфы уже были во многом похожи на современные ячейки для денег. Однако изготавливались они все еще вручную.

Во второй половине XVIII века с появлением первых сберегательных банков ради шкафов для хранения денег сундук купца перевернули вертикально, оборудовали дверцей и полками. В 1795 году в Англии была учреждена первая мануфактура по производству сейфов, а в 1813-м похожее предприятие открылось и в Германии. Примечательно, что каждый изготавливаемый на заводе ящик, по сути, является произведением искусства, поскольку непрерывное техническое совершенствование защитных характеристик сейфов никак не исключало их традиционного декорирования.

В конце XIX века шотландская компания Carron и английская Coalbrookdale практически одновременно ввели в обиход чугунные сундуки с одинарными и двойными дверями. Такие конструкции оставались в использовании до тех пор, пока не выяснилось, что они уязвимы для пожаров. Революция в сейфопроизводстве случилась в 1827 году, когда Томас Милнер начал выпуск сейфов, обшитых листовым железом. Между стенками и содержимым делалась прослойка, наполненная негорючим веществом. Изобретение Милнера можно по праву считать первым несгораемым сейфом в истории. Примеру британца последовали американские и российские производители. В частности, в Российский империи огнестойкие сейфы назывались «несгораемыми кассами» или «несгораемыми шкафами». Впрочем, к сожалению, инновация никак не защищала содержимое от взлома. Потребовалось еще столетие, чтобы предложить замки с проворачивающимся циферблатом и взломостойким материалом.

GETTY IMAGES

в сейфе банка, а владелец ценностей может без проблем получить их обратно, после того как покроет задолженность за услуги банка.

«Арендовать банковскую сейфовую ячейку клиентов мотивирует высокий уровень сохранности вложений и обеспечение конфиденциальности в сравнении с хранением ценностей дома, даже в личном сейфе. Данная услуга пользуется спросом даже в небольших регионах»,— отмечают в Россельхозбанке, подчеркивая, что уровень востребованности сейфовых ячеек в банке стабилен и их заполняемость составляет порядка 60–70%.

Вопрос о том, насколько вероятен в реальности сценарий из фильмов и сериалов про ограбления, вызывает у участников рынка неподдельную улыбку. В Россельхозбанке напоминают, что все оборудованные сейфовые комнаты соответствуют требованиям по обеспечению надежности и безопасности и находятся в специальных бронированных помещениях, доступ в которые возможен исключительно в присутствии работника кредитной организации. «Безопасен не сейф, а банк. Бессмысленно говорить о высокой прочности ячейки, если она находится в картонной коробке. Работа с ячейками и обеспечение безопасности ценностей — это целый цикл мероприятий. Здесь и бронирование помещений, и различные виды сигнализаций, и проверка на огневодоустойчивость и многое другое»,— подчеркивает Александр Бородкин из банка «Открытие».

Сейф нашего времени

Современн ые сейфы обычно разделяют на три типа: взломостойкие, огнестойкие и комбинированные. «Все зависит от того, для каких нужд покупается сейф. Если покупает физическое лицо для домашнего использования — это одна история, если сейф покупается для коммерческой организации — ситуация совсем другая»,— объясняет Максим Евстропьев из компании «Промет». В зависимости от своего предназначения сейфы могут быть сделаны из разных материалов. Например, корпус взломостойкого ящика, как правило, состоит из двух металлических стенок с бетоном между ними. В бетон может добавляться мраморная, гранитная крошка или другие современные материалы.

При выборе сейфа нужно учитывать и присвоенный ему класс устойчивости к взлому, от нулевого до десятого. Считается, что для домашнего пользования достаточно сейфа первого или второго класса. Третий класс часто используется для хранилищ ювелирных магазинов, а четвертый и выше — для банков.

Стоимость сейфа варьируется в зависимости от класса взломостойкости, поскольку чем выше прочность сейфа, тем сложнее его конструкция и используемые в нем материалы. По российскому ГОСТу для частичного доступа с применением профессионального инструмента взломщика внутрь моделей от нулевого до третьего класса требуется от 30 до 80 минут, для полного доступа — от 30 до 120 минут. У сейфов с более высокими классами защиты эти же показатели составляют от 120 до 900 минут (частичный доступ) и от 180 до 1350 минут (полный доступ).

Впрочем, специалисты уверены, что при наличии неограниченного времени вскрыть можно любой сейф. В США даже проводится чемпионат по открытию сейфов Lockmaster's International Safecracking Competition. Его восьмикратный победитель Джефф Ситар занесен в «Книгу рекордов Гиннесса»: оружейный сейф Ситар вскрывал за 4 минуты и 57 секунд, а банковский с самой высокой степенью защиты сдавался мастеру всего за 5 минут и 19 секунд.

«Для открытия сейфа, безусловно, нужен набор специальных инструментов, неподготовленный взломщик с такой задачей наскоком не справится»,— отмечает Максим Евстропьев. Эксперты также подчеркивают необходимость правильной установки сейфа. «Сейф — это не просто дешевый железный ящик с замком. При условии правильного крепления и установки сейфа он действительно может сохранить ваши ценности и документы от несанкционированного доступа и пожара»,— считает Александр Губин из сети салонов «Мир сейфов». «Все сейфы до 1 тыс. кг крепятся к полу и/или стене анкерными болтами, иначе их легко вынести из помещения и вскрывать в комфортных условиях, неспешно подбирая инструменты, при хранении больших сумм в квартирах важно устанавливать охранную сигнализацию, опять же, для того чтобы не давать преступнику возможности неограниченно по времени воздействовать на сейф силовыми методами»,— говорит Максим Евстропьев.

Однако специалисты напоминают, что по статистике пожары становятся причиной утраты имущества в десять раз чаще, чем кражи со взломом. Помимо этого покупателей пугают и другие обстоятельства непреодолимой силы. «Яркий пример в этом случае, когда после наводнения в Ростове-на-Дону мы выявили потребность в герметичных сейфах — нижние этажи затапливались, люди теряли не только деньги, но и документы»,— рассказывает Максим Евстропьев.

«Безопасен не сейф, а банк. Здесь и бронирование помещений, и различные виды сигнализаций, и проверка на огневодоустойчивость и многое другое»

Заметен и спрос на биометрические замки. «Люди не хотят носить при себе ключи, не хотят разбираться в сложных механизмах классических кодово-механических замков, все больше поступает запросов на сейфы с электронно-кодовыми и биометрическими замками»,— говорит Александр Губин. «Чаще используется сканер отпечатка пальца с разными сканерами — емкостными либо оптическими. Также применяются сканеры рисунка вен на ладони. Мы активно прибегаем к данным технологиям в банковских продуктах — камерах хранения для депозитариев»,— признается Максим Евстропьев. По его словам, технология распознавания сетчатки глаза менее распространена, так как такие замки имеют особенность — очень массивный модуль, ну и, конечно, себестоимость. Кроме того, как напоминает Александр Губин, регулирующие органы в Европе и США пока отказываются давать сертификаты взломостойкости (безопасности) для замков с таким механизмом, а также открытием со смартфонов по блютус и так далее. «Но мы думаем, что в ближайшем будущем все это появится, так как спрос рождает предложение»,— резюмирует эксперт.

Цена надежности

«Минимальная стоимость сейфа от 2 тыс. руб. до бесконечности, так как есть дизайнерские, эксклюзивные сейфы, в которых используются ценные породы дерева, драгоценные ме-

таллы, привлекаются к работе художники»,— говорит Максим Евстропьев. Существуют потайные или встраиваемые сейфы, похожие на те, которые часто случайно за картинами и зеркалами находят герои фильмов. Такие конструкции монтируются в стену, крепятся анкерами и заливаются бетоном. На виду остается только дверка с лицевой рамкой, выполненной минимум из 10 мм листа металла.

На сегодняшний день самым дорогим сейфом в мире признан несгораемый шкаф Narcissus, изготовленный немецкой компанией Dottling в 2010 году по дизайну Карла Лагерфельда. Стоимость сейфа с зеркальной поверхностью и высотой 1,80 м, шириной 1 м и глубиной 30 см составляет $336 тыс. Всего было сделано 30 «Нарциссов». Первый экземпляр из коллекции был отдан самому модельеру.

Эксперты рекомендуют высчитывать цену подходящего каждому человеку сейфа по простой формуле, согласно которой стоимость сейфа должна быть примерно в десять раз меньше стоимости содержимого. Таким образом, если вы собираетесь сохранить колье с каратными бриллиантами или контракт на миллиарды долларов, не стоит прятать их в самый примитивный переносной несгораемый шкаф.

По словам участников рынка, среди обычного населения растет спрос на сейфы, но чаще на недорогие модели, которые рассчитаны на неподготовленного взломщика — от случайных гостей, детей, приглашенного рабочего персонала. Также выросли продажи термостатных сейфов, которые используются в медицинских учреждениях. «Рост был обусловлен строительством новых ковидных госпиталей, открытием ФАПов. Сейфы-термостаты предназначены для хранения наркотических средств, лекарственных препаратов с термолабильными требованиями (в том числе вакцины „Спутник V“)»,— объясняет Максим Евстропьев.

Старость не приговор

Нашедшим на чердаке или в подвале старый сейф специалисты советуют не торопиться сплавлять его на свалку. «Мне встречались ячейки, прекрасно работающие десятки лет. Срок службы ячеек больше связан с моральным устареванием оборудования, чем с физическим износом металла»,— говорит Александр Бородкин. «При должном техническом обслуживании сейфы могут работать достаточно долго, однако следуя трендам рынка, с учетом появляющихся современных предложений банк регулярно повышает уровень безопасности сейфовых ячеек, внедряя новые современные технологии, постепенно вытесняющие традиционные решения»,— отмечают в Россельхозбанке. Кроме того, как потчеркивают в ВТБ, в настоящее время при выборе хранилища сейфов большое внимание уделяется не только техническим составляющим, которые являются основными, но и дизайну оборудования. «Необходимо, чтобы цвет и дизайн хранилища соответствовал общему стилю оформления отделений банка»,— пояснил представитель банка.

Тем не менее окончательно разрушать вышедшие из обихода помещения бывших финансовых организаций не торопятся даже их новые владельцы. К примеру, лондонский отель The Ned, расположенный в здании бывшей штаб-квартиры банка Midland Bank, переделал деньгохранилище в бар, визитной карточкой которого стала массивная входная 20-тонная круглая дверь. Внутри банковской кассы некогда Ситибанка на Тверской, а ныне клуба «Чайная высота», теперь хранится в глубокой заморозке чайное мороженое. «Через бывшую стенку сейфовой комнаты мы выдаем бокалы и бутылки вина. Бронированным стеклом толщиной 6 см накрыт уголок пруда с карпами»,— рассказывает владелец заведения Виктор Енин.

И про искусство

Единственным, что не рекомендуется оставлять ни в домашних сейфах, ни в банковских ячейках, является искусство. «Просто закрыть картину в обычном ящике недопустимо, поскольку живопись требует особого режима температуры и влажности. Например, если в помещении слишком тепло, то сокращается уровень влажности в самом полотне и приводит к возникновению трещин»,— говорит советник по искусству, основатель компании Artconsul Виктория Ступина.

Для предметов из арт-мира существуют специальные хранилища — фрипорты. В XVIII веке так называли тихие гавани, где пираты прятали награбленные сокровища. В наше время они напоминают настоящие неприступные крепости. Например, в Сингапуре используются вибрационные технологии и семитонные двери для хранилищ. В Люксембургском фрипорте установлено 900 камер слежения, а допуск внутрь осуществляется только в биометрическом режиме. Главное же преимущество фрипортов в том, что их инфраструктура позволяет создавать правильные условия хранения картин, раритетных товаров, вин и ретроавтомобилей, драгоценных металлов и камней, электронных носителей информации и т. д.

По данным Deloitte и ArtTactic Art & Finance Report, 83% людей покупают произведения искусства с инвестиционным намерением и хранят их в основном во фрипортах. Например, в 2016 году в Женевском свободном порту хранилось около 1,2 млн произведений искусства, что существенно превышает коллекцию ведущего музея мира. Точная стоимость ценных предметов, находящихся на хранении во фрипортах, неизвестна, однако, по предположениям Европейского салона изящных искусств, она составляет около $100 млрд. «Фрипорт — это государство в государстве со своей типографией, логистической службой, реставраторами, фотографами и т. д. Там можно сделать инвентаризацию коллекции и напечатать каталог, не выходя за территорию хранилища»,— говорит Виктория Ступина.

Еще одно преимущество арт-депозитариев — по налоговому законодательству предметы, которые хранятся во фрипорте, и услуги, которые осуществляются в отношении этих предметов, подпадают под режим так называемого отложенного налогообложения. Поэтому ни сами ценности, ни какие-либо действия с ними (продажа, покупка) налогами не облагаются.

Главный же минус хранилищ — их стоимость. Средняя цена фрипортов колеблется от $1 тыс. в год за складирование картин средних размеров до $5–12 тыс. за небольшую комнату. Чтобы хранить свои ценности под крышей этого «физического депозитария», необходимо заключить договор с основным арендатором фрипорта — логистической компанией, получившей лицензию у таможенных органов на размещение ценных вещей на территории порта. Клиент должен представить документ, аналогичный транспортной накладной, или счета за оплату перевозки, а также документ, подтверждающий стоимость предметов роскоши.

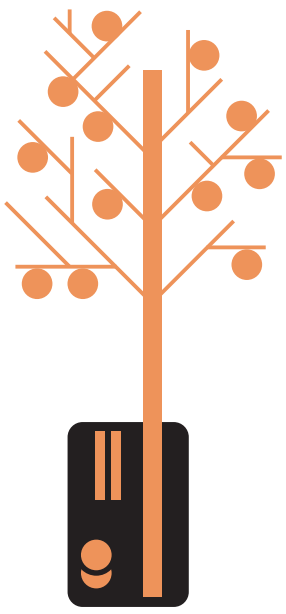
Более бюджетный вариант — это российские хранилища. Основное их отличие от зарубежных аналогов — это не отсутствие налоговых льгот, а формат обслуживания. «В России нет больших ячеек и дополнительных сервисов, которые предлагают фрипорты. Хранение осуществляется кассетным способом с конструкциями в виде выдвижных стен. При этом с точки зрения безопасности и соблюдений норм содержания предметов искусства российские хранилища на международном уровне»,— резюмирует Виктория Ступина ●

НЕДЕТСКИЙ РИСК

ПОЧЕМУ КВАРТИРУ, КУПЛЕННУЮ НА ДЕНЬГИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА, МОЖНО ПОТЕРЯТЬ

Материнский капитал экономит на процентах по ипотеке от 6% до 38% стоимости квартиры в зависимости от региона, поэтому большинство получателей направляют его на улучшение жилищных условий. Взамен государство обязывает выделить детям доли в купленной квартире. Но в документах на покупку квартиры это обременение не фиксируется. Если собственник ответственный — проблем нет. Если «забывчивый», то проблемы будут не только у него, но и у следующего покупателя квартиры. Он может ее лишиться, когда об ошибке узнают органы опеки или достигший совершеннолетия ребенок решит восстановить свои права.

GETTY IMAGES



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

В прошлом году сумма выплаченного государством материнского капитала достигла 2,8 трлн руб., из них 2,7 трлн руб. получатели направили на улучшение жилищных условий (данные «Дом.РФ», декабрь 2020 года). Управляющий директор «Дом.РФ» Алексей Ниденс уверен, что эта тенденция сохранится. «Материнский капитал остается мощным драйвером решения жилищного вопроса для многих российских семей. По данным опроса, который мы провели совместно с ВЦИОМом осенью прошлого года, 78% семей среди имеющих право на материнский капитал планируют использовать его на улучшение жилищных условий или погашение ипотечного кредита»,— рассказал господин Ниденс.

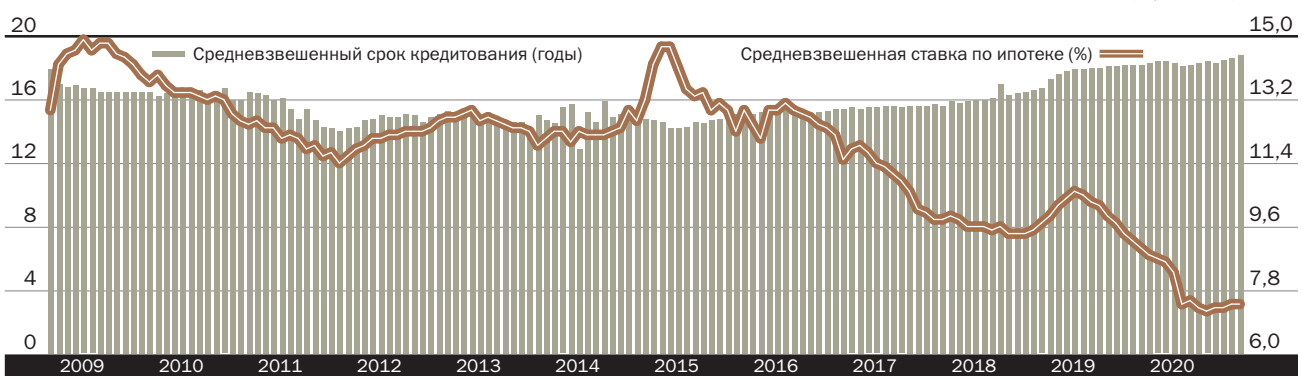
Материнский капитал выплачивается при рождении первого и последующего детей. Программа действует до 2026 года. Сумма индексируется. В этом году она составляет 483 тыс. руб. на первого ребенка, 155 тыс. руб. на второго ребенка или 639 тыс. руб. для семей, где родился второй ребенок, а за первого его не получали. С 2021 года помимо индексации в три раза сократились заявленные сроки оформления сертификата и рассмотрения заявления. Теперь они составляют пять и десять дней соответственно. До прошлого года, чтобы воспользоваться материнским капиталом для улучшения жилищных условий, нужно было обращаться в Пенсионный фонд. Сначала за сертификатом, потом с заявлением о распоряжении деньгами, к которому прикладывали пакет документов, подтверждающих одобренную ипотеку. Сейчас можно оформить документы через банк, который выдает ипотеку.

На этапе получения ипотеки с материнским капиталом сложностей нет. Его можно в ряде случаев использовать и как первоначальный взнос, и для последующего частичного досрочного или полного погашения кредита. Если заемщик использует материнский капитал для первоначального взноса, то при подаче документов в банк к ним нужно приложить сертификат и справку из Пенсионного фонда об остатке средств материнского капитала. «В остальном это обычная ипотека: нужно определиться с объектом, собрать документы по форме банка, подать заявку и дождаться ее одобрения»,— напоминает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. В такой схеме, до того как банк получит сумму материнского капитала от Пенсионного фонда, он включает ее в кредит. То есть в это время заемщик обслуживает больший кредит — это означает больший ежемесячный платеж, чем для запрошенной суммы ипотечного кредита. По регламенту увеличение расходов должно быть незначительным и непродолжительным: срок рассмотрения заявления на распоряжение материнским капиталом рассматривается до десяти дней. На госуслугах говорится, что после положительного решения деньги будут перечислены в течение пяти дней. «Получив перевод из ПФР, банк корректирует график выплат и сумму ежемесячного платежа»,— говорит госпожа Литинецкая.

«На практике с момента начала сделки и до ее закрытия может пройти три месяца»,— рассказывает коммерческий директор «А101» Анна Бойм. Поэтому девелоперы и продавцы недвижимости на вторичном рынке не очень любят эту схему: на сделку нужно закладывать дополнительное время, в течение которого все участники ждут, пока придут деньги. Покупателям жилья в новостройках это тоже может быть неудобно, так как за время ожидания цены в выбранном жилом комплексе могут вырасти. Если есть намерение направить материнский капитал на первоначальный взнос, нужно учитывать, что для большинства банков он может быть только частью суммы. «Сбербанк и ВТБ могут принять

ДИНАМИКА ЦЕНЫ И СРОКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В РОССИИ

Источники: «Метриум», Центробанк.



ИПОТЕКА ВДОЛГУЮ

ПОЧЕМУ РОССИЙСКИЕ ЗАЕМЩИКИ ВЫБИРАЮТ ДЛИННЫЕ КРЕДИТЫ

Тренд последних лет по снижению ставок по ипотеке почти перекрыло падение доходов населения. Чтобы обслуживать и кредит, и семейные расходы, заемщики выбирают максимальный срок ипотечного кредита. Средний срок кредита на жилье достиг максимума за всю историю и составил 19 лет. За счет длинной ипотеки можно существенно снизить ежемесячный платеж. Стратегически это верно: если будут лишние деньги, их можно направить на частичное досрочное погашение, а если нет, то продолжать обслуживать кредит в комфортном графике.

Средний срок ипотечного кредита в этом году достиг 19 лет, подсчитал Центральный банк. «Это самый высокий показатель за всю историю статистического наблюдения на российском ипотечном рынке»,— отмечают эксперты «Метриума». Предыдущий рекорд был зафиксирован в кризис 2008 года. Тогда средняя длина ипотеки составляла 18 лет. Основные причины увеличения кредита — падение доходов населения и рост цен на жилье.

В последние 10 лет периоды роста и сокращения среднего срока кредитования отчетливо выделяются и привязаны к происходящим кризисам. В 2008–2009 годах ипотеку брали в среднем на 18 лет. После, когда ставки по кредитам на жилье начали снижаться, предпочтения сдвинулись в пользу кредитов покороче, чтобы сократить переплату за обслуживание. В 2012–2014 годах средний срок кредитования стабилизировался на уровне 15 лет. После двукратного падения курса рубля к доллару в конце 2014 года длина кредита снова стала расти. Весной 2015 года она составляла 14,2 года, а сейчас 19 лет. Отсутствие отката к более коротким ипотечным кредитам в «Метриуме» объясняют принципиальными изменениями в экономике, которые произошли за это время. «После кризиса 2008 года ситуация быстро стабилизировалась. Доходы населения были сравнительно высокими и позволяли накапливать на первоначальный взнос по ипотеке 30–40% стоимости жилья. Ставки были высокими, но снижались. После 2014 года реальные доходы населения упали, а все остальное — товары повседневного спроса, услуги, жилье — подорожало. Накопить на первоначальный взнос получается в лучшем случае 15–20% от стоимости жилья»,— объясняют в «Метриуме». Приоритеты потенциальных заемщиков сместились в сторону минимизации ежемесячного платежа, чтобы хватало на обслуживание высоких текущих расходов семьи. «Ситуация с доходами осложнилась настолько, что даже резкое снижение ставок не позволяет покупателям уменьшить срок кредита, чтобы снизить общий размер переплаты»,— обращает внимание управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. За прошедшие семь лет ставки по ипотеке упали в два раза — с 14,7% в среднем до 7,2%, но все это время снижались доходы и росли цены на жилье. Новостройки в Москве подорожали на 59%, а в других городах страны, на которые приходится 60% объема выданной ипотеки, цены только в этом году выросли в среднем на 19%.

По статистике, заемщики выплачивают ипотеку гораздо быстрее. «Кредит берут на 15–17 лет, выплачивают в среднем за 7–8 лет»,— говорит директор Рейтингового агентства строительного комплекса Николай Алексеенко. По его словам, выбирать минимальный ежемесячный платеж, особенно в условиях текущей нестабильности, стратегически верно. «Люди пытаются максимально обезопасить себя. Возможно, кто-то может взять ипотеку сразу на семь лет, но за счет меньшего ежемесячного платежа, с одной стороны, сохраняется возможность быстрее погасить кредит, когда появляются дополнительные средства. С другой — в ситуации форс-мажора и непредвиденных расходов платеж по ипотеке остается посильным»,— подчеркивает эксперт.

первоначальный взнос, состоящий только из средств материнского капитала. Большинство остальных используют другой подход: хотя бы 5–10% первоначального взноса должны составлять собственные средства заемщиков, а остальное — за счет маткапитала»,— предупреждает Мария Литинецкая.

Материнская доля

«В наших проектах до 10% покупателей используют материнский капитал для первоначального взноса»,— рассказала госпожа Бойм. «От суммы на эскроу-счете зависит кредитная ставка по проектному финансированию, которая пересчитывается каждый день. Поэтому девелоперы могут предложить клиенту альтернативный вариант — использовать материнский капитал не в качестве первоначального взноса, а для досрочного погашения кредита»,— резюмирует госпожа Бойм. В этом случае после оформления ипотеки нужно подать заявление о распоряжении материнским капиталом, в том числе через свой ипотечный банк, и заявление на частичное досрочное или полное погашение.

По опыту заместителя руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи» Татьяны Решетниковой, большинство банков тоже предпочитают второй вариант, в том числе потому, что за период ожидания фактически платит заемщик. «Расчеты с продавцом проходят быстрее, ниже риски того, что сделка сорвется, сумма страховки рассчитывается на повышенную сумму кредита, это дополнительно от 7 тыс. до 12 тыс. руб. в зависимости от суммы материнского капитала»,— рассчитала эксперт. По ее словам, это небольшая плата за риск упустить понравившуюся квартиру, если продавец не согласится на сделку с материнским капиталом в качестве первоначального взноса по ипотеке.

Кроме того, общая экономия на покупке квартиры в ипотеку с использованием материнского капитала более существенная. «При любой исходной сумме материнский капитал в размере 483 тыс. руб. уменьшает платеж на 4615 руб. и экономит 347,8 тыс. руб. на процентах при сроке кредита

ДОЛЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА В СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ, КУПЛЕННОЙ В ИПОТЕКУ*

ГОРОДА	ЦЕНА КВАРТИРЫ (РУБ.)			ДОЛЯ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА (%)		
	ДЕКАБРЬ 2019 ГОДА	ДЕКАБРЬ 2020 ГОДА	МАРТ 2021 ГОДА	2019 ГОД	2020 ГОД**	2021 ГОД**
ЧЕЛЯБИНСК	1457645	1577100	1639085	31,56	40,52	38,99
ОМСК	1630090	1924125	2081870	28,22	33,21	30,69
ВОЛГОГРАД	1874145	2026990	2155475	24,54	31,52	29,65
САМАРА	2203600	2256030	2331945	20,87	28,32	27,40
ПЕРМЬ	2038785	2301425	2453745	22,56	27,77	26,04
КРАСНОЯРСК	2177350	2447515	2628710	21,13	26,11	24,31
ЕКАТЕРИНБУРГ	2516710	2661610	2771090	18,28	24,01	23,06
УФА	2410625	2598575	2787120	19,08	24,59	22,93
НОВОСИБИРСК	2508030	2625735	2808330	18,34	24,34	22,75
ТЮМЕНЬ	2387945	2708930	2897195	19,26	23,59	22,06
НИЖНИЙ НОВГОРОД	2696190	2886030	3060155	17,06	22,14	20,88
КАЗАНЬ	2852255	3156125	3350235	16,13	20,25	19,07
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	4627805	5063415	5303900	9,94	12,62	12,05
МОСКВА	6936825	8543255	8902985	6,63	7,48	7,18

*На примере расчетной стоимости однокомнатной квартиры площадью 35 кв. м. **Сумма материнского капитала 639 тыс. руб. **Данные:** федеральная компания «Этажи».

15 лет, ставке 8% и условии оплаты кредита по графику. Если сумма 639 тыс. руб., платеж снизится на 6106 руб., а переплата — на 460 тыс. руб.»,— рассчитала Татьяна Решетникова.

Средний бюджет предложения в массовом сегменте столичных новостроек по итогам первого квартала 2021 года достиг 12 млн руб. Если взять среднюю ставку по ипотеке по программе государственной поддержки в 6,5%, средний срок ипотечного кредита в 19 лет (по данным Центробанка) и первоначальный взнос в 20%, или 2,4 млн руб., то полная стоимость квартиры составит 16,7 млн руб., а ежемесячный платеж — 73,4 тыс. руб. «Если добавить к первоначальному взносу 483,9 тыс. руб. материнского капитала, итоговая стоимость квартиры с учетом переплаты по процентам составит 15,9 млн руб., а ежемесячный платеж снизится до 69,7 тыс. руб.»,— привела пример Мария Литинецкая.

В процентном соотношении снижение цены квартиры в Москве от использования маткапитала не очень большое — около 5%. В регионах, где жилье дешевле, сумма материнского капитала экономит больше. Аналитики федеральной компании «Этажи» посчитали на примере расчетной стоимости однокомнатной квартиры площадью 35 кв. м. Максимальный эффект в пользу заемщика материнский капитал дает в Челябинске — 40% стоимости квартиры, в Нижнем Новгороде — 21%, в Красноярске — 24%.

В обмен на скидку, полученную от государства, получатель материнского капитала обязан выделить в квартире доли детям. «Жилье, приобретенное с использованием маткапитала, необходимо оформить в общую с ребенком или детьми собственность, с определением размера долей. На эту процедуру отводится шесть месяцев»,— напоминает генеральный директор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин.

Тонкости господдержки

Материнский (семейный) капитал выдается на всех членов семьи, поэтому купленная с его помощью недвижимость должна быть оформлена в долевую собственность супругов и их детей. «Размер долей закон не устанавливает. Они могут быть равными или посчитанными, исходя из суммы средств предоставленного материнского капитала, но не от общей суммы, затраченной на покупку объекта»,— объясняет ведущий юрисконсульт юридической службы «ИНКОМ-Недвижимости» Светлана Болотская. Если материнским капиталом погасили ипотечный кредит на квартиру, в которой дети не являются собственниками, то родители наделяют детей правом собственности на эту квартиру после того, как выплатят ипотеку и снимут залог. Соглашение о выделении долей нужно заверить у нотариуса, заплатить госпошлину в размере 0,5% от стоимости недвижимости, затем зарегистрировать в Росреестре.

Если следовать установленному порядку, непреодолимых трудностей при дальнейшей продаже этой квартиры не возникнет ни у покупателя, ни у продавца. «Чтобы убедиться в соблюдении условий использования материнского капитала, нужно запрашивать у продавца справку из Пенсионного фонда о его использовании, выписку из банка с указанием движения средств по счету, и если дети несовершеннолетние, то получить согласие на сделку от органов опеки»,— перечисляет Мария Литинецкая.

По документам на собственность или по кредитному договору, договору ипотеки, не получится определить, был использован материнский капитал для покупки или нет. «В практике встречаются сложные случаи, когда родители „забывают“ наделить детей собственностью, а в ЕГРН никак не фиксируется, что квартира была куплена с использованием материнского капитала. Такие сделки можно оспорить в суде, и договор купли-продажи могут признать недействительным»,— предупреждает председатель совета директоров сети офисов «Миэль» Марина Толстик. Оспаривать продажу могут органы опеки и попечительства, супруг или дети по достижении совершеннолетия.

По словам руководителя офиса «Сокол» департамента вторичного рынка «ИНКОМ-Недвижимости» Андрея Богословского, для некоторых семей обязательство по выделению долей супругу может быть трудновыполнимым из-за сложившихся отношений. «У супруга уже может быть свое жилье, а у жены нет. Или, например, муж раньше отказался выделить жене долю в своей квартире, а теперь будет претендовать на часть новой жилплощади. В нашей практике были случаи, когда квартиру покупает жена на собственные средства с использованием материнского капитала, а муж получает в ней долю, не вложившись в покупку»,— рассказал господин Богословский.

Поэтому покупателям следует получить максимум информации о квартире еще на этапе ее просмотра. «Интересоваться причинами продажи жилья, полным составом собственников, последующими планами продавца по приобретению жилья»,— перечисляет Марина Толстик. «Важно сверять даты регистрации собственности на квартиру, даты рождения детей и их постановки на регистрационный учет в данном объекте. Если после сделки начнут всплывать странные подробности и возникнут проблемы, решить их можно будет только через суд»,— резюмирует она.

Для добросовестного пользователя материнским капиталом, оформившим доли супруга и несовершеннолетних детей, есть свои сложности. Для продажи квартиры нужно получить разрешение на продажу от органов опеки. Его дадут, только если жилищные условия для детей останутся неизменными или станут лучше и дети сохранят причитающиеся им доли. «Разрешение действует три месяца. За это время предстоит успеть продать квартиру и купить новую, при этом органы опеки настаивают, чтобы эти сделки проходили в один день»,— предупреждает Марина Толстик ●

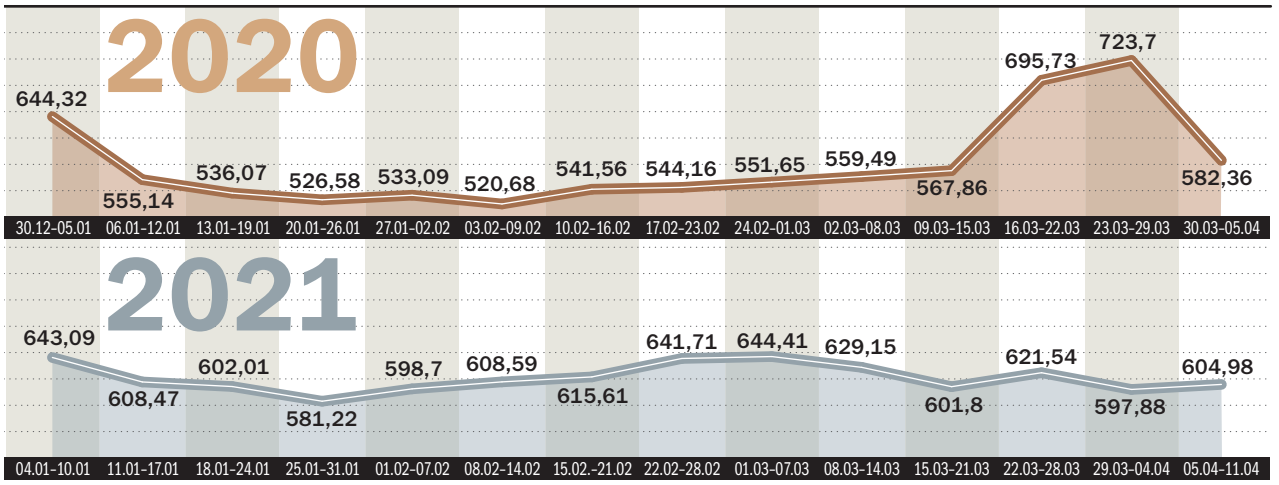
50 РЕГИОНОВ РФ С НАИБОЛЬШЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО ИПОТЕКЕ (МЛН РУБ.)

	ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.03.2019	ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.03.2020	ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.03.2021
1. Г. МОСКВА	1 734 715	2 092 906	2 422 344
2. МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	1 196 185	1 462 379	1 668 985
3. Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	805 443	985 907	1 128 353
4. КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	508 412	613 654	705 199
5. СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	485 569	562 206	636 438
6. РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	412 505	490 014	560 586
7. РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	401 061	479 004	558 885
8. РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	369 642	433 652	485 387
9. ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ – ЮГРА	374 031	421 730	469 909
10. НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	333 264	386 519	445 134
11. КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ	343 724	395 046	443 925
12. ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	333 498	385 132	430 958
13. САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	304 694	352 912	389 584
14. НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	289 954	331 946	368 355
15. ПЕРМСКИЙ КРАЙ	280 304	323 221	362 322
16. ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ	275 077	314 475	351 246
17. ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	235 021	282 599	328 058
18. КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – КУЗБАСС	248 239	287 569	323 852
19. ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ БЕЗ ДАННЫХ ПО ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМУ АВТОНОМНОМУ ОКРУГУ – ЮГРЕ И ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМУ АВТОНОМНОМУ ОКРУГУ	221 385	254 878	289 484
20. СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ	217 418	256 086	285 652
21. ПРИМОРСКИЙ КРАЙ	191 495	232 554	275 043
22. ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	196 960	232 793	259 467
23. САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	193 015	227 688	256 488
24. ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ	196 577	228 136	256 253
25. ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	190 512	225 076	256 128
26. АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	185 163	216 656	250 378
27. ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	177 288	206 780	233 663
28. РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)	173 682	199 878	222 160
29. УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА	157 925	183 474	210 380
30. ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ	151 375	180 470	209 635
31. ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	144 869	169 542	188 190
32. ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ	133 703	157 198	173 089
33. БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	126 847	148 074	171 765
34. АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ БЕЗ ДАННЫХ ПО НЕНЕЦКОМУ АВТОНОМНОМУ ОКРУГУ	130 157	150 487	169 996
35. ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ	118 237	140 346	158 236
36. ЧУВАШСКАЯ РЕСПУБЛИКА – ЧУВАШИЯ	117 388	133 255	152 252
37. КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	115 087	135 909	152 173
38. ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	115 462	131 724	149 295
39. КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	112 911	129 157	145 152
40. РЕСПУБЛИКА КОМИ	115 794	131 406	144 748
41. ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	108 969	127 006	143 560
42. ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ	108 482	124 306	141 843
43. КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	104 054	122 254	139 813
44. УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	111 592	126 204	139 553
45. ПЕНЗЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ	104 037	121 549	138 705
46. РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	103 336	120 187	135 976
47. ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ КРАЙ	103 628	119 532	135 149
48. МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	103 567	117 459	132 426
49. ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ	103 665	118 863	132 024
50. ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ	90 649	107 360	121 547

Данные: Рейтинговое агентство строительного комплекса.

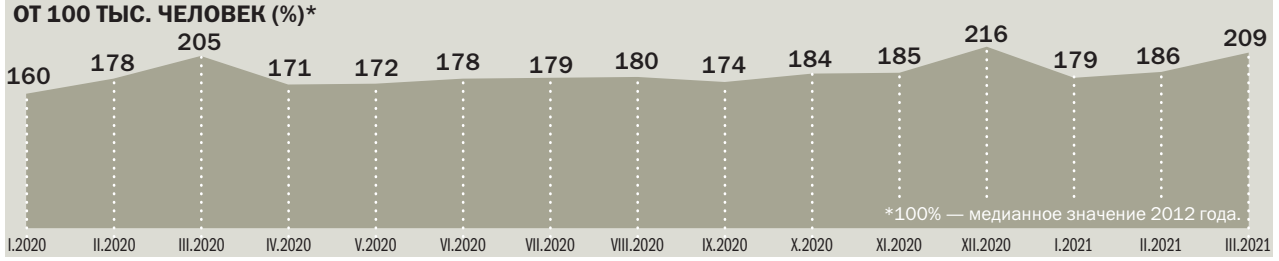
ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА РОССИЯН (РУБ.)

Источник: «Ромир».



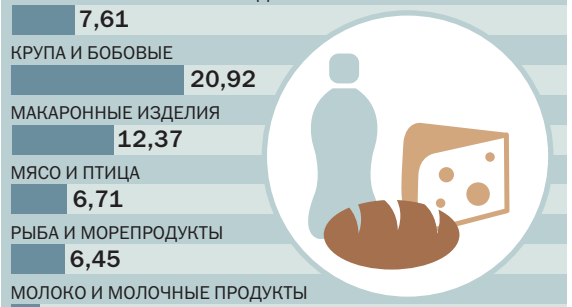
ДИНАМИКА НОМИНАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ЖИТЕЛЕЙ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК (%)*

Источник: «Ромир».



РОСТ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА (%)*

Источник: Росстат.



*По сравнению с первым кварталом 2020 года.

ПОЧЕМУ ОЖИВИЛИСЬ ПОКУПАТЕЛИ

РОССИЯНЕ УВЕЛИЧИВАЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ

Потребители в России резко увеличили повседневные расходы. По данным «Ромира», в марте месяц к месяцу показатель вырос сразу на 12,1%, причем положительная динамика фиксируется по всем доходным группам. Год к году уровень расходов пока остается ниже на 2%. В будущем ситуация может развиваться благоприятно из-за прохождения пика инфляции и укрепления потребительской уверенности, но полное восстановление может растянуться еще на несколько месяцев.

По данным панельного исследования Romir Consumer Scan Panel, в марте 2021 года россияне увеличили свои повседневные расходы сразу на 12,1% месяц к месяцу и на 2% по отношению к этому же периоду в 2020 году. Расходы жителей Москвы выросли относительно февраля на 12,5%, а год к году показатель сократился на 6,6%. В Санкт-Петербурге мартовские расходы месяц к месяцу увеличились на 14,2%, а в годовом выражении — на 11,3%. Наибольшую месячную динамику продемонстрировали города-миллионники, где в марте расходы к февралю выросли сразу на 13,4%, а относительно марта 2020 года показатель оказался ниже на 1,6%.

Месяц к месяцу увеличили траты все группы потребителей: с низким доходом — на 9,6%, со средним — на 12,4%, с высоким — на 12,8%. Год к году сократили расходы покупатели из первой категории — на 3,2%, тогда как потребители со средним доходом увеличили траты на 4,6%, а с высоким — на 0,5%. Исполнительный директор «Ромира» и Mile Group Инна Караева поясняет, что рост расходов по сравнению с предыдущим месяцем объясняется сезонностью: затраты россиян, связанные в том числе с праздником 8 Марта, традиционно увеличиваются. «Однако сейчас мы прослеживаем и иной значимый фактор: расходы населения снижаются против прошлого года, покупатели тратят почти столько же при более высоких ценах»,— добавляет она

В X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») отмечают, что потребительский спрос продолжил восстановление и по итогам первого квартала был ниже на 1,1%, чем за аналогичный период прошлого года, тогда как в четвертом квартале 2020 года разница была выше — минус 3,8% год к году. Там также отметили ускорение продовольственной инфляции до 7,4% в первом квартале 2021 года против 5,8% в четвертом квартале 2020 года. Ключевым фактором стало ускорение цен на фрукты и овощи, сахар, яйца и растительное масло, что связано с ростом мировых цен и ослаблением рубля, указывают в X5. Средний чек в магазинах компании в первом квартале этого года вырос на 11,7%, до 450,7 руб. год к году. По данным «Ромира», средний чек россиян в марте был на уровне 614 руб., что на 1,1% руб. ниже, чем в феврале, и на 7,6% больше, чем годом ранее.

Старший аналитик Газпромбанка Марат Ибрагимов говорит, что наступление третьей волны пандемии в России либо откладывается, либо происходит гораздо легче, чем в других странах. Кроме того, из-за небольшой доли сферы услуг российская экономика меньше пострадала из-за кризиса, добавляет он. По словам господина Ибрагимова, благоприятными для расходов должны стать прохождение пика инфляции и укрепление потребительской уверенности. «И если больше есть люди вряд ли станут, то могут начать активнее тратить накопленные средства на непродовольственные товары и крупные покупки: одежду, бытовую технику, автомобили и проч., которые они откладывали с прошлого года»,— рассуждает он.

Старший аналитик «Атона» Виктор Дима добавляет, что текущие данные по потребительскому спросу искажает эффект высокой базы марта 2020 года, когда были ажиотажные закупки продуктов, а также временная высокая инфляция. По его словам, происходит постепенный выход из карантинных ограничений, но нормализация потребительского поведения растянется на несколько месяцев и более объективной картины стоит ждать в третьем или четвертом квартале 2021 года

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**

«ЧЕМ ЖЕСТЧЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ДОБРОСОВЕСТНОГО БИЗНЕСА»

В последние несколько лет в России продолжается реформа национальной системы аккредитации: расчистка рынка от недобросовестных игроков и выстраивание системы доверия к результатам подтверждения сертификации продукции. О том, как это влияет на рынок и что нужно добросовестным центрам соответствия, рассказал в интервью «Деньгам» основатель одного из крупнейших представителей рынка ГК «Серконс» **Ихсан Бозкурт**.

ТЕКСТ **Егор Андреев**
ФОТО **предоставлено ГК «Серконс», Игорь Иванко**

Последние несколько лет Минэкономики ужесточает требования к органам по сертификации и испытательным лабораториям. Как это влияет на рынок?

— Российский рынок подтверждения соответствия складывался так, что у нас в отличие от международной практики первичны стали не протоколы испытаний и реальная экспертиза, а формальная выдача бумажек — сертификатов соответствия. Это породило недобросовестные практики на рынке, когда компании начали штамповать сертификаты без проведения испытаний.

Сейчас на рынке проводят так называемые заводские испытания: поясню, есть товары, по которым не требуется подтверждение в аттестованной Росаккредитацией лаборатории, изготовитель может самостоятельно сделать протокол испытаний на своем же оборудовании и выдать на основе этого протокола декларацию о соответствии. Реальные испытания при этом не проводятся, нет ни оборудования, ни специалистов, а завод-изготовитель даже не в курсе. Лаборатории же штампуют протоколы по широкому профилю — и на кирпич, и на пельмени, и на буровую установку. Только на эти мошеннические схемы приходится около трети рынка.

— Ранее участники рынка отмечали неравномерность требований к органам подтверждения РФ и ЕАЭС, тогда как документы имеют на рынке одинаковый вес. Сохраняется ли такой дисбаланс в регулировании?

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «СЕРКОНС»

— Уровень регулирования у всех стран разный. В целом же в некоторых странах ЕАЭС очень мало современных лабораторий, оформлять протоколы испытаний там легче и дешевле, система не прозрачная, и бизнес пользуется этим. Для нас это тоже серьезная проблема. Был пример, как в Армении выдали протокол испытаний на буровую установку, произведенную в Тюмени, но кто ее повезет туда, весом в 40 тонн?! При этом страны защищают свой рынок, свою систему — работа по выстраиванию доверия к национальной системе аккредитации очень тяжелая. Если вы очень жестко относитесь, все ваши изготовители, заявители уйдут — а это деньги, рабочие места. Думаю, что процесс по унификации системы подтверждения потребует времени, пока не будет найден баланс.

— Можно ли уже говорить об ощутимых результатах реформы подтверждения соответствия для вас?

— Безусловно. Минэкономики и Росаккредитация признают наличие проблем и принимают меры: появился механизм оперативного отзыва недействительных сертификатов соответствия и протоколов испытаний, вводятся количественные ограничения на их выдачу в зависимости от возможностей конкретной лаборатории — наличия оборудования, количества сотрудников и пр. Но многие игроки не готовы инвестировать в лаборатории и специалистов, которых к тому же не хватает на рынке. В результате недобросовестный бизнес вновь и вновь находит лазейки для обхода закона, а для нас это угроза демпинга. Дело в том, что серьезные органы по сертификации и лаборатории несут большие расходы на покупку и обновление оборудования: так, корректировка только одного ГОСТа может потребовать полной замены 10–12 видов оборудования. Кроме того, мы инвестируем в подготовку специалистов, организуя совместные программы с крупнейшими университетами. Государство должно поддерживать такие инициативы, и мы считаем, что вправе требовать дальнейших изменений. Пока же наши мощности из-за такой конкуренции заполнены лишь на 30%.

ФОКУС НА РЕГИОНЫ

Сегодня «Серконс» приобретает по всей России морально устаревшие лаборатории, докупает оборудование, создает одно-два направления для испытаний, наиболее востребованных для данного региона. Например, производитель из Челябинска может не отправлять свои образцы для испытаний в Москву, а получит лабораторию под рукой, что в конечном счете сократит издержки отечественных изготовителей из регионов на сертификацию своей продукции.

ИГОРЬ ИВАНКО

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «СЕРКОНС»

— Запрос на дешевую экспертизу формирует и сам бизнес. Насколько компании сейчас заинтересованы в качественных, но более длительных и дорогих испытаниях?

— Есть два типа компаний. Для первых, обычно это крупные предприятия, важны репутационные потери, и они нуждаются в качественной экспертизе. Такие компании иногда проводят лабораторные исследования, даже если у них нет такой обязанности. Вторая группа — это компании, которым важно сэкономить и дешевле продать. Они как раз и оформляют документы через страны ЕАЭС, например, или подставные заводские лаборатории: так, сертификат они могут получить за 10 тыс. руб. за пять дней условно, а мы сделаем за 50 тыс. руб. за три недели. Но нет гарантий, что это качественная и безопасная продукция.

— Как, по-вашему, можно бороться с недобросовестными практиками?

— На самом деле это вопрос регулирования: надо создать понятные и прозрачные условия, чтобы бизнес также мог конкурировать на равных. Я уже говорил о добровольных испытаниях продукции — вернуть их в аккредитованные лаборатории, тогда компании будут действовать по единым правилам и начнут честно конкурировать между собой. Пока же практика добровольных испытаний такова, что, думаю, 99% протоколов по их итогам — фиктивные. Органы по сертификации и лаборатории необходимо объединить в одно юрлицо: сейчас правила уже действуют в части пожарной безопасности, и там гораздо больший порядок, чем на рынке другой продукции.

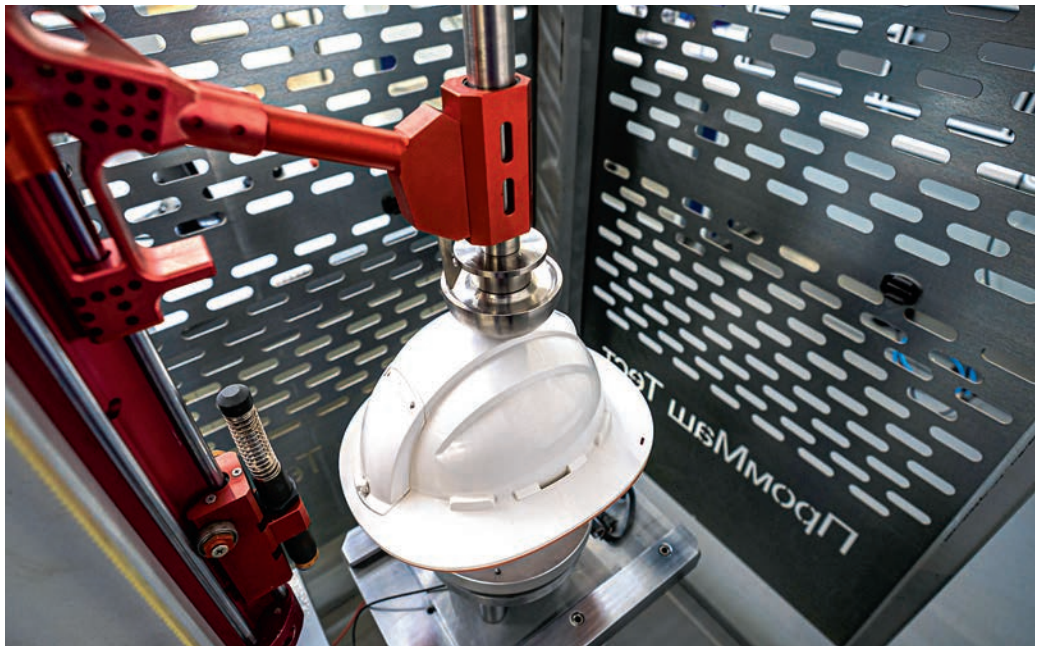
В целом же нужно со стороны государства просто решительно доводить до результата начатое. Чем жестче регулирование, тем лучше для потребителя и добросовестного бизнеса: будет меняться ментальность потребителей и производителей, российский заказчик начнет отказываться от импорта, а мы сможем экспортировать свою качественную продукцию ●

ЧЕХОВСКИЙ «НЬЮТОН»

Главное достояние крупнейшей на территории постсоветского пространства испытательной лаборатории «Проммаш Тест» в подмосковном городе Чехов — единственный в СНГ робот «Ньютон» для испытания спецодежды, который полностью имитирует организм человека. Робота привез в Россию основатель группы компаний «Серконс» (куда входит «Проммаш Тест») Ихсан Бозкурт. На «Ньютоне» проверяют одежду для работников «Газпрома», ЛУКОЙЛа и других компаний, связанных с работой в экстремальных условиях. Если раньше подобные испытания проводили на людях, прикрепляя к ним 15 датчиков и помещая человека в морозильную камеру с температурой -50°С, то теперь весь процесс гораздо гуманнее и эффективнее.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

«Я изначально понимал, что нужно развивать лаборатории. Мы брали кредиты и инвестировали в лаборатории. У меня шестеро детей, и я лично взял кредит под залог своей квартиры, чтобы построить лабораторию»,— говорит Ихсан Бозкурт. Сейчас у компании самая масштабная лаборатория — 30 тыс. кв. м, более 3 тыс. единиц оборудования и 10,5 тыс. методик испытаний. «Мы вложили в нее 4 млрд руб. Для меня испытательные лаборатории — это смысл жизни»,— уверяет господин Бозкурт. По его словам, стоимость сертификата в его лаборатории в разы дешевле, чем, например, в Италии.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «СЕРКОНС»

СЕРВИС УЖ НЕ ТОРТ

СЭКОНОМЛЕННОЕ В ПАНДЕМИЮ РОССИЯНЕ ПУСКАЮТ НА РАЗВЛЕЧЕНИЯ

С возвращением россиян к привычному образу жизни после эпидемиологических ограничений спрос на бытовые услуги и развлечения восстанавливается. Оживление фиксируют салоны красоты, фитнес-центры, растет спрос на услуги ухода за собой на дому, востребованы ремонтные и строительные работы. В сфере общепита тем временем растет средний чек. «Деньги» разбирались, как реально меняется сфера услуг и будет ли она дорожать в ближайшее время.

Сфера услуг и развлечений в последние месяцы демонстрирует восстановление спроса. По данным Tinkoff Coronaindex, только за неделю 7–13 апреля россияне увеличили траты на кино на 38%, на аренду автомобилей — на 25%, на транспорт в целом — на 3%, на рестораны — на 3%, уход за собой — на 1%. Год к году эти показатели выросли на 572%, 208%, 286%, 331% и 320% соответственно. Тренд подтверждают данные Центра развития ВШЭ, по которым платные услуги населению стали одной из самых быстрорастущих отраслей российской экономики в январе-феврале 2021 года: оборот сектора вырос на 2,7% и 3,8% месяц к месяцу соответственно, что превысило аналогичные значения для торговли, строительства, сельского хозяйства и пр.

Основная причина восстановления спроса на услуги — снижение уровня неопределенности, говорит директор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. По его словам, в прошлом году россияне существенно нарастили накопления, часть которых, видимо, начинают тратить. Только на отмененных зарубежных поездках было сэкономлено около 2 трлн руб. А новые меры — тот же запрет на поездки Турцию — могут дополнительно поддержать внутренний потребительский спрос, указывает эксперт. Впрочем, господин Бурмистров отмечает, что в статистике стоит учитывать серьезное обеление рынка услуг, а реальный рост спроса может быть несколько ниже.

Красота на дом

Как рассказывают в сервисе «Авито.Услуги», за последний год россияне привыкли не только заказывать на дом продукты и готовую еду, но и получать «с доставкой» различные услуги мастеров красоты. Спрос на такие процедуры за год увеличился на 165%, предложение — на 45%. «Так услуги стоят дешевле, чем в салоне, а мастера получают дополнительный канал заработка»,— поясняют в «Авито.Услугах». Для многих потребителей это стало открытием, от которого они не готовы отказаться и после локдауна.

По данным «Эвотора», спрос в салонах красоты в марте увеличился более чем в два раза относительно марта прошлого года. Но это всего на 3% выше, чем в марте докризисного 2019 года. Средний чек в салонах красоты в марте в целом по стране был 1,84 тыс. руб., что на 7% меньше, чем годом ранее. В Москве показатель за год не изменился, закрепившись на уровне 2,49 тыс. руб., в Санкт-Петербурге — сократился на 2%, до 2,28 тыс. руб. Число трансакций в салонах в этих городах год к году увеличилось на 27% и 30% соответственно.

Фитнес-индустрия также постепенно возвращается к докризисным показателям, констатируют в Ассоциации операторов фитнес-индустрии России (АОФИ; включает World Class, UFC Gym, Alex Fitness и пр.). В марте клубы заработали 15,4 млрд руб., хотя спрос по итогам первого квартала 2021 года был ниже докризисных значений примерно на 10%. По словам главы АОФИ Ольги Киселевой, на рост спроса в первом квартале повлияло несколько факторов, в том числе сезонность. Февраль, март и апрель, по ее словам, являются высокими сезонами в индустрии. Другим стимулом роста стал спад пандемии, он и привел к оживлению на рынке фитнес-услуг. «Люди постепенно начинали возвращаться к привычному образу жизни и занятиям, а забота о здоровье и здоровый образ жизни стали для многих более значимыми»,— рассуждает госпожа Киселева.

В несетевых фитнес-центрах трафик восстанавливается несколько медленнее. По данным «Эвотора», в марте число покупок в таких местах превысило уровень

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Александр Петросян**

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ДИНАМИКА СПРОСА НА БЫТОВЫЕ УСЛУГИ В РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА (%)*

Источник: «Авито.Услуги».

*Относительно первого квартала 2020 года.

2020 года на 45%, оставшись ниже уровня 2019 года на 28%. Средний чек фитнес-центров в марте в целом по стране вырос на 14%, до 1,5 тыс. руб., в Москве — на 25%, до 3,52 тыс. руб., в Санкт-Петербурге — на 8%, до 2,16 тыс. руб. Число трансакций в этих городах в марте год к году увеличилось на 51% и 22%, но относительно 2019 года было ниже на 25% и 36% соответственно.

Как отмечает Михаил Бурмистров, средний ценник в фитнес-центрах растет по нескольким причинам. Во-первых, клубы увеличивают долю краткосрочных абонементов, которые обходятся дороже, чем долгосрочные. Кроме того, операторы сворачивают агрессивные промо, которые появились на пике кризиса, так как трафик в фитнес-центрах постепенно восстанавливается, а также корректируют цены в тех регионах, где они были изначально довольно низкими, рассказывает он. В АОФИ также выделяют в числе трендов рост спроса на клубные карты с коротким сроком действия, которые для многих посетителей стали более актуальными, чем годовые абонементы, в том числе из-за снижения доходов.

В «Авито.Услугах» говорят, что привычка нанимать мастеров для ремонта техники у россиян никуда не ушла. Но если в месяцы изоляции активнее всего ремонтировали игровые приставки, то после ее окончания чаще отдают в ремонт фото- и видеотехнику — спрос на услуги мастеров в этой области вырос более чем втрое год к году, рассказывают в сервисе. Остаются популярными услуги, связанные с ремонтом и строительством,— как и год назад, россияне активно обустраивают квартиры, дома, дачи и приусадебные участки. Спрос на услуги уборки за год увеличился на 96%, вывоз мусора — на 89%, на сантехнику — на 68%. Как следует из данных «Авито.Услуг», средние цены на большинство видов бытовых услуг за период почти не изменились. На 17% подешевели услуги курьеров, а на 14% — по уходу за домашними животными. С другой стороны, на 20% выросли цены на услуги нянь и сиделок, на 20% подорожали услуги по уборке, на 25% — по строительству и ремонту.

Суши и зрелищ

На рынке общественного питания в начале года средний чек вырос на 10% год к году, подсчитывали в NPD Group. Заметнее всего, на 16% показатель увеличился в сетях фастфуда, на 7% — в полноценных ресторанах, на 2% — в кофейнях и столовых. В NPD Group динамику объясняют в первую очередь ростом интереса к доставке. Но сегодня на рынок влияет и растущие цены на продукты питания, из-за чего владельцам заведения придется корректировать меню и оптимизировать расходы.

ДИНАМИКА ЦЕН НА УСЛУГИ В РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА (%)*

Источник: «Авито.Услуги».

*Относительно первого квартала 2020 года.

Президент ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» («IL Патио», «Планета суши», «Шикари», TGI Fridays и др.) Маргарита Костеева говорит, что, учитывая общую экономическую ситуацию и снижение покупательской способности населения, холдинг продолжает удерживать цены на докризисном уровне и не планирует их изменять. По ее словам, «Росинтер» работает с каждой статьей расходов отдельно (аренда, закупки, персонал и пр.), сдерживая цены в меню за счет работы с food cost. Рост закупочных цен на продукты, безусловно, влияет, поэтому «Росинтер» в первую очередь работает с меню, рассказывает госпожа Костеева. «Мы пересмотрели меню с точки зрения себестоимости блюд, разработали и ввели новые качественные, интересные и более доступные по цене предложения, понимая, что гости будут экономить. Это даст возможность сохранить базу постоянных гостей, для которых введение более демократичных позиций позволит комфортно себя чувствовать в текущих условиях и не отказываться от посещения любимой концепции»,— рассуждает она.

В ГК «Шоколадница» (управляет одноименными кафе, а также сетями «Кофе Хауз», «Ваби Саби» и др.) говорят, что пока находятся на стадии анализа рынка и цены в сети не повышают, понимая, что доходы населения сократились. Но там подчеркивают, что цены в ресторанах зависят от многих факторов и причин для изменения может быть несколько: аренда, курс рубля, цены на сырье и пр. Операционный директор Catery (сервис по доставке еды в офисы и на мероприятия) Андрей Черепанов говорит, что цены сохранялись на одном уровне в течение последних двух лет, но в первом квартале 2021 года выросли на 5–7% из-за повышения закупочных цен на продукцию. От последнего будет зависеть и дальнейшее поведение сервисов, указывает господин Черепанов.

По словам Михаила Бурмистрова, рестораторы действительно не могут позволить себе существенно поднимать цены. Потребители по-прежнему экономят, к тому же есть сильная конкуренция со стороны торговых сетей, которые активно увеличивают долю готовых блюд в ассортименте, поясняет он. С другой стороны, отмечает эксперт, цены на продукты для ресторанов растут, а на некоторые категории, например подсолнечное масло и сахар,— опережающими темпами из-за ценовых ограничений в рознице. На этом фоне рестораторы будут оптимизировать расходы, может и снижать размер порций, говорит он.

Цена посещения кинотеатров — другой важной статьи расходов россиян на развлечения — также пока остается относительно стабильной. Директор по маркетингу объединенной киносети «Синема парка», «Формулы кино» и «Кино Окко» Сергей Кузнецов говорит, что средние цены на билеты в кинотеатрах компании за период с января по 11 апреля были всего на 1,9% выше, чем годом ранее, и на 2,7% — чем в 2019 году. По его словам, в целом по рынку цены на билеты выросли на 5% к аналогичному периоду 2020 года и на 6,6% — к 2019 году. Единой политики у киносетей нет, рассказывает господин Кузнецов. К примеру, некоторые игроки делают скидки и затем повышают цены. По словам Сергея Кузнецова, у сети нет планов резко повышать цены на билеты, учитывая определенную чувствительность потребителей к расценкам, а также уровень релизов.

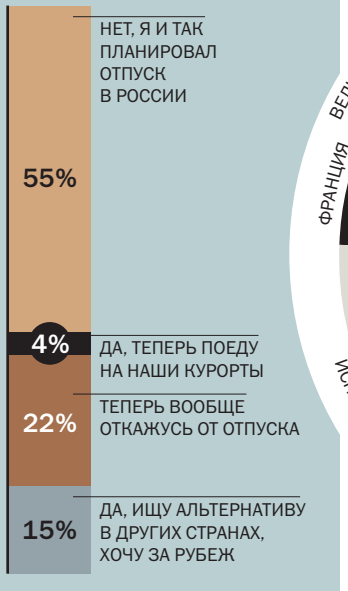
Эксперты оценивают ситуацию в сфере услуг в целом пока благоприятно. По прогнозам Михаила Бурмистрова, спрос на потребительские услуги и дальше продолжит постепенно восстанавливаться, если в России не начнется «третья волна» пандемии COVID-19 с сопутствующими ограничениями ●

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЗАГРАНИЦА

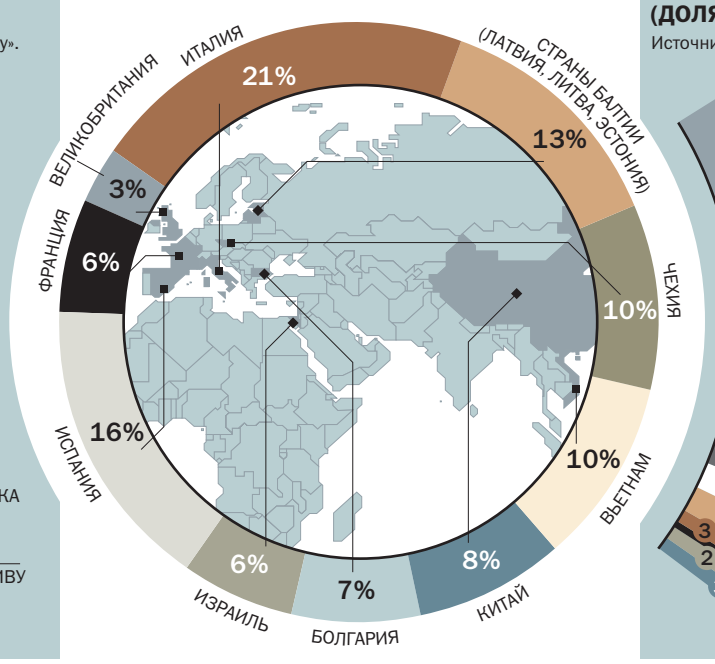
КАК ТУРИСТЫ ОБОЙДУТСЯ БЕЗ ТУРЦИИ

ПОВЛИЯЛО ЛИ ЗАКРЫТИЕ ТУРЦИИ НА ВАШИ ПЛАНЫ?

Источник: данные опроса «Туту.ру».

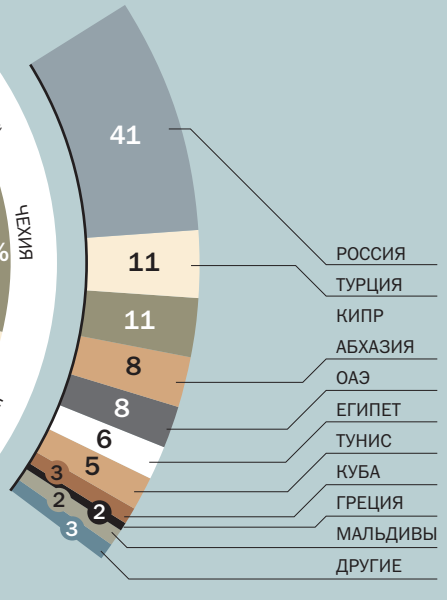


ОТКРЫТИЯ КАКОЙ СТРАНЫ ВЫ ЖДЕТЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ? Источник: данные опроса «Туту.ру».



КАК РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ СПРОС ОРГАНИЗОВАНЫХ ТУРИСТОВ (ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ, %)

Источник: данные Travelata.ru.



Планы на майский отпуск россиян заметно скорректировало решение властей о резком ограничении авиасообщения с Турцией: россиянам пришлось выбирать альтернативные направления для проведения отпуска. «Деньги» выяснили, куда теперь стремятся российские туристы и во сколько это может обойтись.

Доступность зарубежных направлений для туристических поездок по-прежнему сильно ограничена: по данным Всемирной туристской организации (UNWTO), сейчас 32% дестинаций сохраняют полностью закрытые границы, а 34% — частичное. Наиболее востребованным заграничным направлением для россиян на этом фоне с августа прошлого года была Турция, но в середине апреля власти приняли решение о резком ограничении авиасообщения со страной из-за роста в ней заболеваемости COVID-19. Мера продлится до июня.

В сегменте организованного туризма отсутствие Турции на май прогнозируемо способствовало росту спроса на отдых на российских курортах. По оценкам Level.Travel, продажи туров в Сочи за неделю после объявления об ограничениях выросли на 23%, в Крым — на 42%, на остальные курорты Краснодарского края — в три раза. В Travelata.ru отмечают увеличение интереса к организованному отдыху в России на 88%. Сейчас доля направления в структуре бронирования оценивается в 41%, в то время как Турции — только в 11%. Одновременно, по данным Travelata.ru, в пять раз вырос спрос на туры в Абхазию, которая на рынке традиционно относится к внутренним курортам. Из зарубежных направлений, согласно оценкам Level.Travel, уверенную динамику демонстрирует Кипр: продажи туров на направлении после новостей об ограничении авиасообщения с Турцией выросли в два раза.

Регулярное авиасообщение с Кипром на момент подготовки материала при этом восстановлено не было, на остров осуществлялись только грузопассажирские рейсы. Активизации спроса способствовало возобновление практики предоставления туристам виз. Для поездки на Кипр россияне должны пройти двойное ПЦР-тестирование: первое — не ранее чем за 72 часа перед вылетом, его результат нужно загрузить на портал cyprusflightpass.gov.cy, второе — по прибытии в страну. Одновременно на острове действуют ограничения на перемещения. Выходить из отелей гости могут два-три раза в день, получая разрешение по СМС или оформляя бумажную справку в отеле. Пока туры на Кипр реализует только «Библио-Глобус», стоимость недельной поездки на двоих в начале мая начиналась от 163 тыс. руб.

В Travelata.ru добавляют, что заметили увеличение интереса туристов в два-три раза к организованным турам в Египет. Сейчас туроператоры предлагают пакеты с вылетом в Каир. Цены на такое путешествие из Москвы на начало мая на момент подготовки материала начинались от 164 тыс. руб. за неделю на двоих. Ситуация может измениться с открытием прямого чартерного сообщения с курортами, которого ждет рынок. Еще один доступный для россиян зарубежный вариант — Куба, спрос на которую с закрытием Турции, по расчетам Travelata.ru, вырос в 3,4 раза. Сейчас туристов принимают только курорты Кайо-Коко и Варадеро, куда туристы ездят через двойное ПЦР-тестирование. Стоимость организованного тура на Кубу сейчас начинается от 295 тыс. руб. за неделю на двоих.

Изменились запросы и самостоятельных туристов. В OneTwoTrip отмечают рост поисковых запросов на билеты в Тунис в два раза, на Кубу — на 64%, в Египет — на 52%, на Кипр — на 41%, в Сербию — на 34%. Похожую динамику приводит Aviasales. Помимо перечисленных направлений аналитики поисковика говорят о возросшем почти в 2,4 раза интересе к поездкам в Марокко, более чем в два раза чаще стали искать билеты в Черногорию. Число запросов на полеты в Грецию выросло на 87%, в Грузию — на 69%, в Армению — на 63%.

Официально авиасообщение с Черногорией сейчас не возобновлено, тем не менее направление давно открыто для россиян. Посещать страну можно с отрицательным ПЦР-тестом, сданным не более чем за 72 часа до прибытия в страну, с положительным тестом на антитела к COVID-19 или с сертификатом о вакцинации. Для перелетов россиянам доступны рейсы со стыковкой в Белграде, но их стоимость на май составляет около 80 тыс. руб. Между Россией и Арменией сейчас летают прямые рейсы, со стыковкой на которых россияне также добираются в более востребованную у туристов Грузию, которую могут посетить прошедшие вакцинацию от COVID-19 россияне.

Сейчас прогнозы UNWTO предусматривают два возможных сценария восстановления международного туризма: согласно первому, активное восстановление поездок начнется в июле, а второму — в сентябре

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

BIONIQ

«95% НАСЕЛЕНИЯ СТРАДАЮТ ОТ НЕХВАТКИ ВИТАМИНА D»

Пандемия COVID-19 научила людей по всему миру уделять больше внимания своему здоровью и благополучию близких. А регулярный мониторинг постепенно ведет к управлению этим процессом, убежден CEO и сооснователь bioniq Вадим Федотов. В интервью «Деньгам» он рассказал, как продукты компании помогают контролировать и улучшать состояние организма.

В апреле продукты bioniq стали доступны в российском e-commerce. Раньше их нельзя было купить в стране?

— До недавних пор ингредиенты продуктов bioniq производились в Швейцарии, откуда они поступали в нашу лабораторию в Лондоне, где мы собирали каждую формулу индивидуально для клиентов. Продукты bioniq ESSENTIAL, которые мы позиционируем как первый шаг на пути к здоровью, будут производиться на территории России из ингредиентов наилучшего качества из Швейцарии и Скандинавии. Именно поэтому они будут доступны для покупки как в онлайн, так и для оффлайн-ритейлеров в России.

— Какие продукты компании, по вашим прогнозам, будут пользоваться спросом среди россиян? Почему?

— Здесь нужно обратить внимание на два фактора — мониторинг и управление здоровьем. Мониторинг — отслеживание статуса вашего здоровья благодаря различным тестированиям (анализ крови и микробиома, ДНК, консультации с коучами по ментальному здоровью и пр.). Управление — непосредственное влияние на состояние вашего самочувствия. Здесь можно опираться как и на базовые витамины, так и на более сложные продукты, такие как персонализированные комплексы микронутриентов на основе анализа биоматериала. Именно на эти факторы мы стараемся обратить наше внимание и развивать внутри bioniq.

— Как выглядит средний портрет вашего потребителя в России? Он отличается от зарубежного? Чем?

— В России портрет клиента нашей компании значительно изменился в результате пандемии. Ранее нашими продуктами интересовались люди категории 35+, сейчас здоровьем интересуются миллениалы и более молодое поколение. Мы точно видим, что среди наших клиентов больше женщин, так как традиционно именно женщины берут на себя ответственность за состояние здоровья своей семьи и являются инициаторами в данном вопросе.

— Линейка bioniq ESSENTIAL заметно доступнее других продуктов компании? Почему было решено начать с того, чтобы выпускать в рамках нее витамины D и Омега-3?

— Продукты bioniq ESSENTIAL однозначно более доступные. Мы решили представить такие продукты именно из-за того, что изменился портрет нашего клиента, расширилась аудитория. Начать наш путь в рамках bioniq ESSENTIAL мы решили с витамина D и Омега-3 после собственных клинических исследований, которые проводил медицинский директор компании Константин Карузин в течение более чем десяти лет. Они показали, что 95% населения страдают от нехватки витамина D и более чем у 80% есть потребность в Омега-3 из-за несбалансированного питания.

— Какие продукты могут появиться после?

— У нас уже в разработке есть пять продуктов, которые появятся в конце мая. Все они отличаются друг от друга — некоторые из них направлены на улучшение когнитивных функций организма, другие на оптимизацию работы организма. Более подробную информацию мы сможем раскрыть позднее.

— В чем суть совместного проекта с «Медси»? Сейчас в рамках него предлагается check up через анализ крови. Линейка предложений будет расширена?

— «Медси» — стратегический партнер bioniq в России, между нашими компаниями выстроена крепкая синергия процессов. В случае если система bioniq идентифицирует, что организм клиента нуждается в специализированной медицинской помощи, мы направляем его к врачам «Медси». Консультацию с ними можно получить как через приложение SmartMed, так и в режиме оффлайн в клиниках сети. Также «Медси» направляет своих клиентов к нам за оптимизацией своего самочувствия и уровня продуктивности.

— Вы отмечаете в целом рост интереса к проектам в сфере биохакинга? Какую аудиторию в России они потенциально могут охватить?

— Мы, безусловно, заметили повышенный спрос и интерес к индустрии здоровья / биохакинга. Их основными драйверами выступили пандемия и изменение в сознании людей. Люди по всему миру начали приоритизировать свое здоровье и заботиться больше о себе и своих близких.

— Какие направления будут наиболее востребованы?

— Мы видим, что уже сейчас люди все больше начинают мониторить свое здоровье как через биохимические инструменты, так и при помощи гаджетов. Регулярный мониторинг ведет к управлению здоровьем. Главный тренд — это персонализированный подход, как в мониторинге, так и в управлении организмом

ТЕКСТ **Ольга Мухина**
ФОТО **bioniq**

СЛЕТАЕМ ПОЕДИМ

ВО ЧТО В РОССИИ ОБХОДИТСЯ ГАСТРОТУРИЗМ

Пандемия лишила россиян изысканных гастрономических туров в города Италии и Франции, но может заставить по-новому взглянуть на национальную кухню российских регионов. «Деньги» выяснили, куда гурманам стоит отправиться за гастрономическими впечатлениями, не покидая границ страны.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **EyeEm/Getty Images**

EYEEM / GETTY IMAGES

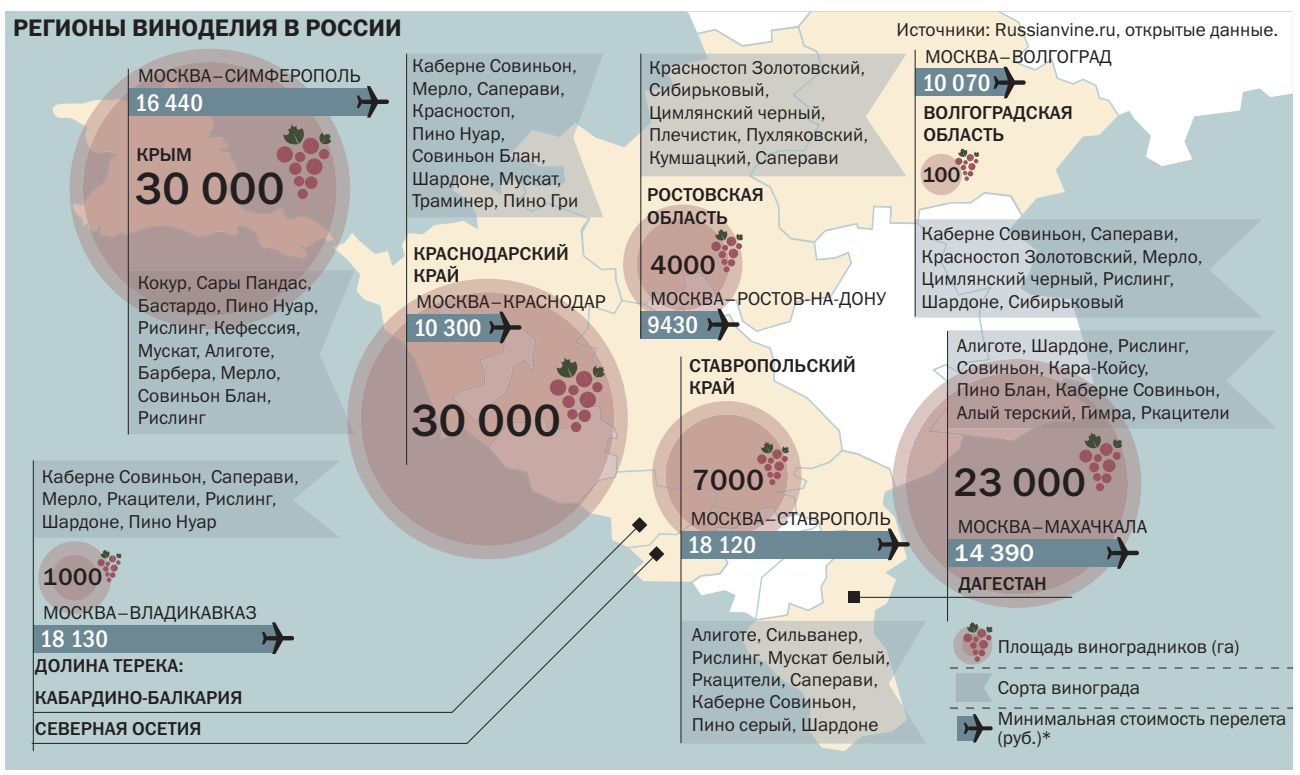
Пандемия по всему миру способствует росту интереса путешественников к посещению природных и сельских районов и отдыху на открытом воздухе. Это не мнение автора статьи, об этом недавно вполне компетентно заявили эксперты Всемирной туристской организации. Тренд, по мнению специалистов, сочетается с растущим спросом на тесное общение с местными жителями разных регионов мира, ознакомление с их культурой, обычаями и, конечно же, кухней. Знакомство путешественника с новым направлением через призму национальных блюд — это как раз то, что подразумевает под собой гастротуризм. В доковидные времена основной фокус российских гастротуристов был направлен на выездные направления — Италию, Францию, иногда — Грузию. Сейчас приходится подыскивать альтернативу поближе.

Винные туры

Лучшим гастрономическим туром России, согласно отзывам пользователей на Tripadvisor, оказалась поездка на винодельни и виноградники Абрау-Дюрсо. Сейчас местный центр предлагает различные варианты групповых и индивидуальных экскурсий, самая высокобюджетная из которых обойдется в 13 тыс. руб. для группы до четырех человек. В этой программе предлагается продегустировать восемь образцов игристых вин, два безалкогольных напитка и легкие закуски. Для тех, кому это покажется недостаточным, Абрау-Дюрсо предлагает заглянуть в гастрономическую школу, где можно пройти различные курсы по цене 2–2,5 тыс. руб. на человека. Впрочем, экскурсии и дегустации предлагают практически все российские винодельни. Например, на «Лефкадии» групповые программы сейчас стоят до 2 тыс. руб. на человека. А полуторачасовая экскурсия с дегустацией на винодельне «Мысхако» обойдется всего в 900 руб. на человека.

Сейчас кубанские виноделы активно развивают и тематический событийный туризм. Так, в рамках профильной выставки WinExpo в Анапе в этом году запланировано проведение первого в России винного марафона. За стартовый взнос от 1,7 тыс. до 3,1 тыс. руб. участники смогут пробежать дистанцию от 1,8 км до 42,2 км, поучаствовав одновременно в дегустации вин. Винный марафон — это не российское изобретение, а скорее зарубежное веяние: такие мероприятия регулярно проводятся в странах Европы, США и Новой Зеландии.

Президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович отмечает, что винодельни в России активно привлекают туристов уже лет пять, рассчитывая на эффект сарафанного радио для продвижения продукта в условиях законодательных ограничений на рекламу. По его словам, к ситуации закрытых границ в 2020 году отрасль подошла с хорошим набором предложений. В Краснодарском крае уже существует несколько винных маршрутов, когда туристов встречают и провозят по нескольким винодельням за один раз, рассказывает господин Попович. Как отмечает эксперт, хотя российское виноделие не отличает такое разнообразие, как французское и итальянское, но качество напит-



В Анапе в этом году запланировано проведение первого в России винного марафона. За стартовый взнос от 1,7 тыс. до 3,1 тыс. руб. участники смогут пробежать выбранную дистанцию от 1,8 км до 42,2 км, поучаствовав одновременно в дегустации вин

ков уже сопоставимо. К тому же есть автохтонные сорта винограда, которые дают уникальные сочетания, добавляет он. Основным регионом для винного туризма Леонид Попович называет Краснодарский край, добавляя, что в Крыму также есть около 20 винодельни, которые принимают туристов. По его словам, в 2020 году поток был настолько большим, что некоторые винодельни даже вводили ограничения по числу туристов на один день.

Но только вином гастрономические алкогольные туры по России не ограничиваются: набирают популярность и экскурсии на пивоварни. Жителям столицы даже ехать никуда не надо. В числе лучших вариантов пользователи Tripadvisor выбирают посещение завода Московской пивоваренной компании, где цена варьируется от 500 руб. за обычную групповую программу до 8,5 тыс. руб. за индивидуальную экскурсию в выходные. Программа предполагает дегустацию четырех сортов пива. Альтернативный вариант — оренбургский пивоваренный завод «Крафт», программа которого включает не просто дегустацию продукции, но и выдачу сертификата пивного сомелье. Мероприятие бесплатное, но на момент подготовки материала доступных дней для бронирования в апреле—мае не было.

Рыбные места

Исполнительный директор Restcon Андрей Петраков в числе возможных интересных гастрономических направлений выделяет Дальний Восток, где широкий выбор свежей рыбы и морепродуктов. Сейчас гастрономический туризм в регионе действительно активно развивается, хотя тематические поездки пока представлены в основном авторскими турами. Например, в рамках индивидуальной экскурсии за 7,8 тыс. руб. туристам предлагают из Владивостока отправиться на остров Русский, где удастся посетить бухты с дегустацией местных морепродуктов, а также съездить на ферму морских огурцов, где можно заказать дополнительную дегустацию за 4 тыс. руб.

Особо туристы ценят дальневосточный стритфуд. Например, во Владивостоке широко представлены позаимствованные из корейской кухни паровые булочки пян-се, китайский вок и различные закуски. Отдельного внимания заслуживает адаптация привычных россиянам блюд под местные реалии: в борщ в местных заведениях любят добавлять морскую капусту, а пельмени начинять кальмарами. Отдельный интерес туристов обычно вызывает фастфуд с мясом знаменитого камчатского краба.

Но Дальний Восток не единственный регион, куда туристы отправляются за морскими деликатесами. Еще один пример — расположенная в Мурманской области Териберка, визитной карточкой которой давно стали морские ежи и гребешки. Морской сет (включает крабовое мясо, краба в панцире, мидии, мидиолусы и лайм) в меню местного ресторана «Териберский берег» сейчас стоит 18 тыс. руб., один морской еж обойдется там же в 200 руб. Впрочем, сейчас туроператоры предлагают комплексные гастрономические путешествия по Кольскому полуострову, которые включают помимо морской различную речную и озерную рыбу, блюда из оленины и северных ягод. Стоимость такого пятидневного тура по маршруту «Дары Севера», предполагающего посещение местных сел, сейчас составляет около 45 тыс. руб. на человека, если поездка организуется на несколько персон.

Невинные туры

По результатам опроса Ассоциации культурно-гастрономического туризма наиболее прочно с русской кухней у иностранных путешественников ассоциируется борщ — о нем говорили 83% респондентов, на втором месте — водка (79%), а на третьем — черная икра (64%). Но предлагать различные варианты исконно русской кухни сейчас регионы активно стараются и внутренним путешественникам. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин рассказывает, что такие варианты сейчас особенно популярны в городах Золотого кольца. «Мы продаем их, хотя ярко выраженного спроса со стороны туристов по сравнению с другими экскурсионными поездками не видим»,— сетует он.

Аналогичные туры из Москвы, например, предлагаются по маршруту Суздаль—Волгореченск—Кострома—Семибратово— Ростов Великий—Переславль-Залесский. Поездка задумана с тем, чтобы в Суздале туристы попробовали бы местную медовуху, в Волгореченске — местного карпа и осетра горячего копчения, в Костроме проведут дегустацию местных сыров, в Семибратово сходят на «Биржу варенья», в Ростове познакомятся с луковым меню, а в Переславле-Залесском — с ряпушкой холодного копчения. Обойдется такое путешествие на майские праздники в 32–35 тыс. руб.

Туристам не стоит забывать и о других национальных кухнях. Например, сейчас московским туристам доступен гастрономический тур на поезде в Удмуртию. За трехдневную поездку путешественникам предлагают посетить Ижевск и Сарапул, где можно попробовать различные блюда местной кухни. В программе заявлены перепечи (открытые ватрушки), табани (лепешки) с молочным соусом зыретом и кумышка (дистиллят из кумыса). Планируется проведение кулинарного мастер-класса. Заявленная стоимость тура — 50 тыс. руб.

Гастротуризм на закуску

Несмотря на активное развитие предложений, Сергей Ромашкин сомневается, что сами по себе гастрономические бренды могут привлекать дополнительный поток в регионы. «Пробовать новую кухню туристы обычно готовы в основном в дополнение к осмотру достопримечательностей»,— полагает он. Эксперт поясняет, что во многом это объясняется тем, что абсолютное большинство внутренних экскурсионных туристов — женщины: сейчас 70% заявок на такие программы формируют туры для двух женщин. «Это туристки в возрасте 40–45 лет, которые, как правило, тщательно следят за рационом и ориентируются на духовные ценности»,— объясняет господин Ромашкин.

Сомневается в потенциале российского гастрономического туризма и Андрей Петраков. По его словам, в большинстве регионов доминирует смешанная европейская кухня, нет выдающихся ресторанов, а у жителей Москвы есть возможность попробовать любые блюда в своем городе. В целом гастрономический туризм возможен только как элемент полноценного туристического продукта, где требуются наличие достопримечательностей, инфраструктура и пр., указывает господин Петраков ●

ГОРЮЧЕЕ ДЛЯ ЦЕН

КАК ПОДОРОЖАЮТ В ЭТОМ ГОДУ АВТОМОБИЛИ

Цены на авто продолжают набор скорости: только этой весной российские автосалоны переписали ценники на некоторые модели с плюсом в 300–500 тыс. руб. «Деньги» разбирались, что служит горючим продолжающемуся разгону автомобильных цен и когда они уже нажмут на тормоз.

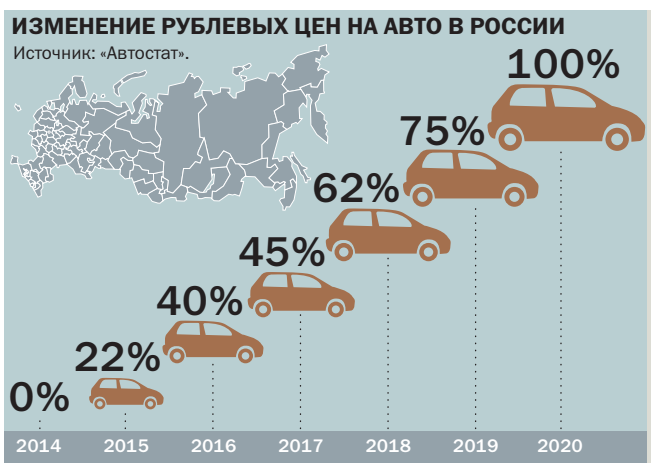
ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Евгений Павленко, Эмин Джафаров**

Цены на автомобили никогда не стояли на месте, но за минувший год они обрели головокружительное ускорение. По данным «Автостата», со времен кризиса 2014 года розничная цена автомобилей в России выросла вдвое, то есть на целых 100%. Особенно рост был заметен этой весной. По подсчетам Russian Automotive Market Research, в марте в годовом выражении автомобили C-класса и кроссоверы в среднем подорожали на 16,4% и 13,4% соответственно, а машины D-класса и B-класса выросли в цене на 13% и 10,2%. При этом некоторые ходовые модели по итогам марта подорожали более существенно, прибавив в цене 20–30% по сравнению с мартом прошлого года.

В абсолютных значениях изменение цен на авто этой весной тоже заметно. Например, минимальные цены на отечественные модели Lada Granta и Vesta увеличились по итогам марта на 55 тыс. и 94 тыс. руб. соответственно. Ходовые бюджетные модели Sandero и Duster от французской Renault подросли на 101 тыс. и 124 тыс. руб. На 163 тыс. руб. предлагается сейчас дороже ходовой японский кроссовер Nissan Qashqai. Примерно на столько же — 164 тыс. руб.— теперь переписан ценник на ходовую Mazda CX-5, а также на представительский седан Toyota Camry. Еще больше — на 185 тыс. руб.— подорожал кроссовер KIA Sportage. На целых 205 тыс. руб. подскочили расценки на кроссовер Toyota Rav4. Еще больше впечатляют возросшие цены на бюджетный седан Volkswagen Polo, которые поднялись на целых 230 тыс. руб. Другая модель этого же бренда, Tiguan, подорожала еще больше — на 260 тыс. руб. А чешская Skoda Kodiaq и вовсе осуществила ценовой взлет на 304 тыс. руб.

Но самые существенные подорожания авто наблюдаются в премиальном сегменте. На 840 тыс. и 920 тыс. руб. соответственно, например, подорожали такие модели, как BMW пятой серии и Mercedes-Benz E-класса. А такие продаваемые модели, как BMW X5 и X6, скакнули в цене на 1,02 млн и 1,12 млн руб. соответственно. «Все участники авторынка уже давно привыкли, что один-два раза в год происходит повышение стоимости автомобилей. Но последний год стал рекордным в этом плане,— констатирует Денис Решетников, руководитель дилерского направления сети автосалонов Fresh Auto.— Так, в 2020 году рост цен в среднем составил 10–15%, но сильнее всего подорожали новые автомобили Mercedes-Benz (25,2%), Jeep (17,1%), Nissan (17%), BMW (16,7%) и Changan (15,5%). В наступившем 2021 году тенденция роста цен сохранилась: за первые три месяца автомобили прибавили в цене в среднем 2–5%. Рекордсменами по росту цен стали Audi и Genesis: так, например, Audi S8 стал дороже на 800 тыс. руб., а A8 60 TSFI — на 669 тыс. руб. Что касается Genesis G90, то его стоимость выросла на 650–665 тыс. руб. Среди массовых марок автомобилей больше всего подорожали Kia, Nissan, Hyundai и Skoda. Особенно это заметно в увеличении стоимости недавних новинок: Hyundai Palisade прибавил в цене 150 тыс. руб., Kia Mohave стала дороже также на 150 тыс. руб., на 100 тыс. руб. подорожал Kia Sorento».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО



Курс рубля, пандемия, дефицит

Одним из основных факторов роста цен на автомобили остается рост курса рубля, ведь даже собирающиеся на российских заводах автомобили имеют в своей конструкции большую долю иностранных комплектующих, закупаемых производителем за твердую валюту. Весной и осенью прошлого года курс рубля сильно штормило, однако, чтобы не потерять рынок, автомобильные компании обычно не поднимают цену резко, а делают это постепенно. Вот и сейчас ползущие вверх расценки отыгрывают прошлые курсовые колебания. «Изменение курса валюты является сильным драйвером роста цен. На фоне экономического кризиса этот факт сильно повлиял на ценообразование: валюта сильно подскочила в прошлом году и потянула за собой розничные цены на авто»,— говорит Алексей Ста-

риков, директор автосалона «Авилон Mercedes-Benz». По его словам, например, в начале индексация в связи с ростом курса по марке Mercedes-Benz была плавной. Марка старалась планомерно увеличивать цены, поэтому до определенного момента цена автомобилей была довольно-таки выгодной по сравнению с другими рынками, но после остановки производства и образовавшегося дефицита автомобилей у дилеров цену подняли на 25%, тем самым догнав биржевой курс во избежание убытков.

Помимо курсовых колебаний на цены продолжают оказывать влияние последствия пандемии. Из-за сбоев производственных и логистических цепочек продажи на авторынке сократились, стал ощущаться дефицит. Продавцы были убеждены, что эта начавшаяся еще в конце лета прошлого года проблема исчезнет в январе 2021 года, однако автомобилей в наличии на складах, увы, продолжает не хватать. В массовом сегменте, чтобы уехать из автосалона на автомобиле, сейчас часто предлагают подождать один-три месяца, а в нише премиум и люкс ожидание может затянуться на полгода, а в некоторых случаях предлагают потерпеть аж до лета 2022 года. Для продавцов подобная ситуация может оказаться выгодной. «Импортерам понравилось сидеть на пустых складах»,— считает Дмитрий Матвеев, генеральный директор сети автопрокатов «Мой автопрокат». На его взгляд, условно им выгоднее продать 100 автомобилей по 1 тыс. руб., чем 200 автомобилей по 500 руб. Эксперт полагает, что мотивация за долю рынка перешла в мотивацию маржи. Автосалоны, на его взгляд, делают то же самое: зачастую не соблюдают рекомендуемые розничные цены и продают автомобили дороже, обосновывая высокую цену высоким спросом.

Цены на авто подталкивают вверх и действия регулятора, который обещает в текущем году поднять ставки утилизационного сбора на 25%. Этого пока не произошло, но производители уже хеджируют риски, включая грядущее увеличение утильсбора в розничную стоимость своих продуктов.

В некоторых случаях рост цен на автомобильном рынке происходит за счет смены модельного ряда, когда новая, более современная машина по определению стоит дороже, причем иногда существенно. «Если исключить фактор курсовых колебаний, основной причиной роста цен на автомобили является плановое обновление модельного ряда»,— комментирует Андрей Ольховский, генераль-

РОСТ ЦЕНЫ ТОП-20 МОДЕЛЕЙ НОВЫХ АВТО В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ И ТОП-5 ПОПУЛЯРНЫХ МОДЕЛЕЙ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ

N	МАРКА, МОДЕЛЬ	МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА МОДЕЛИ (РУБ.)		РОСТ ЦЕНЫ (РУБ.)	РОСТ ЦЕНЫ (%)
		МАРТ 2020	МАРТ 2021		
МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ					
1	LADA GRANTA	455 900	510 900	55 000	12,1
2	KIA RIO	784 900	849 900	65 000	8,3
3	LADA VESTA	629 900	723 900	94 000	14,9
4	HYUNDAI CRETA	972 000	1 067 000	95 000	9,8
5	HYUNDAI SOLARIS	756 000	790 000	34 000	4,5
6	LADA 4X4/NIVA LEGEND	553 900	607 900	54 000	9,7
7	VOLKSWAGEN POLO	699 900	929 900	230 000	32,9
8	TOYOTA RAV4	1 756 000	1 961 500	205 500	11,7
9	LADA LARGUS	615 900	668 900	53 000	8,6
10	SKODA RAPID	829 000	892 000	63 000	7,6
11	VOLKSWAGEN TIGUAN	1 539 000	1 799 000	260 000	16,9
12	RENAULT LOGAN	596 000	683 000	87 000	14,6
13	RENAULT DUSTER	741 000	865 000	124 000	16,7
14	MAZDA CX-5	1 595 000	1 759 000	164 000	10,3
15	RENAULT SANDERO	596 000	697 000	101 000	16,9
16	KIA SPORTAGE	1 409 900	1 594 900	185 000	13,1
17	LADA XRAY	619 900	694 900	75 000	12,1
18	NISSAN QASHQAI	1 250 000	1 413 000	163 000	13
19	SKODA KODIAQ	1 459 000	1 763 000	304 000	20,8
20	TOYOTA CAMRY	1 615 000	1 779 000	164 000	10,2
ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ					
1	LEXUS RX	3 481 000	3 761 000	280 000	8
2	BMW X5	4 660 000	5 680 000	1 020 000	21,9
3	BMW X6	5 530 000	6 650 000	1 120 000	20,3
4	BMW 5-SERIES	3 180 000	4 020 000	840 000	26,4
5	MERCEDES-BENZ E-CLASS	3 300 000	4 220 000	920 000	27,9

Источник: «Автостат».

ЗА ПОКУПКУ АВТО

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ,
основатель аналитического агентства Gruzdev Analyze

Если вы уверены, что можете позволить себе сейчас купить автомобиль, даже в кредит, то, конечно, покупайте. Подорожание в будущем дает пусть виртуальный, но доход. Скажем, вы покупаете автомобиль сейчас за 1 млн руб. Новые автомобили дорожают, и вслед за ними дорожают и подержанные авто. Таким образом, удачно купив сейчас автомобиль за 1 млн руб., может случиться ситуация, когда через год-другой вы продадите его за тот же 1 млн, то есть виртуально получится, что вы пару лет ездили на автомобиле бесплатно. Виртуально, потому что через пару лет на 1 млн руб. вы не сможете купить себе такой же новый автомобиль, так как цена денег изменится. За последний год подорожание в автопроме произошло на всех ступенях. Подорожали компоненты для производства, подорожала стоимость производства, подорожала логистика как запчастей, так и самих автомобилей. Свою лепту в подорожание автомобилей внесли дилеры на конечном этапе. Раньше бюджетный автомобиль вам предлагали купить за 1 млн руб. Вы приходили к дилеру и начинали переговоры, как в конструкторе: если купить в кредит, то скидка, скажем, была 10 тыс. руб., если сдать автомобиль в трейд-ин, то скидка была еще плюс 10 тыс. руб. Теперь же автомобиль подорожал сам по себе и стоит уже 1,1 млн руб., и, приходя в салон к дилеру, вы не услышите о возможных скидках, наоборот, за цвет, за комплектацию и за другие опции сейчас им можно просить дополнительные деньги. Плюс аксессуары, коврики, сигнализация, противоугонные средства, шины с дисками, и вот в результате вы покупаете автомобиль уже за 1,5 млн руб.

ЭМИН ДЖАФАРОВ

ный директор автодилера «Автодом». В премиум-сегменте, по его словам, все бренды в этом году дополнили модельные линейки новыми или обновленными продуктами — каждая новая модель или обновление текущей версии повышает ее стоимость. «Нет четких правил роста цены по типам моделей, но, как правило, наибольший эффект ощущается по объемообразующим или наиболее престижным позициям,— говорит он.— Например, стоимость Mercedes-Benz S-класса в предыдущем 222-м кузове была чуть выше 6 млн руб., а в новом 223-м кузове автомобиль стоит около 13 млн руб. Конечно, это два совершенно разных по дизайну и техническим характеристикам автомобиля, но разница в цене впечатляет».

«Цены на автомобили растут не только на российском авторынке, но и в других странах мира»,— отмечает Евгений Афанасьев, руководитель проектов консалтинговой группы SRG. Причинами глобального роста цен, по его словам, являются развитие технологий, повышение требований к экологичности и безопасности автомобиля, из-за чего даже в базовой комплектации авто устанавливают современные устройства, повышающие его стоимость. По его мнению, на рост цен влияет желание компенсировать потери из-за простоя автомобильных заводов по всему миру во время пандемии.

Надежда на скидку

Участники рынка убеждены, что цены на авто, скорее всего, будут расти и дальше. Вероятно, их рост может притормозиться только к концу текущего года при условии стабилизации курса рубля, а также в случае нормализации поставок, когда склады будут заполнены: «рынок продавца» сменится «рынком покупателя», и дилеры вновь будут думать о скидках и прочих акциях.

«На данный момент трудно прогнозировать возможное изменение розничной стоимости до конца года, но цена на автомобили наверняка будет расти и дальше, в первую очередь, конечно, из-за инфляционного повышения»,— прогнозирует Андрей Стариков из «Авилон Mercedes-Benz». На его взгляд, в дальнейшем все зависит только от курса валюты: если сильных колебаний в течение года не произойдет, то цены будут держаться на текущем уровне.

«Роста цен на авто можно ожидать до конца года,— соглашается Александр Груздев, основатель аналитического агентства Gruzdev Analyze.— Валютные колебания нужно еще отыграть порядка 10% за 2020 год. Таким образом, если не будет дальнейшей девальвации рубля и курс останется в тех же пределах, что сейчас, то за 2021 год с учетом инфляции общее подорожание автомобилей в рублях произойдет в пределах 12–15%».

«Я думаю, в премиум-сегменте рост до конца года будет в диапазоне от 5% до 15% по разным брендам и моделям, а в массовом сегменте рост не превысит 10%, если не будут выходить новые модели или приниматься какие-то законодательные инициативы»,— солидарен с коллегами Андрей Ольховский.

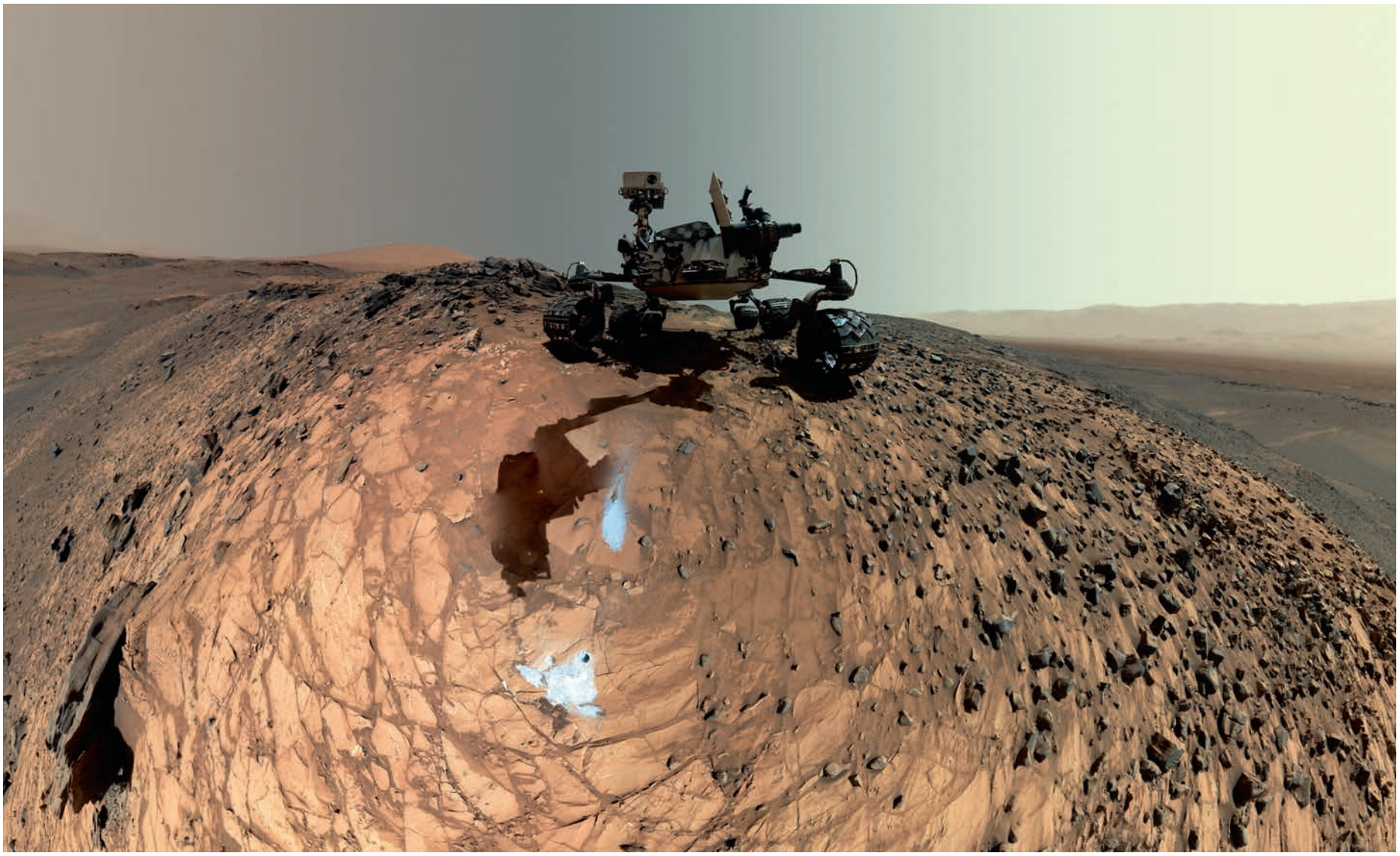
Впрочем, даже сейчас, в условиях дефицита многих моделей авто, не стоит терять надежды на скидку в автосалоне. «Понятно, что дешеветь машины уже не будут. Впрочем, есть некоторые закономерности, которые повышают вероятность скидки при покупке нового автомобиля даже сейчас»,— говорит Валентина Ананьева, руководитель пресс-службы сервиса «Авто.ру». Обычно продавцы, по ее словам, предлагают выгодные условия на неходовые модели и комплектации, которые сложно реализовать, а также во время смены поколений или рестайлинга. В этот момент производители часто объявляют распродажи, а дилеры спешат освободить место для новинки. На ее взгляд, важно выбирать правильный момент для покупки: как правило, у дилеров есть свои планы продаж, и ближе к концу месяца они стараются закрыть их, в том числе за счет скидок.

Что же касается вопроса о том, нужно ли автомобиль приобретать сейчас, то, с одной стороны, ответ очевиден: так как, скорее всего, цены будут расти и дальше, то лучше не откладывать покупку и идти за автомобилем в автосалон сейчас. Но, с другой стороны, есть вероятность, что к лету вместе с заполнением складов и дальнейшим ослаблением спроса дилеры могут начать раздавать скидки и появятся более привлекательные предложения, чем сейчас. «На вопрос, который волнует большинство покупателей, стоит ли приобретать автомобиль сейчас, когда происходят такие заметные изменения на рынке, однозначный ответ дать невозможно,— считает Денис Решетников из Fresh Auto.— Конечно, дешеветь автомобили не будут. Но если учесть факт снижения процентных ставок на вклады у банков и стремление россиян вложить свои средства в недвижимость или автомобили, то покупку откладывать не стоит, так как спрос будет продолжать расти. С другой стороны, по прогнозам, к концу лета ситуация с поставками автомобилей должна стабилизироваться, что сократит дефицит. Да, цена будет чуть выше, чем сейчас, но дилеры начнут предлагать акции, скидки и подарки, что сделает покупку более выгодной» ●

ПРОТИВ ПОКУПКИ АВТО

ВЛАДИСЛАВ СОЛОВЬЕВ,
президент компании Autodoc.ru

В нынешней ситуации приобретать автомобиль, особенно если мы говорим о покупке в кредит, можно посоветовать тем, кто уверен в своих финансовых возможностях. Стоит учесть, что приобретенный автомобиль, в том числе новый, в процессе эксплуатации требует дополнительных расходов. Для тех, кто в настоящий момент не уверен в своих финансовых возможностях, стоит лишний раз взвесить необходимость столь дорогостоящей покупки. Учтите, что дорожает еще и обслуживание автомобиля. Базовые и другие работы на станциях технического обслуживания за последний год выросли в цене в среднем на 5–10%. Не стоит забывать, что растут цены и на страховку, за которую приходится больше платить, в частности, из-за реформы ОСАГО. Не уменьшаются и налоги: например, недавно расширен список премиальных автомобилей, за которые владельцам придется платить повышенный «налог на роскошь». Дорожают и парковки: в Москве, как известно, они уже достигли почти астрономических показателей. Еще на дорогах устанавливают новые камеры, ужесточается контроль за соблюдением правил дорожного движения, что, соответственно, может вылиться для автолюбителей в новые, часто существенные штрафы. Стоит также отметить, что рост цен на автомобили во многом связан с удорожанием комплектующих: производство машин растет в цене, конструкция авто постоянно усложняется. За последний год автозапчасти существенно подорожали — в среднем на 5–20% в зависимости от производителя. Например, капот на Hyundai Solaris раньше стоил 12,3 тыс. руб., сейчас его можно купить за 13,5 тыс. руб. Фара на этот же автомобиль стоила 9,7 тыс. руб., сейчас предлагается за 10,3 тыс. руб. Капот на Skoda Octavia сейчас можно купить за 24,4 тыс. руб., хотя год назад его можно было приобрести за 22 тыс. руб. Решайте сами.



NASA/JPL-CALTECH/MSSS

МАРС АТАКУЕМ

ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ ОСВОЕНИЕ КРАСНОЙ ПЛАНЕТЫ

Есть ли жизнь на Марсе? Четкого ответа на этот древний вопрос до сих пор нет, хотя уже седьмой десяток лет к Марсу отправляются межпланетные станции. На его орбите крутятся искусственные спутники, по его поверхности передвигаются марсоходы, президенты космических держав называют даты первого полета человека на Марс, а некоторые строят планы колонизации. «Деньги» решили подсчитать, во сколько обходится человечеству интерес к этой планете.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **NASA/JPL-Caltech/ MSSS, TACC, AP, NASA via AP, NASA**

Методом проб и ошибок, ошибок, ошибок

В СССР с 1960 по 1988 год было выполнено 18 запусков автоматических межпланетных станций (АМС) к Марсу. Две первые станции типа 1М (на Западе их прозвали «Марсник») погибли в результате аварий ракет-носителей. Третья — 2МВ-4 №1 — осталась на околоземной орбите. Об этих неудачных запусках Советский Союз не сообщал. Первая АМС, о которой было объявлено официально,— «Марс-1» (2МВ-4 №2). Она была запущена 1 ноября 1962 года и стала первым в истории космическим аппаратом, выведенным на траекторию полета к Марсу. Возможно, «Марс-1» пролетел мимо Марса, как было предусмотрено программой, но точно сказать нельзя. На расстоянии 106 млн км от Земли связь с ним прервалась. Еще до этого из-за утечки газа на АМС отказала система ориентации.

Запущенная через три дня после «Марса-1» станция «Марс-2» (МВ-3 №1) должна была по программе совершить первую в истории посадку на Марс, но не смогла покинуть околоземную орбиту.

Неудачи продолжали преследовать советские марсианские миссии и дальше. Обе станции третьего поколения М-69 погибли из-за аварии ракеты-носителя.

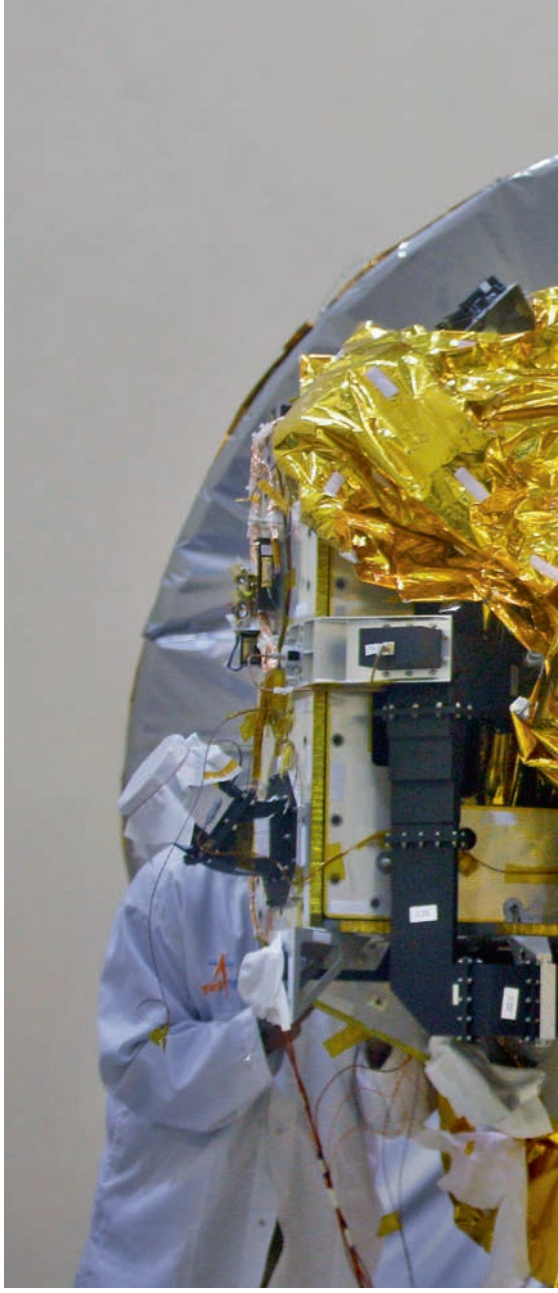
В мае 1971 года были запущены две АМС четвертого поколения — «Марс-2» и «Марс-3». Первая успешно вышла на марсианскую орбиту, где проработала более восьми месяцев. Но спускаемый аппарат этой станции разбился о поверхность планеты при посадке. Это произошло 27 ноября 1971 года. Миссия станции «Марс-3» оказалась более успешной. 2 декабря ее спускаемый аппарат совершил мягкую посадку на поверхность планеты. Увы, сигнал с него был потерян через 14,5 секунды после посадки. Из-за этого не удалось запустить марсоход, чье официальное название звучало так — «Прибор оценки проходимости — Марс».

Список потерь и неудач на этом не заканчивается. Из шестнадцати миссий советской эпохи только четыре оказались успешными, но и то частично. Наиболее удачной можно считать миссию АМС «Марс-5», которая вышла на марсианскую орбиту 12 февраля 1974 года. Из-за нарушения герметичности приборного отсека станция проработала только до 28 февраля, но по пути к Марсу и на его орбите успела выполнить часть поставленных задач.

Расходы Советского государства на программу «Марс», как и на другие космические программы, были засе-

ТАСС

Спускаемый аппарат советской автоматической межпланетной станции «Марс-3» 2 декабря 1971 года совершил первую в истории мягкую посадку на Марс



Индийская организация космических исследований совершила запуск «марсианского корабля» 5 ноября 2013 года. Это самая дешевая межпланетная миссия в истории. Бюджет некоторых кинофильмов про полет на Марс был выше

кречены и не опубликованы до сих пор. По оценке аналитиков ЦРУ, в первые годы «космической гонки» Советский Союз тратил на освоение космоса чуть меньшие суммы, чем США. В рассекреченном меморандуме 1966 года содержатся следующие цифры советских (оценочно) и американских расходов на освоение космоса: 1960 год — соответственно $400 млн и $600 млн, 1961 год — $600 млн и $1 млрд, 1962 год — $1 млрд и $2 млрд, 1963 год — $2 млрд и $4 млрд, 1964 год — $3,7 млрд и $5,4 млрд, 1965 год — $4,5 млрд и $5,4 млрд. Из $5,4 млрд в 1965 году $4,5 млрд приходилось на гражданское освоение космоса (то есть без учета расходов на спутники космической разведки, на которые, как признавали аналитики ЦРУ, могло тратиться и больше). Более половины, точнее, 55% гражданских расходов приходилось на разработку ракет-носителей и работы по программам пилотируемых космических кораблей. На все программы беспилотных космических аппаратов в СССР в 1965 году было потрачено не более $1 млрд. В 1970-е годы, опять же опираясь на оценки ЦРУ, эта цифра могла вырасти в 2–2,5 раза. Но неизвестно, какая доля этих средств могла тратиться на программу освоения Марса.

Пролет, орбита, посадка

Первой в мире успешной марсианской миссией был пролет американской АМС Mariner 4 около Марса 14–15 июля 1965 года. Впервые в истории были сделаны снимки Марса с близкого расстояния (9846 км) и переданы на Землю.

Миссия Mariner 4 стоила $83,2 млн, а общие расходы по программе Mariner (по ней к Марсу, Венере и Меркурию было запущено 10 космических аппаратов) составили $554 млн.

Исходя из общего сравнения советских и американских космических расходов, можно предположить, что запуск одной советской АМС к Марсу стоил не дороже, чем запуск Mariner 4.

Из шести Mariner, отправленных к Марсу, успешной была миссия четырех. Станция Mariner 9 (стоимость миссии — $137 млн) вышла на орбиту Марса 14 ноября 1971 года и стала первым искусственным спутником этой планеты. Хотя в октябре 1972 года станция была отключена, она все еще остается на марсианской орбите и, как ожидается, прекратит существование не ранее 2022 года.

В рамках американской космической программы Viking в августе и сентябре 1975 года были запущены два одинаковых космических аппарата — Viking 1 и Viking 2, состоявшие из орбитальной станции и спускаемого аппарата. Обе марсианские станции успешно совершили мягкую посадку соответственно 20 июля 1976 года и 3 сентября 1976 года и впервые в истории успешно проработали на поверхности планеты — первая до 13 ноября 1982 года, вторая до 11 апреля 1982 года.

Миссия «Викингов» была успешной, но очень затратной. Стоимость проекта составила около $935 млн (примерно соответствует современным $4,7 млрд). При этом первоначально Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) планировало потратить на проект вдвое большую сумму. До настоящего времени программа Viking является самой дорогой из всех марсианских программ.

Командный подход

Две последние советские АМС были отправлены к Марсу в июле 1988 года. АМС «Фобос» предназначались для исследования Марса и его спутников Фобоса и Деймоса в рамках международного космического проекта, также носившего название «Фобос». Кроме советских ученых в нем участвовали специалисты из Австрии, Болгарии, Венгрии, ГДР, Ирландии, Польши, Финляндии, Франции, ФРГ, Чехословакии, Швеции, Швейцарии и Европейского космического агентства. США предоставили возможность использования сети дальней космической связи NASA для отслеживания маршрута полета кораблей. Согласно официальным данным, затраты на осуществление проекта со стороны СССР составили 272 млн руб., со стороны других стран — 60 млн руб. Связь с первой станцией была потеряна до того, как она достигла Марса. «Фобосу-2» удалось стать искусственным спутником Марса и выполнить часть научной программы, но 27 марта 1989 года, за неделю до запланированного спуска на Фобос исследова-

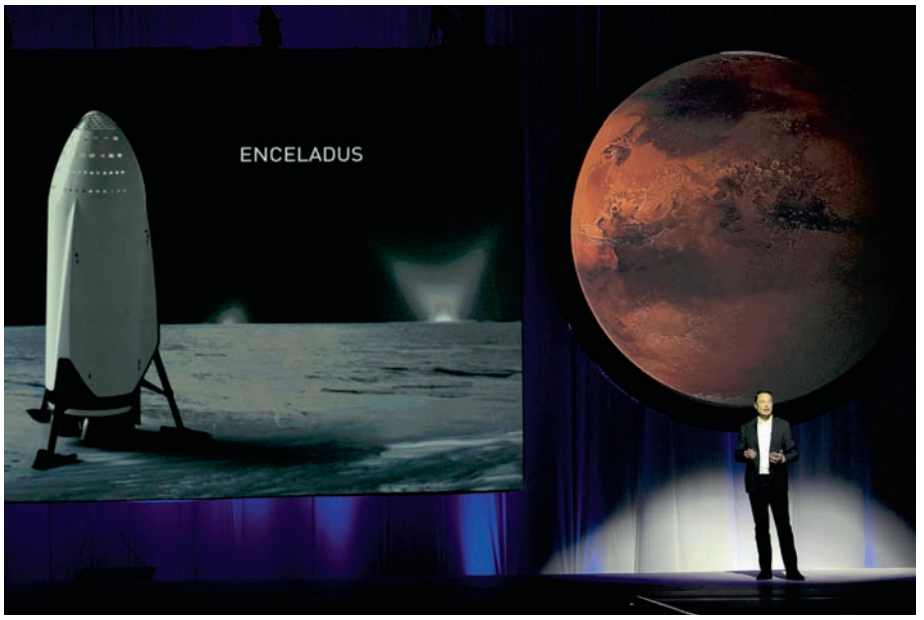
САМЫЕ ДОРОГОСТОЯЩИЕ КИНОФИЛЬМЫ И МУЛЬТФИЛЬМЫ, СЮЖЕТ КОТОРЫХ СВЯЗАН С МАРСОМ

НАЗВАНИЕ	РЕЖИССЕР	СТРАНА	ГОД ВЫПУСКА	БЮДЖЕТ ($ МЛН)	КАССОВЫЕ СБОРЫ В МИРЕ ($ МЛН)
«ДЖОН КАРТЕР»	ЭНДРЮ СТЭНТОН	США	2012	307	284,1
«ТАЙНА КРАСНОЙ ПЛАНЕТЫ»	САЙМОН УЭЛЛС	США	2011	150	39,2
«ХРАНИТЕЛИ»	ЗАК СНАЙДЕР	США	2009	130	185,4
«МАРСИАНИН»	РИДЛИ СКОТТ	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, США	2015	108	630,2
«МИССИЯ НА МАРС»	БРАЙАН ДЕ ПАЛЬМА	США	2000	100	111
«КРАСНАЯ ПЛАНЕТА»	ЭНТОНИ ХОФФМАН	США	2000	80	34
«ВСПОМНИТЬ ВСЕ»	ПОЛ ВЕРХУВЕН	США	1990	65	119,4
«DOOM»	АНДЖЕЙ БАРТКОВЯК	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ЧЕХИЯ, ГЕРМАНИЯ, США	2005	60	56
«ОСОБЬ 2»	ПИТЕР МЕДАК	США	1998	35	30
«КОСМОС МЕЖДУ НАМИ»	ПИТЕР ЧЕЛСОМ	США	2017	30	16,5
«ПРИЗРАКИ МАРСА»	ДЖОН КАРПЕНТЕР	США	2001	28	14
«ЧЕЛОВЕК-РАКЕТА»	СТЮАРТ ГИЛЛАРД	США	1997	16	15,4
«ПОСЛЕДНИЕ ДНИ НА МАРСЕ»	РОРИ РОБИНСОН	ИРЛАНДИЯ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	2013	10,6	24,1

Источники: Box Office Mojo, The Numbers, Bomb Report.

AP

Индия — обладатель мирового рекорда по минимальной стоимости полета автоматической межпланетной станции на Марс



AP

Илон Маск обещает переселить на Марс 1 млн человек. В 2012 году он оценивал стоимость перевозки одного человека в $500 тыс. В 2019 году заявил, что «когда-нибудь» она может оказаться «меньше $500 тыс.» и, «возможно даже», ниже $100 тыс.

тельских зондов, связь со станцией была потеряна.

Неудачей закончился и следующий международный проект, в котором использовались наработки программы «Фобос». Российская АМС «Марс-96», на борту которой находилось научное оборудование, предоставленное Индией, Францией, Германией, несколькими другими европейскими странами и США, не вышла на отлетную траекторию из-за отказа разгонного блока ракеты-носителя. Стоимость проекта составляла около 500 млрд руб.

2 июня 2003 года с аэродрома Байконур стартовала российская ракета-носитель «Союз-ФГ», которая вывела в космос межпланетную станцию Mars Express Европейского космического агентства (ESA). Орбитальная станция Mars Express работает до настоящего времени, а вот посадочный модуль Beagle 2 после приземления не вышел на связь. Использование технологий, разработанных в рамках проекта «Марс-96», а также для других миссий ESA, позволило сделать европейский проект изучения Марса более дешевым по сравнению с американскими — его стоимость составила около £300 млн (в пересчете на современные евро — около 390 млн).

По дороге до Мангала

Название планеты Марс на санскрите — Мангала. Первая индийская автоматическая межпланетная станция, отправленная на орбиту Марса, называлась «Мангальян» («марсианский корабль»), но также имела английский вариант названия — Mars Orbiter Mission.

Индийская организация космических исследований (ISRO) совершила запуск «марсианского корабля» 5 ноября 2013 года. На орбиту Марса «Мангальян» успешно вышел 24 сентября 2014 года. Общая стоимость проекта составила всего 4,5 млрд индийских рупий ($74 млн). Это самая дешевая межпланетная миссия в истории. Бюджет некоторых кинофильмов про полет на Марс был выше. Как подсчитали журналисты индийской газеты Financial Express, из расчета на один километр пути полет «Мангальяна» стоил дешевле, чем поездка по Дели на такси.

Таким бюджетным проект смог стать благодаря нескольким факторам: низкому уровню зарплат в Индии, использованию собственных материалов и технологий, небольшому числу наземных испытаний, упрощенному дизайну, небольшому весу станции (1350 кг, в том числе научное оборудование общим весом всего 15 кг).

За два с лишним года работы на орбите Марса индийская станция ни разу не передала данные о содержании в атмосфере планеты метана (источником этого газа может являться микробная форма жизни). В декабре 2016 года сайт Seeker опубликовал комментарий Майкла Мамма из Центра космических полетов Годдарда (лаборатория NASA). Мамм заявил, что используемый на индийской станции прибор для определения концентрации метана в атмосфере Марса (Methane Sensor For Mars) имел конструктивные дефекты и не мог использоваться для поиска следов метана. Специалисты NASA передали информацию ISRO, после чего прибор был перенастроен на измерение альбедо (диффузной отражательной способности) марсианской поверхности.

Еще одной страной, чей космический аппарат достиг Марса, стали Объединенные Арабские Эмираты. К 50-летию образования ОАЭ, отмечаемому в 2021 году, был приурочен запуск межпланетной станции «Аль-Амаль» («Надежда»), осуществленный японской ракетой-носителем с японского космодрома Танэгасима 20 июля 2020 года. 9 февраля 2021 года «Аль-Амаль» успешно вышла на орбиту Марса. Стоимость проекта составила около 735 млн дирхамов (примерно $200 млн).

Что касается самой Японии, то она до сих пор не вошла в клуб держав, занимающихся освоением Марса, хотя предпринимала такую попытку еще в прошлом веке. В 1998 году к Марсу была отправлена АМС «Нодзоми» (в переводе с японского — «Надежда»). Станция дважды сбивалась с расчетной траектории полета и после пяти лет, пяти месяцев и пяти дней полета прошла на высоте более 1000 км над поверхностью Марса, так и не сумев выйти на орбиту этой планеты. Общую стоимость проекта «Нодзоми» оценивают в эквиваленте $848 млн.

Марсоходы

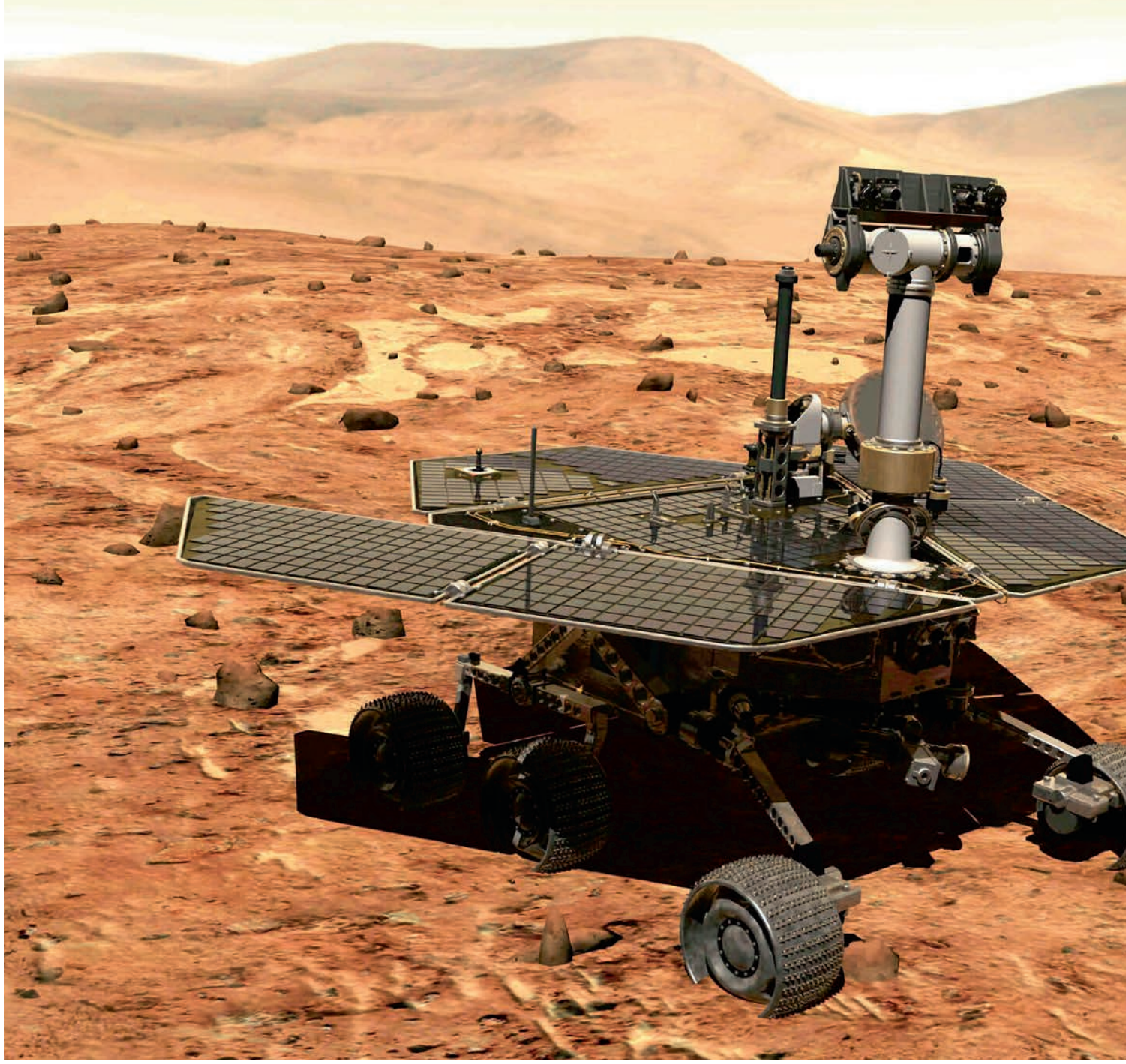
Первый марсоход, выполнивший поставленную перед ним задачу, носил название Sojourner и был доставлен на Марс в рамках американского космического проекта Mars Pathfinder. Успешная посадка Sojourner на небес-

ПРОГРАММА: ДОСТУПНЫЙ КОСМОС

В марте 2016 года была утверждена федеральная космическая программа на 2016–2025 годы, итоговый бюджет которой составил 1,406 трлн руб. В августе 2020 года глава Роскосмоса Дмитрий Рогозин сообщал, что программа урезана на 150 млрд руб. Посмотрим, что значат в российских масштабах оставшиеся 1,256 трлн руб. Программа рассчитана на десять лет, значит, в год Россия может тратить на исследования космоса 125,6 млрд руб.

Это сопоставимо со штрафом, уплаченным компанией «Норникель» после аварии на ТЭЦ-3 в Норильске (146,2 млрд руб.), или с годовыми расходами московского бюджета на программу «Развитие городской среды» (около 100 млрд руб.).

На готовый корм для домашних животных в 2019 году россияне потратили в 1,7 раза больше — 212 млрд руб. Акцизы на табачные изделия принесли госбюджету в 2019 году 557,6 млрд руб.— на эти деньги можно четыре года финансировать космические исследования. Если добавить акцизы на алкоголь — 372,4 млрд руб.,— то еще три года.



NASA VIA AP

ное тело состоялась 4 июля 1997 года, в День независимости США. Марсоход проработал 83 сола (марсианские сутки) — до 27 сентября того же года, после чего вышла из строя спускаемая станция, использовавшаяся в качестве ретранслятора сигнала, и связь с Sojourner прервалась, хотя сам он какое-то время еще передвигался по Марсу.

Полет Mars Pathfinder был выполнен в рамках программы Discovery. Она стартовала в 1990 году и отвечала предложенной руководителем NASA Дэниелом Голдином новой политике межпланетных миссий — «быстрее, лучше, дешевле». Разработка спускаемой станции обошлась в $150 млн, марсохода — $25 млн. Полная стоимость всей миссии составила $280 млн (примерно соответствует современным $460 млн, то есть на порядок дешевле программы Viking).

4 и 5 января 2004 года на Марс были доставлены и совершили успешную посадку на противоположных сторонах планеты американские марсоходы Spirit и Opportunity. 1 мая 2009 года Spirit застрял в мягком песке. Все попытки его освобождения закончились неудачей, контакт с марсоходом был потерян 22 марта 2010 года. Его близнец Opportunity проработал на Красной планете 14 лет и 46 дней, побив рекорд как по времени пребывания, так и по пройденному расстоянию на другом небесном теле (ранее принадлежавший советскому «Луноходу-2»). Миссия Spirit и Opportunity стоила $1,08 млрд, из которых $744 млн было потрачено на разработку космических аппаратов и их отправку на Марс, а $335,8 млн составили операционные расходы в течение 15 лет миссии.

В настоящее время на Марсе находятся американские марсоходы Curiosity (спущен на поверхность планеты 6 августа 2012 года) и Perseverance (примарсился, если можно так сказать, 18 февраля 2021 года). Проект Curiosity пока обошелся в $2,53 млрд, Perseverance — в $2,8 млрд. В обоих случаях львиная доля расходов приходится на разработку и запуск.

10 февраля 2021 года на орбиту Марса вышла китайская АМС «Тяньвэнь-1», состоящая из орбитального аппарата и спускаемого аппарата, на борту которого находится первый китайский марсоход. Его посадка на планету запланирована на май-июнь. Китайская миссия на Марс приурочена к юбилейной дате — 1 июля 2021 года будет отмечаться 100-летие Коммунистической партии Китая.

До настоящего времени у всех автоматических межпланетных станций, отправленных в сторону Марса, был «билет в один конец». Назад они не возвращались

Уже дважды переносилась дата доставки на Марс еще одного марсохода — в рамках совместной программы «Роскосмоса» и ESA «ЭкзоМарс». Сначала с 2018 на 2020 год (из-за задержек при выполнении работ европейскими и российскими промышленными подрядчиками), затем с 2020 на 2022 год (из-за сложностей, вызванных пандемией коронавируса). Сейчас планируется, что «ЭкзоМарс-2022» стартует с космодрома Байконур 22 сентября 2022 года, а спуск на поверхность Марса российской посадочной платформы «Казачок» с европейским марсоходом «Розалинд Франклин» произойдет 10 июня 2023 года. В 2018 году на портале госзакупок был размещен контракт, по которому в 2018–2020 годах на проект «ЭкзоМарс» ориентировочно планировалось израсходовать не более 4 053 879 120 руб.

Кусочек Марса с доставкой

До настоящего времени у всех автоматических межпланетных станций, отправленных в сторону Марса, был «билет в один конец». Назад они не возвращались. Станции передавали на Землю информацию, фотоснимки, но ни одна станция пока не вернулась назад.

Планы доставки марсианского грунта на Землю (что невозможно без возвращения межпланетной станции) разрабатывались еще в 1970-е

Американская программа исследования Марса Viking (1975–1982 годы) стоила чуть меньше $1 млрд, но с учетом инфляции до сих пор является самой дорогой в истории

годы в СССР. Но соревнование космических держав за право первой доставить грунт Марса на Землю по-настоящему развернулось только сейчас.

Соответствующий совместный проект NASA и ESA, состоящий из трех миссий, уже стартовал. Марсоход Perseverance, доставленный на Марс в рамках первой миссии, названной Mars 2020, осуществляет сбор грунта. В ходе второй миссии, намеченной на 2026 год, на Марс будет доставлен новый марсоход (он должен собрать пробы грунта, взятые Perseverance) и первый в истории космический аппарат, предназначенный для взлета с Марса,— Mars Ascent Vehicle (MAV). MAV, взяв на борт контейнер с образцами, должен выйти на марсианскую орбиту. В том же 2026 году с Земли в рамках третьей миссии должен быть запущен аппарат Earth Return Orbiter, задача которого — забрать с орбиты образцы марсианского грунта и доставить их на Землю.

Стоимость миссии Mars 2020 составила $2,46 млрд. Что касается программы возврата марсианского грунта, то пока предполагается, что ESA внесет €1,5 млрд, а NASA потратит, по разным оценкам, от $2,5 млрд до $4,4 млрд.

Марсонавт номер один

К пилотируемому полету на Марс космическая отрасль СССР начала готовиться еще до полета Юрия Гагарина. Запущенный в 1960 году проект был закрыт из-за «лунной гонки» с американцами.

В 2004 году российская компания «Авиакосмические системы» разработала план пилотируемой космической экспедиции на Марс, который предположительно можно было осуществить уже в 2009 году. Стоимость проекта разработчики оценивали в $3–5 млрд. Федеральное космическое агентство посчитало этот проект нереальным.

В начале 2000-х годов ESA обещало, что первый европейский астронавт попадет на Марс не позже 2033 года, но затем это обязательство из планов агентства исчезло.

Разработка марсохода Opportunity (работал на Марсе с 2004 по 2018 год) стоила $400 млн, то есть примерно $1,37 из расчета на каждого американца

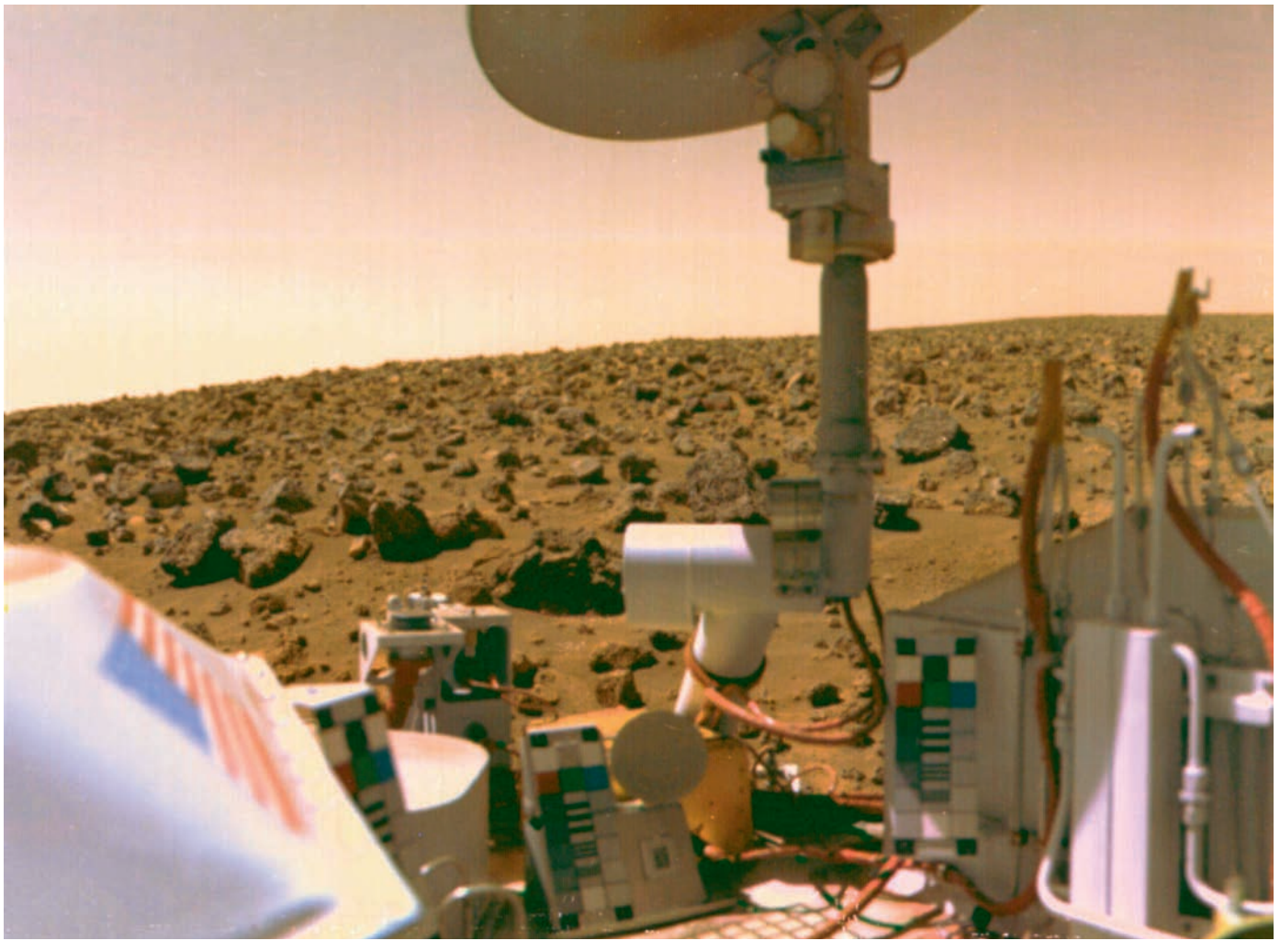
В 2011 году голландец Бас Лансдорп создал организацию Mars One, состоящую из некоммерческого фонда в Нидерландах и коммерческой структуры Mars One Ventures. Заявленной целью организации был полет на Марс и основание там колонии. Документальные фильмы и телетрансляции, посвященные проекту, должны были сделать его прибыльным. Лансдорп заявлял, что отправка космического корабля и создание колонии будет стоить примерно $6 млрд в ценах 2010 года. Ему удалось привлечь десятки миллионов долларов инвестиций. Уже в 2015 году в прессе начали появляться сообщения о том, что проект жульнический. В 2019 году компания Mars One Ventures была по суду признана банкротом.

Основатель SpaceX Илон Маск в 2018 году заявлял о возможности отправить человека на Марс в 2024 году. В январе 2020 года Маск объявил о более амбициозном плане — отправить на Марс к 2050 году 1 млн человек, запуская по три ракеты Starship ежедневно, и создать на Марсе много рабочих мест.

В 2011 году крупнейший в России производитель космической техники ГКНПЦ имени Хруничева представил свой план колонизации Солнечной системы, предусматривающий создание орбитальных станций вокруг Луны и Марса с последующим строительством постоянно обитаемых баз на самих планетах. План предполагалось осуществить в 2040–2050 годах, а планируемые инвестиции в течение тридцати лет (2020–2050) оценивались в 160–170 млрд руб. ежегодно в ценах 2010 года, то есть весь проект мог бы стоить примерно $160 млрд.

Об отправке на Марс американских астронавтов в 2030-е годы говорил в 2016 году президент США Барак Обама.

В России планов пилотируемого полета на Марс в настоящее время нет. В августе 2020 года генеральный директор «Роскосмоса» Дмитрий Рогозин заявил, что технические средства для доставки людей на Марс в России будут через 8–10 лет, но стоить экспедиция будет очень дорого. При этом он отметил: «Если страна будет готова профинансировать эту программу и если нация скажет, что это нужно, специалисты „Роскосмоса“ обеспечат эту программу, я вам гарантирую»

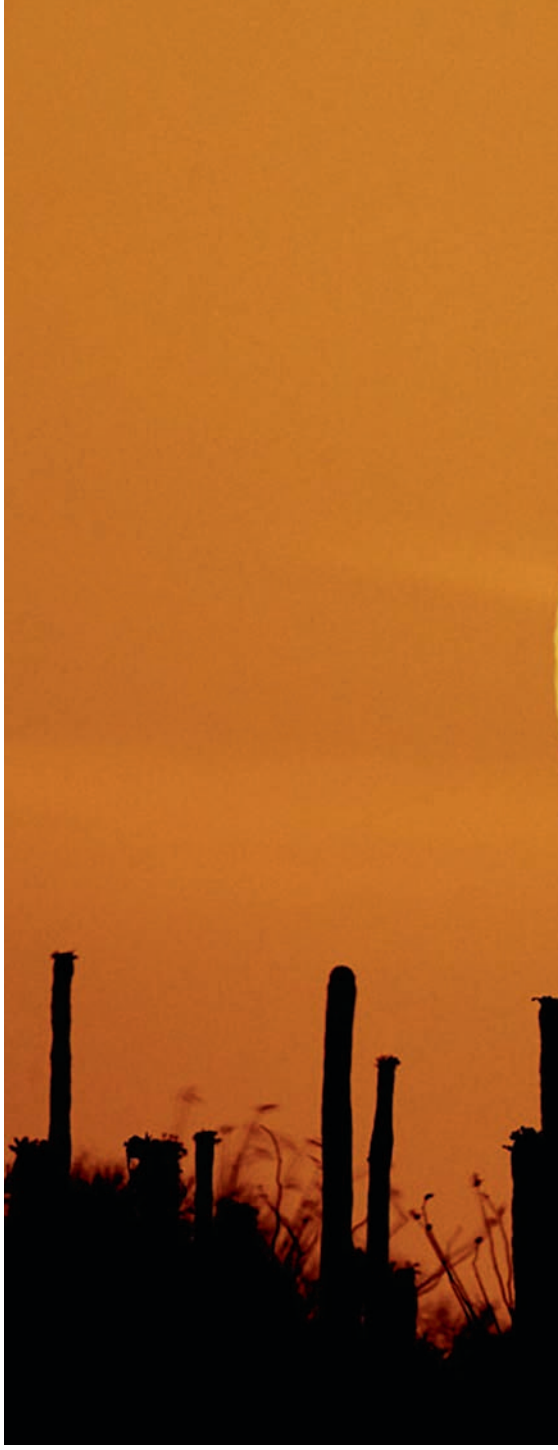


NASA

СВОЯ ЗЕМЛЯ НА ЛУНЕ

ПОЧЕМ ВНЕЗЕМНЫЕ УЧАСТКИ В СОЛНЕЧНОЙ СИСТЕМЕ

Пока представители разных стран спорят о порядке освоения ближайших планет Солнечной системы, в интернете продаются сертификаты на участки на Луне, Марсе или Меркурии. Такие покупки не назовешь распространенными, но они пользуются спросом. Эксперты продолжают спорить о том, насколько юридически состоятельны подобные частные сделки с недвижимостью на других планетах и их спутниках.



STEFAN SEIP / NASA

Чья Луна

«По всему миру продаем и распределяем участки на Луне, Марсе, Венере, Меркурии и Ио — с 1980 года» — такую фразу видят все посетители сайта Lunar Embassy, пожалуй, самой известной из компаний, занимающихся продажей участков на Луне, а также других планетах и их спутниках. «Космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, не подлежит национальному присвоению ни путем провозглашения на них суверенитета, ни путем использования или оккупации, ни любыми другими средствами»,— гласит вторая статья Договора о космосе, заключенного СССР, США и Великобританией в 1967 году и с тех пор подписанного более чем сотней стран мира.

Торговля участками на Луне и Марсе довольно распространена — по крайней мере, достаточно широко для такой пока что весьма теоретической собственности. Однако такая торговля находится в серой зоне. По мнению большинства экспертов, действующие сейчас межгосударственные соглашения об исследовании и эксплуатации космоса, прежде всего процитированный выше Договор о космосе, не предусматривают возможности приобретать права собственности на те или иные объекты на других планетах и спутниках.

Но даже если признать, что частные лица и компании могут владеть участками на Луне, остается вопрос о том, кто и по какому праву может распоряжаться такой собственностью. В 2006 году румынский ученый Виргилиу Поп опубликовал книгу «Нереальное имущество: Люди, которые продали Луну». В ней господин Поп рассказывает, как веками людям периодически приходит мысль — как им кажется, свежая — объявить Луну своей собственностью.

Это хорошо иллюстрируют два примера. В 1948 году житель Чикаго Джеймс Томас Мэнган объявил весь космос своей собственной страной, которую назвал Селестией. Господин Мэнган обращался с такими претензиями и в местный суд, который признал его права, и в ООН, где не согласились с его притязаниями. В 1995 году о своих правах на Луну заявил гражданин Германии Мартин Юргенс. Причем обосновывал он эти права тем, что Луна была передана в собственность одному из его предков — народному целителю — за успешное лечение королем Пруссии Фридрихом Великим в 1756 году.

$25 за 40 соток на Луне

Компании, продающие участки на Луне, появились довольно давно, а пик интереса к покупке такой недвижимости пришелся на конец 1990-х — начало 2000-х. Как заявляют в самой известной из таких компаний, Lunar Embassy, среди покупателей — американские актеры, сотрудники NASA и как минимум трое бывших президентов США: Джимми Картер, Рональд Рейган и Джордж Буш-старший. Компания открыла представительства в нескольких странах, в том числе в Китае, Японии и Германии.

Именно в этот период стали появляться и другие компании, претендующие на право торговать подобными участками. Например, MoonEstates Фрэнсиса Уильямса: он называл себя «послом Луны в Великобритании» и заявлял о договорах с Lunar Embassy. Сейчас в Lunar Embassy называют MoonEstates мошенниками, отмечая, что раньше компании и правда сотрудничали, но с тех пор контракт с MoonEstates был разорван, она продолжила продавать участки на Луне. Среди других мошенников-подражателей, по мнению Lunar Embassy,— Lunar Land Owner, Lunar Land.com, Lunar Registry, Moon Register, Buy Mars.

ТЕКСТ **Яна Рождественская**
ФОТО **Stefan Seip/NASA**

В общей сложности, согласно утверждениям самой Lunar Embassy, участки на Луне через нее купили более 6 млн человек. Как писала The New York Times в 2013 году, компания к этому моменту заработала около $11 млн. Более актуальных данных нет, но, скорее всего, эта сумма увеличилась не слишком значительно, так как мода на подобные покупки пока что прошла. На сайте Lunar Embassy указаны такие цены: участок на Луне можно купить от $25 (за один акр, то есть примерно 40 соток) до $500 (за 20 акров). Такие же цены и для участков на Марсе, Меркурии, Венере, а за $250 тыс. компания предлагает купить весь Плутон.

MoonEstates — та самая, которую в Lunar Embassy называют мошенниками,— также продолжает продавать участки на Луне, Марсе и Венере. Участки в акр стоят на сайте £41,25 ($56,5), самые крупные участки в 10 акров — £100,95 ($138,4). Другие подобные компании также не ограничиваются одной планетой или спутником — например, Buy Mars продает участки на Марсе, Луне, Венере, Меркурии от $30 за акр до $745 за 100 акров.

Запускают продажу участков на Луне и в целом в космосе и компании, для которых это не является основным бизнесом. Так, в прошлом году амери-

ЗА И ПРОТИВ «АРТЕМИДЫ»

13 октября 2020 года директорами восьми национальных космических агентств — США, Австралии, Великобритании, Италии, Канады, Люксембурга, ОАЭ и Японии — были подписаны соглашения по освоению космического пространства. Позже к договору присоединились Бразилия и Украина. Документ назван «Соглашения Артемиды» (англ. Artemis Accords) по имени американской лунной программы. Новый договор, как следует из открытых источников, базируется на Договоре о космосе 1967 года и регулирует принципы сотрудничества и гражданской деятельности по исследованию и использованию Луны, Марса, комет и астероидов в мирных целях. Подписавшие подтверждают, что этот документ не является национальным присвоением, которое запрещено Договором о космосе.
Против «Соглашений Артемиды» уже высказалась Россия. «Продвигаемые Вашингтоном „Соглашения Артемиды“ могут позволить США вести военную деятельность на Луне»,— заявил в декабре заместитель гендиректора «Роскосмоса» по международному сотрудничеству Сергей Савельев. По его словам, документ может привести к милитаризации космоса.

канская компания Groupon, известная прежде всего как скидочный сервис и переживающая не лучшие времена, объявила, что на ее сайте можно купить участок на Луне и Марсе. Такая возможность есть и сейчас: участки на Марсе продаются по $15 (со скидкой 57% от изначальной цены в $35) за акр. Участки на Луне сейчас там не продаются, ранее они стоили по $33,6 за акр. По некоторым данным, такие участки купили не менее 70 человек.

Серая зона космического права

Надо понимать, что большинство покупателей участков на Луне приобретают фактически необычный сувенир для себя или в подарок, не рассматривая такую сделку с коммерческой точки зрения. И все же вопрос о том, насколько такие притязания законны, остается важным. Деннис Хоуп, еще в 1980 году основавший Lunar Embassy, настаивает на том, что Договор о космосе касается только государств, но не распространяется на частных лиц и компании. Более 40 лет назад господин Хоуп направил властям США и России, а также в ООН свои притязания на владение поверхностью Луны, Марса и еще нескольких планет и спутников. «У них было несколько лет на то, чтобы оспорить такие притязания. Они этого не сделали»,— утверждает господин Хоуп, а значит, по его мнению, у него есть все права на эти территории.

Веками людям периодически приходит мысль — как им кажется, свежая — объявить Луну своей собственностью

«По Договору о космосе ни одна страна не может предъявлять притязания на небесные тела. Значит ли это, что частные лица или компании могут? Некоторые предъявляют такие притязания,— отмечает Джилл Стюарт, эксперт по вопросам политики и права в космосе из Лондонской школы экономики и политологии.— В то время, когда было модно покупать участок земли на Луне в качестве необычного подарка, участвующие в этом компании заявляли, что они претендуют на эту территорию, так как не подпадают под пункты договора о национальном присвоении или суверенитете».

«Рискую разочаровать гордых владельцев (участков на Луне.— **„Деньги“**), но крайне маловероятно, что их притязания на эту территорию будут подтверждены международным правом, и в любом случае несколько компаний претендовали на одни и те же участки много раз»,— считает госпожа Стюарт. Многие юристы указывают на то, что само право собственности — на Земле — основывается на суверенитете соответствующего государства на эту территорию, так что Договор о космосе в его нынешнем виде действительно препятствует покупке такой недвижимости. «Это или пустые притязания, или мошенничество,— говорит профессор космического права Университета Небраски в Линкольне Франс фон дер Дунк о претензиях Lunar Embassy.— Как только вы подходите к праву частной собственности, вы оказываетесь в зоне национального законодательства. Право частной собственности зависит от той или иной национальной юрисдикции».

Многие эксперты считают, что космические договоры, заключавшиеся в 60-е годы прошлого века, идеалистичны и не применимы к практике, а значит, требуют пересмотра, уточнения и приспособления к коммерческой деятельности в космосе. «Эти договоры на самом деле довольно беззубы с точки зрения обеспечения исполнения. Это скорее принципиальные договоренности»,— полагает профессор политики и международных отношений в космосе Генри Хертцфельд.

«Критически важно, чтобы соглашение тем или иным путем было достигнуто. Худшим сценарием было бы развитие такой деятельности без закона, применяемого и признаваемого всеми»,— считает господин фон дер Дунк, имея в виду прежде всего регулирование добычи ископаемых в космосе — один из самых актуальных коммерческих вопросов. Ситуация же с участками на Луне или Марсе усугубляется тем, что в отличие от добычи этот вопрос остается сугубо теоретическим и будет таким еще довольно долгое время. О практической эксплуатации участков на других планетах пока что говорить сложно, хотя в будущем это может стать вопросом и добычи полезных ископаемых, и энергетики, и колонизации других планет как таковой

ПАРТИЯ ЗЕЛЕНЫХ

О ЧАСАХ САМОГО МОДНОГО ОТТЕНКА СЕЗОНА

В середине апреля прошла первая в истории виртуальная часовая выставка Watches & Wonders, на которой свои новинки представили ведущие швейцарские мануфактуры. Одним из главных часовых трендов 2021 года стал циферблат зеленого цвета. Варианты оттенков разнообразны — от только что распустившейся листвы до глубокого иссиня-изумрудного.

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

Часовой гранд Patek Philippe в 2021-м решил обрадовать поклонников новыми моделями часов Nautilus. В том числе Ref. 5711/1A с циферблатом оливкового цвета. Впервые выпущенные в 1976 году, часы Nautilus с горизонтальными полосками на циферблате и интегрированным стальным браслетом стали узнаваемым символом бренда и полюбились ценителям часового искусства всех возрастов. Тогда, в 1970-х, выбор стали в качестве материала для часов класса люкс был крайне необычен, а водонепроницаемость до 120 м стала вызовом для часовщиков. Новые модели сохраняют ту же глубину погружения, а внутри часов стоит новый калибр 324SC с усовершенствованной системой подзавода.

Циферблат новых Rolex Oyster Perpetual Datejust 36 украшен узором в виде пальмовых листьев оливкового цвета. Эстетическая концепция Datejust прошла испытание — часы были созданы в 1945 году — и остается одной из самых узнаваемых в мире. Корпусное кольцо новых версий вырезано из цельного блока стали Oystersteel, обладающей повышенной устойчивостью к коррозии. Задняя крышка с тонким рифлением герметично привинчена с помощью специального ключа так, что доступ к механизму часов открыт только мастерам Rolex, а заводная головка Twinlock дополнена системой двойной герметизации и плотно завинчивается на корпусе. Часы оснащены калибром 3235 и, как все механизмы Rolex, прошли сертификацию сверхточного хронометра.

Дизайн новых часов Breitling Premier Heritage объединяет исторические традиции с современным стилем, напоминая о прошлом компании, создавшей хронограф. В коллекции шесть моделей часов, разделенных на три категории: Chronograph, Duograph и Datora. У всех арабские цифры, винтажные стрелки и ремешки из кожи аллигатора с прострочкой тон в тон. Все сертифицированы Швейцарским институтом хронометрии (COSC) и обладают водонепроницаемостью до 100 метров. Модель Premier Heritage Chronograph в 40-миллиметровом корпусе заводится вручную, как и ее предшественники 1940-х годов, и оснащена мануфактурным калибром Breitling B09. Вышли два варианта: с фисташковым циферблатом в стальном корпусе и с серебристым в корпусе из красного золота.

IWC Schaffhausen представила на виртуальной выставке Watches & Wonders модель Pilot's Watch Chronograph в корпусе из стали диаметром 41 мм с синим или зеленым циферблатом. Мануфактурный калибр 69 385 можно увидеть сквозь заднюю крышку корпуса из сапфирового стекла, а новая система смены ремешков из телячьей кожи, каучука или нержавеющей стали EasX-Change делает часы Pilot's Watch Chronograph 41 идеальной спортивной моделью.

Мануфактура Jaeger-LeCoultre в этом году наряду со сложнейшими Reverso Hybris Mechanica Calibre 185 Quadriptyque представила часы Reverso Tribute Small Seconds в зеленом цвете, напоминающие о предыдущих «цветных» версиях Reverso. Обратная сторона переворачивающегося корпуса служит полотном для персональной гравировки или другого мотива. Внутри бьется прямоугольный калибр 822/2 с ручным подзаводом, малой секундной стрелкой и запасом хода 42 часа. Ремешок Reverso Tribute Small Seconds выполнен вручную известным производителем обуви для верховой езды Casa Fagliano из телячьей кожи зеленого оттенка в тон циферблату.

Longines в дополнение к ранее вышедшим синей, серой, черной и зеленой моделям HydroConquest выпустила новые двухцветные вариации из стали с розовым и желтым PVD-покрытием. Переосмысленные в 2018 году модели отвечают всем требованиям профессиональных дайверов: завинчивающаяся заводная головка, водонепроницаемость на глубине до 300 метров, однонаправленный безель, завинчивающаяся задняя крышка, складная застежка с двойной блокировкой и встроенной системой увеличения длины ремешка. Модели оснащены калибром L888.5 с кремниевой пружиной баланса, которая гарантирует высокую точность хода и продолжительный срок службы часов

1 **Patek Philippe, часы Nautilus,** 40 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 45 часов

2 **Rolex, часы Oyster Perpetual Datejust,** 36 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 70 часов

3 **Blancpain, часы Fifty Fathoms Bathyscaphe Chronograph Flyback,** 43,6 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 50 часов

4 **Jaeger-LeCoultre, часы Reverso Tribute Small Seconds,** 45,6 x 27,4 мм, сталь, механизм с ручным подзаводом, запас хода 42 часа

5 **Breitling, часы Premier B09 Chronograph,** 40 мм, сталь, механизм с ручным подзаводом, запас хода 70 часов

6 **IWC, часы Pilot's Watch Chronograph,** 41 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 46 часов

7 **Tudor, часы Black Bay Fifty-Eight,** 39 мм, желтое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 70 часов

8 **Longines, часы HydroConquest,** 41 мм, сталь с PVD-покрытием, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 72 часа

РЕКЛАМА

ТВОЯ СИЛА.
ТВОЙ WORLD CLASS.

WORLDCLASS.RU/BLACK

Накопительный счет

- Снятие и пополнение на любую сумму
- Управление онлайн в мобильном приложении

5,5%
годовых
до 3 млн рублей

homecredit.ru

4% годовых – на остаток свыше 3 млн руб. Денежные средства в пределах 1,4 млн руб. на накопительном счёте застрахованы Агентством по страхованию вкладов. ООО «ХКФ Банк». Ген.лицензия ЦБ РФ № 316. Для открытия счета нужно иметь в банке вклад или дебетовую карту. Подробные условия на homecredit.ru

HOME CREDIT BANK

Реклама