ДЕЛАЕМ СТАВКИ НА ЗДОРОВЬЕ
ЧЬЯ ВАКЦИНА ПОБЕДИТ КОВИД ПЕРВОЙ
15

ОСВАИВАЕМ ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ
ВМЕСТЕ С НОВЫМ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ ГАЗПРОМБАНКА
24

СРАВНИВАЕМ ШТИГЛИЦА СО ШТИРЛИЦЕМ
В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА ГОСУДАРСТВА РОССИЙСКОГО
30

ИЗУЧАЕМ ПОВЕСТКУ ПМЭФ-2021
С ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА
50

ПОКУПАЕМ КВАРТИРЫ С ЖИВЫМИ ЛЮДЬМИ
ПО ЦЕНАМ НИЖЕ РЫНОЧНЫХ
64

ПРИВЫКАЕМ ЖИТЬ ДОМА КАК В ГОСТИНИЦЕ
А В ГОСТИНИЦЕ — КАК ДОМА
67

ЗАВОДИМ МОТОЦИКЛ МЕЧТЫ
НА КОВИДНЫЕ ДЕНЬГИ
80

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 3.06.2021
№19

ПРОРУБАТЕЛЬ ОКОН РУССКИХ

ВО СКОЛЬКО ПЕТЕРБУРГ ПЕТРУ ОБОШЕЛСЯ

Петербурги

Parure Atelier

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ - МОСКВА

#CREATEYOURHISTORY

PARURE-AT.RU

PARURE.AT

РЕКЛАМА ЮВЕЛИРНАЯ ДИЗАЙН-СТУДИЯ PARURE +7 (812) 949-9800 +7 (495) 970-5577 КОЛЬЦО С ТУРМАЛИНОМ ПАРАИБА GREENISH BLUE 19.94 КАРАТ

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ИЗОБРЕТАЯ КОМФОРТ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Москва строилась веками, а Петербург — миллиардами. С этих слов Алексей Алексеев начинает в этом номере «Денег» статью о цене строительства первой столицы Российской Империи. Автор пишет, во сколько обходились в петровские времена лучшие европейские архитекторы и передовые технологии, позволявшие отвоевывать у болот место для жизни. Пишет, как деньги на строительство собирались с каждой российской семьи. Как подбирали жителей для града Петра. Когда читаешь, пытаешься представить, как сложно было приезжим обживать этот город, строить отношения на новом месте, обеспечивая в непростых условиях комфорт себе и своим близким.

После года пандемии коронавируса тоже чувствуешь себя немного переселенцем, которому заново нужно изобретать комфорт. Вот почему, помимо традиционного анализа трендов экономики и финансов, рассказа о финансистах прошлого и прогнозах на будущее, в этом номере мы много внимания уделили комфорту: комфорту нового жилья и новых путешествий, комфорту образования и отдыха детей, комфорту дружеского общения в ресторане и свободы передвижения на виде транспорта, о котором, возможно, мечтал всю жизнь.

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: РИА НОВОСТИ

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

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№19
3.06.2021

ЦЕНА СЛОВ

6 **ДВИЖЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ**
ПЕРЕД ВСТРЕЧЕЙ С ПУТИНЫМ БАЙДЕН СМЯГЧИЛ РИТОРИКУ

ТРЕНД

8 **МАСК ПРИДАВИЛ БИТКОЙН**
КРИПТОВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НАПОМНИЛ О РИСКАХ

ТЕМА НОМЕРА

10 **ГЛОБАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ**
СТАЛА ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ТЕМ ПМЭФ-2021

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

13 **МЕГАПРОЕКТЫ АРКТИЧЕСКОГО ГИГАНТА**
РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ) ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ

14 **«РЫНОК МОЖЕТ СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЕМУ ПРЕДЛАГАЕТСЯ»**
ГЕНДИРЕКТОР ВТБ О РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ГЧП-ПРОЕКТОВ

15 **КОВРОВЫЕ ПРИВИВКИ**
ВАКЦИНАЦИЯ ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

18 **БАРРЕЛЬ НАПОЛНИЛСЯ РУБЛЕМ**
ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ГОТОВА К РЫВКУ

20 **«ЦЕЛЬ – ДАТЬ КЛИЕНТУ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛНОГО ПЕРЕХОДА В ОНЛАЙН»**
ИНТЕРВЬЮ СТАРШЕГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ПСБ

22 **ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЯТСЯ К ВСТРЕЧЕ ПРЕЗИДЕНТОВ**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ ПОЧУВСТВОВАЛ ПРИТОК СРЕДСТВ

24 **«ПАНДЕМИЯ ПОМОГЛА ПЕРЕЙТИ В ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ»**
ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» ПЕРВОГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ГАЗПРОМБАНКА

28 **«РАЗНИЦА В ОЦЕНКАХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, УДОВЛЕТВОРЯЮЩИХ ТРЕБОВАНИЯМ ESG И НЕТ, СКОРО БУДЕТ КРАТНОЙ»**
УВЕРЕН СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

30 **ПЕРВЫЙ БАНКИР ИМПЕРИИ**
КАК ШТИГЛИЦ, ИЗМЕНИВ МЕЧТЕ, ИЗМЕНИЛ РОССИЮ

СВОИ ДЕНЬГИ

34 **ЗАКРЫТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ВСЕХ**
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ ДОКАТИЛСЯ ДО ЗПИФОВ

38 **«БАНКИ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ УРОВНЕМ СЕРВИСА»**
СЧИТАЕТ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА «ОТКРЫТИЕ»

40 **ИНВЕСТОРЫ ВЫШЛИ НА IPO**
РОССИЯНЕ ПОСТАВИЛИ РЕКОРД ПО РАЗМЕЩЕНИЮ

42 **«ЛИЗИНГ ПОЗВОЛЯЕТ СЭКОНОМИТЬ ДО 40%»**
УВЕРЕН ГЕНДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ВТБ ЛИЗИНГ»

43 **СЧЕТА ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**
КАКИЕ РИСКИ НАДО УЧИТЫВАТЬ, ОТКРЫВАЯ ИИС

47 **«НЕ СТОИТ ОПАСАТЬСЯ SPAC»**
СЧИТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ «ТИНЬКОФФ ИНВЕСТИЦИЙ»

48 **АКЦИИ РОСТА**
МАЙ ОКАЗАЛСЯ УСПЕШНЫМ ДЛЯ НЕМНОГИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

50 **«МИССИЯ НОВИКОМБАНКА – ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ С ИНСТРУМЕНТАМИ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ»**
РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА

53 **«НУЖНО ИМЕТЬ СМЕЛОСТЬ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОНТРАКТА»**
СОВЕТУЕТ ОСНОВАТЕЛЬ WR GROUP

54 **В ВУЗ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ**
СКОЛЬКО СТОИТ ПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

56 **СКИДКИ НА УЧЕБУ ЗА РУБЕЖОМ**
КАК ПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ УНИВЕРСИТЕТЫ МИРА

58 **«АППЕТИТ К ПОБЕДАМ ВОЗРАСТАЕТ ПО МЕРЕ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД»**
УВЕРЕН ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ STADA В РОССИИ И СНГ

60 **ДЕНЬГИ ЗА КОВИД**
МОЖНО ЛИ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ КОРОНАВИРУСА

62 **КРЕДИТ С ВИДОМ НА ПРИРОДУ**
ДЛЯ ПОКУПКИ ЗАГОРОДНОГО ДОМА МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ИПОТЕКУ

64 **ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА С ЛЮДЬМИ**
КАК БАНКИ ПРОДАЮТ КВАРТИРЫ ДОЛЖНИКОВ

67 **ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ В НОМЕРА**
В МОСКВЕ ВХОДИТ В МОДУ ЖИЛЬЕ С ГОСТИНИЧНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ

70 **СТАНДАРТ ЖИЗНИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ**
ПАНДЕМИЯ НАПОМНИЛА ГОРОЖАНАМ О СПОРТЕ И СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЯХ

72 **ОБЕД ЗА БОНУС**
КАК РЕСТОРАНЫ ПРОГРАММАМИ ЛОЯЛЬНОСТИ МЕРЯТСЯ

76 **РАЙ В ШАЛАШЕ**
В РОССИИ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ГЛЭМПИНГОВ

78 **ОТДЫХ В ТРИ СМЕНЫ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕТНИЙ ЛАГЕРЬ ДЕТЯМ

80 **БАЙКИ ПРО БАЙКИ**
НА РЫНКЕ МОТОЦИКЛОВ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ЛИДЕР

STORY

83 **В ЕВРОПУ ПРОРУБИТЬ ОКНО**
ВО СКОЛЬКО ОБОШЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА

СТИЛЬ

88 **ГЛУБИНА ПОГРУЖЕНИЯ**
ЧАСЫ ДЛЯ НЫРЯЛЬЩИКОВ 2021 ГОДА

Реклама

ПРИВАТНОСТЬ ОТ 50 МЛН РУБ.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
С ОЧЕНЬ ЛИЧНЫМ СЕРВИСОМ ОТ MARRIOTT 5★

НОВЫЙ АРБАТ, 32
APARTMENTS
SERVICED BY
MARRIOTT

ЗВЕЗДЫ АРБАТА
PRIVATE APARTMENTS

+7 495 737-77-71
ЗВЕЗДЫ-АРБАТА.РФ

ДВИЖЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ

Первая встреча американского президента Джо Байдена с президентом России Владимиром Путиным пройдет 15–16 июня в Швейцарии, сообщил 25 мая телеканал CNN со ссылкой на американских официальных лиц. В пресс-службе Кремля позднее уточнили дату встречи: 16 июня. Пресс-секретарь Дмитрий Песков дал понять, что радоваться по этому поводу не стоит — «перезагрузку отношений» российская сторона не планирует. «Я бы предложил не предаваться каким-то чрезмерным ожиданиям по результатам этой встречи»,— сказал он.

После нескольких месяцев оскорбительной риторики в адрес России в мае американский президент смягчил свои словесные интервенции. Он дал понять, что не намерен давить на «Северный поток-2», чтобы «не ссориться с европейскими партнерами». Госсекретарь США Энтони Блинкен робко предположил, что встреча может способствовать «стратегической стабильности». Рынки отреагировали на сдержанный тон обеих сторон положительно: рубль укрепился к доллару, акции «Газпрома» выросли •

BLOOMBERG / GETTY IMAGES

ЧЛЕН СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ФРС США

КРИСТОФЕР УОЛЛЕР

(В ХОДЕ ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИМ КЛУБОМ В ВАШИНГТОНЕ)

«МЫ СОКРАТИМ ПОКУПКУ АКТИВОВ, КОГДА ДОБЬЕМСЯ СУЩЕСТВЕННОГО ПРОГРЕССА В ДОСТИЖЕНИИ НАШИХ ЦЕЛЕЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ДЕКАБРЕМ, КОГДА МЫ АНОНСИРОВАЛИ ЭТУ ЦЕЛЬ».

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ РЕГУЛЯТОРА)

«ХОТЯ ВОССТАНОВЛЕНИЕ МИРОВОГО СПРОСА И МАСШТАБНЫЕ ФИСКАЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ ПОДДЕРЖИВАЮТ АКТИВНОСТЬ В МИРЕ И В ЕВРОЗОНЕ, КРАТКОСРОЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОМРАЧАЕТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, СВЯЗАННАЯ С ВОЗОБНОВЛЕНИЕМ ПАНДЕМИИ И РАЗВЕРТЫВАНИЕМ ВАКЦИН».

ПЕРВЫЙ ЗАМПРЕД ЦБ

КСЕНИЯ ЮДАЕВА

(В ХОДЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ФОРУМА «КАЗНАЧЕЙСТВО»)

«МЫ ОЖИДАЛИ, ЧТО ПОСЛЕ ПИКА В МАРТЕ ОНА (ИНФЛЯЦИЯ.— **„ДЕНЬГИ“**) НАЧНЕТ СНИЖАТЬСЯ. МЫ ВИДИМ, ЧТО МИНИМАЛЬНОЕ НЕКОТОРОЕ СНИЖЕНИЕ ПРОИЗОШЛО, НО СЕЙЧАС ЭТО СКОРЕЕ ПЛАТО, ЧЕМ СНИЖЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ».

AP

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

→ 16 апреля → 22 апреля → 28 апреля

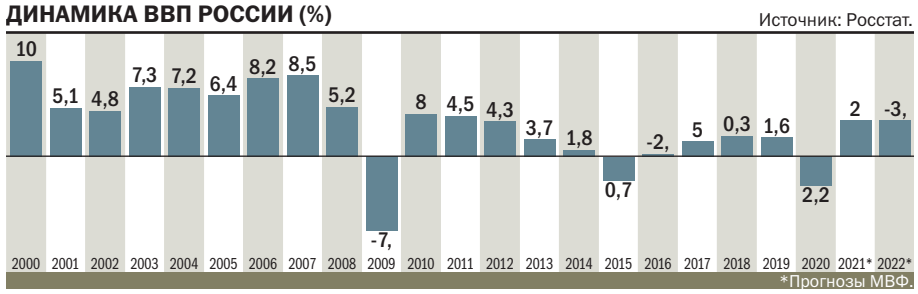
ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ US TREASURIES СНИЗИЛАСЬ НА 0,08 П. П., ДО 1,55%

КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО $1,199

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,06 П. П., ДО 7,1%

ДИНАМИКА ВВП РОССИИ (%)

Источник: Росстат.



*Прогнозы МВФ.

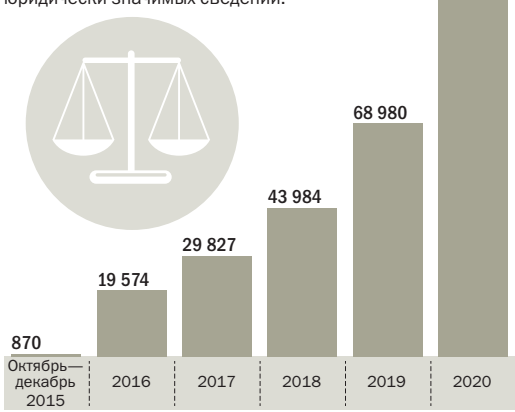
ЭКОНОМИКА ИДЕТ НА ВЗЛЕТ

Валовой внутренний продукт (ВВП) России в первом квартале 2021 года сократился на 1% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года, сообщил в мае Росстат. ВВП снижается четвертый квартал подряд. Тем не менее эксперты уверены в быстром восстановлении экономики. Минэкономразвития по итогам 2021 года ожидает роста на 3,3%. Еще более оптимистичны в МВФ, что прогнозирует 3,8% роста после падения в 2020 году на 3,1%. Тем более что рост мировой экономики все эксперты пересматривают в лучшую сторону. Экономисты ООН заявили в мае, что ожидают роста глобального ВВП на 5,4%, хотя в январе прогнозировали 4,7%. В ООН предупреждают, что росту еще угрожает пандемия коронавируса

О ДРАЙВЕРАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БАРРЕЛЬ НАПОЛНИЛСЯ РУБЛЕМ» НА СТРАНИЦЕ 18.

ЧИСЛО РЕШЕНИЙ СУДОВ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНИНА БАНКРОТОМ И ПРОДАЖЕ ЕГО ИМУЩЕСТВА

Источник: Единый федеральный реестр юридически значимых сведений.



КВАРТИРНЫЙ КОНФИСКАТ

В коронавирусной год практически удвоилось число положительных решений судов о банкротстве граждан с конфискацией их имущества — с 68 980 случаев в 2019 году до 119 049 — в 2020 году, следует из записей Единого федерального реестра юридически значимых сведений. Соответственно, на рынке вторичного жилья выросло число необычных предложений квартир от банков, изымающих недвижимость в счет погашения долгов. Стоит такое жилье гораздо дешевле обычного, но в нем могут оказаться прописанными и проживать должники.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОДОБНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА С ЛЮДЬМИ» НА СТРАНИЦЕ 64.

ГОССЕКРЕТАРЬ США

ЭНТОНИ БЛИНКЕН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ С ГЛАВОЙ МИД ВЕЛИКОБРИТАНИИ)

«ДУМАЮ, ЧТО У ПРЕЗИДЕНТА БАЙДЕНА БУДЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ, КОГДА ОН ВСТРЕТИТСЯ С ПРЕЗИДЕНТОМ ПУТИНЫМ, ПОГОВОРИТЬ ОБ ЭТОМ (СТАБИЛИЗАЦИИ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ С РОССИЕЙ.— **„ДЕНЬГИ“**) НАПРЯМУЮ».

AP

ГЛАВНЫЙ ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ TESLA

ИЛОН МАСК

(В TWITTER)

«TESLA ПРИОСТАНОВИЛА ПРОДАЖИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ С ПОМОЩЬЮ БИТКОЙНА. МЫ ОБЕСПОКОЕНЫ БЫСТРОРАСТУЩИМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКОПАЕМОГО ТОПЛИВА, ОСОБЕННО УГЛЯ, КОТОРЫЙ ОБЛАДАЕТ ХУДШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ, ДЛЯ ДОБЫЧИ И ТРАНСАКЦИЙ БИТКОЙНА».

ИЛОН МАСК

(В TWITTER)

«ЧТОБЫ РАЗВЕЯТЬ СЛУХИ, TESLA НЕ ПРОДАЛА НИ ОДНОГО БИТКОЙНА».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(НА БРИФИНГЕ ПО ИТОГАМ САММИТА ЕС)

«ДИСКУССИИ И ПЕРЕГОВОРЫ С АМЕРИКОЙ ПО ПОВОДУ „СЕВЕРНОГО ПОТОКА-2“, КОНЕЧНО, ЕЩЕ БУДУТ. МЫ ИЗНАЧАЛЬНО ПРИВЕТСТВОВАЛИ (НАМЕРЕНИЕ США ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЧАСТИ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ „СЕВЕРНОГО ПОТОКА-2“.— **„ДЕНЬГИ“**), ПОТОМУ ЧТО Я В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ОЧЕНЬ КРИТИЧНО НАСТРОЕНА ПРОТИВ ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ САНКЦИЙ, НЕВАЖНО, ГДЕ ОНИ ВВОДЯТСЯ».

REUTERS

REUTERS

МИНИСТР ФИНАНСОВ США

ДЖАНЕТ ЙЕЛЛЕН

(В ИНТЕРВЬЮ THE WALL STREET JOURNAL)

«НЕ ДУМАЮ, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ СТАНЕТ ПРОБЛЕМОЙ, НО ДАЖЕ ЕСЛИ ЭТО СЛУЧИТСЯ, НА ФРС МОЖНО ПОЛОЖИТЬСЯ В ПЛАНЕ ЕЕ РЕШЕНИЯ».

REUTERS

ЧЛЕН СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ФРС

КРИСТОФЕР УОЛЛЕР

(НА ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ)

«ОТЧЕТЫ О ЗАНЯТОСТИ ЗА МАЙ И ИЮНЬ МОГУТ ПОКАЗАТЬ, ЧТО АПРЕЛЬСКИЕ ДАННЫЕ БЫЛИ НЕКИМ ОТКЛОНЕНИЕМ, ОДНАКО НАМ ВАЖНО УВИДЕТЬ ЭТО ПРЕЖДЕ, ЧЕМ МЫ НАЧНЕМ ГОВОРИТЬ О КОРРЕКТИРОВКЕ НАШЕЙ ПОЛИТИКИ».

ПРЕЗИДЕНТ ИРАНА

ХАСАН РОУХАНИ

(АГЕНТСТВУ FARS)

«ДОСТИГНУТА ДОГОВОРЕННОСТЬ ПО ОСНОВНЫМ ПУНКТАМ СОГЛАШЕНИЯ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗАПАДА СОГЛАСИЛИСЬ ОТМЕНИТЬ ГЛАВНЫЕ САНКЦИИ — ПО НЕФТИ, ПРОДУКЦИИ НЕФТЕХИМИИ, ПЕРЕВОЗКАМ И СТРАХОВАНИЮ, А ТАКЖЕ ПО ЦЕНТРАЛЬНОМУ БАНКУ ИРАНА».

→ 3 мая → 5 мая → 13 мая → 17 мая → 20 мая → 25 мая →

КУРС ДОЛЛАРА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО 74,84 РУБ./$

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 91,21 ПУНКТА

КУРС БИТКОЙНА ОБВАЛИЛСЯ НА 17%, ДО $45 ТЫС.

ЦЕНА ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 0,2%, ДО $1829 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

КУРС БИТКОЙНА ВЫРОС НА 4%, ДО $42,5 ТЫС.

ЦЕНА НЕФТИ МАРКИ BRENT УПАЛА НА 2%, ДО $65,4 ЗА БАРРЕЛЬ

АКЦИИ «ГАЗПРОМА» ПОДРОЖАЛИ НА 0,7%, ДО 263,3 РУБ.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ЧЕКА ПОКУПОК РОССИЯН (РУБ.)

Источник: «Ромир».

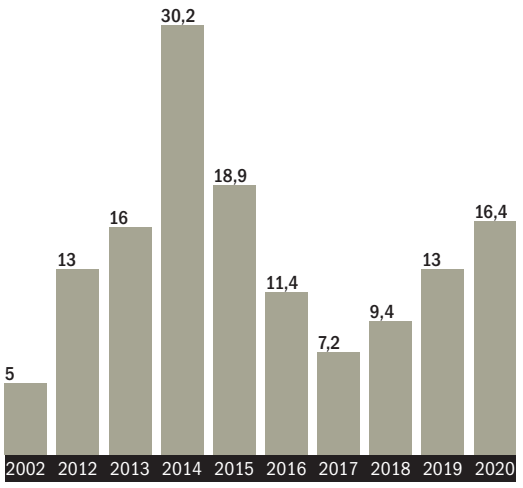
РАСХОДЫ РАСТУТ К ЛЕТУ

По данным Tinkoff Index, за первую неделю мая общие расходы россиян выросли более чем на 50%, в первую очередь на путешествия и развлечения. Динамика объясняется низкой базой прошлого года, связанной с ограничениями из-за пандемии COVID-19. Эксперты полагают, что летом россияне начнут тратить накопленную наличность. «Ромир» также зафиксировал рост недельных трат россиян на 4,8%, до 5,22 тыс. руб. по итогам 10–16 мая. Это на 21,1% больше размера недельных расходов аналогичного периода 2020 года. Недельный средний чек с 10 по 16 мая, напротив, сократился на 2,9%, до 630 руб. относительно предыдущей недели.

КАК ЭТИМ ЛЕТОМ РЕСТОРАНЫ СОБИРАЮТСЯ ПРИВЛЕКАТЬ КЛИЕНТОВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ОБЕД ЗА БОНУС» НА СТРАНИЦЕ 72.

ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ МОТОЦИКЛОВ В РОССИИ (ТЫС. ШТ.)

Источник: «Автостат».



БАЙКИ НАБИРАЮТ СКОРОСТЬ

В кризисный 2020 год в России было продано 16,4 тыс. новых мотоциклов, что на 25% больше, чем годом ранее, следует из данных «Автостата». Эксперты объясняют столь странное поведение россиян желанием «осуществить свою мечту» на сэкономленные во время локдауна деньги. Рост спроса сохраняется и в текущем году. Судя по подсчетам онлайн-сервиса «Авито Авто», в апреле покупкой мотоциклов в России интересовались на 23,6% активнее по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Данные о покупках появятся позднее.

ПОЧЕМУ ЦЕНЫ НА МОТОЦИКЛЫ РАСТУТ МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ НА АВТОМОБИЛИ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «БАЙКИ ПРО БАЙКИ» НА СТРАНИЦЕ 80.

МАСК ПРИДАВИЛ БИТКОЙН

КРИПТОВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НАПОМНИЛ ИНВЕСТОРАМ, ЧТО ОТНОСИТСЯ К ВЫСОКОРИСКОВЫМ

В середине мая стоимость ведущих цифровых валют упала на 44–64%, а суммарная капитализация рынка обрушилась более чем на $1,2 трлн. Инвесторы избавлялись от сильно перегретой цифровой валюты на фоне ужесточения риторики со стороны регуляторов и бизнеса.

Оптимизм, царивший на рынке виртуальных валют большую часть прошлого года и начала текущего, заставил поверить многих инвесторов и даже некоторых скептиков, что больше эти активы не относятся к категории высокорисковых. Институциональные инвесторы и даже крупные инвестиционные дома заговорили о том, что биткойн может выступать в качестве альтернативы золоту. Впрочем, привлекали их не столько проверенные временем защитные свойства цифровой валюты, сколько бурный рост его цены на фоне избыточной ликвидности в мире. По итогам минувшего года курс первой вирутальной валюты вырос в четыре раза, почти до $30 тыс., причем относительно минимума марта 2020 года курс вырос более чем в семь раз.

В 2021 году, как и прогнозировали аналитики и управляющие, опрошенные «Деньгами», стремительный рост продолжился и уже в середине апреля цена биткойна впервые в истории приблизилась к уровню $65 тыс. В таких условиях скептиков на рынке почти не осталось, многие хотели поучаствовать в бурном росте виртуальных валют.

Охлаждение спекулянтов

Однако май показал, что оптимизм инвесторов был необоснованным. После того как 9 мая курсу биткойна не удалось снова преодолеть уровень в $60 тыс., началась коррекция, переросшая в настоящий обвал. 19 мая войдет в историю как черный день календаря для криптовалютного рынка. В этот день, по данным Reuters, курс самой известной цифровой валюты опустился сперва ниже уровня $40 тыс., а затем — впервые с января — достиг $30 тыс., потеряв более трети цены. 23 мая курс стабилизировался у отметки в $32 тыс. Относительно исторического максимума, установленного 14 апреля, курс потерял почти 50%. Причем только за последние две недели он снизился более чем на 44%, что стало худшим двухнедельным периодом для валюты с декабря 2013 года. В преддверии 2014 года биткойн падал с $1,14 тыс. до $600, но тогда ликвидность рынка была очень низкой и высокие колебания были нормальным явлением.

Вслед за биткойном обвалился весь рынок криптовалют. В частности, эфир упал за неполные две недели в цене на 54%, до $1906, лайткойн — почти на 64%, до $129, рипл — на 53%, до $0,69. Общая капитализация всех виртуальных валют сократилась за это время более чем на $1,2 трлн (до $1,3 трлн).

Коррекция на рынке назрела, считают аналитики, и была связана с сильным перегревом котировок. По словам ведущего стратега EXANTE Яниса Кивкулиса, после ралли последних месяцев на рынке был недостаток покупателей и обилие тех, кто хотел бы зафиксировать прибыль. «Так как у крипторынка нет внутренней стоимости, цену тянут вверх лишь новые покупатели, рассчитывающие на рост. Без такой динамики рынок оказался уязвим»,— отмечает господин Кивкулис.

Усугублялась ситуация на рынке вынужденными закрытиями позиций инвесторов. «Накануне обвала 19 мая на рынок поступило крупнейшее с марта 2020 года число монет с холодных кошельков, продажа которых в рынок запустила каскад ликвидаций на фьючерсных рынках, усугубив ситуацию»,— отмечает руководитель инвестиционного департамента ICB Fund Аарон Хомский.

Маск и SEC против крипты

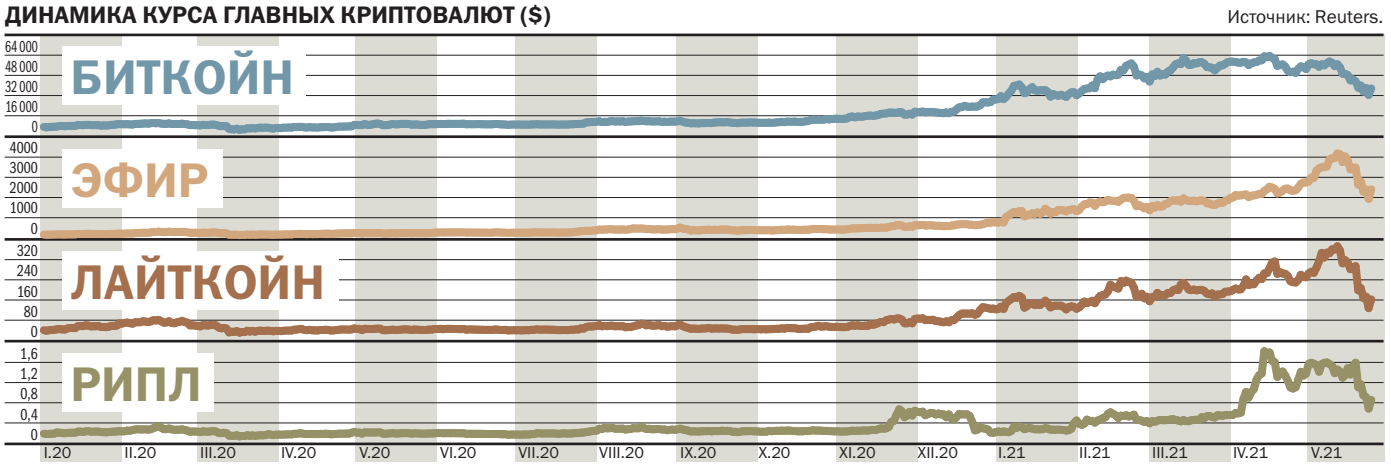
Поводом для начала распродажи могло послужить заявление SEC о том, что предстоящие ETF на биткойн будут рассматриваться как высокорисковые продукты. «Выступление нового руководителя SEC Гэри Генслера в Конгрессе и критика юристов регулятора в отношении биткойн-фондов заставили пересмотреть перспективы в отношении запуска ETF на базе первой криптовалюты в этом году, а вместе с ним и активного притока средств рядовых инвесторов»,— отмечает Аарон Хомский.

Досталось цифровым валютам и от китайских платежных сервисов и банковской ассоциации. В мае Национальная ассоциация интернет-финансов Китая (NIFA), Китайская банковская ассоциация (CBA) и Платежная и клиринговая ассоциация Китая (PCAC) заявили о том, что не допускают работу с сервисами из сферы криптовалют. По словам руководителя отдела анализа данных CEX.IO Broker Юрия Мазура, Китай является одной из ключевых стран для биткойна и других цифровых активов. В этой стране сконцентрировано большое число майнинговых центров, по некоторым данным, Китай контролирует не менее 50% добытых биткойнов в мире, к тому же это огромный рынок электронной торговли, на который как раз и ориентируются криптовалюты. «Поэтому негатив со стороны Китая сильно пошатнул настроения инвесторов»,— отмечает господин Мазур.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Евгений Павленко**

ДИНАМИКА КУРСА ГЛАВНЫХ КРИПТОВАЛЮТ ($)

Источник: Reuters.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Усугубилась ситуация негативными твитами основателя Tesla Илона Маска. 12 мая в своем Twitter он написал о том, что компания прекращает прием биткойна в качестве средства для оплаты электрокаров. «Мы обеспокоены быстрорастущим использованием ископаемого топлива, особенно угля, который обладает худшими показателями вредных выбросов, для добычи и трансакций биткойна»,— написал господин Маск. Спустя несколько дней, 16 мая, глава Tesla сообщил, что компания может продать или уже продала свои инвестиции в криптовалюту, а ведь только в феврале Tesla отчиталась о покупке биткойнов на $1,5 млрд. «Любые заявления Маска за и против криптовалюты влияют на стоимость биткойна, так как есть спекулянты, для которых это поводы для игры на рынке»,— отметил генеральный директор швейцарской финансовой компании Newcent Владимир Сметанин.

Будущее цифровых валют

Участники рынка опасаются дальнейшего падения курсов цифровых валют. По мнению Яниса Кивкулиса, в случае пробития уровня $31 тыс. курс биткойна имеет шансы опуститься еще на $8 тыс., до $23 тыс. «Покупатели после „кровавой бани“ еще должны прийти в себя, а новостной фон все еще неоднозначный. Регуляторы многих стран будут рады воспользоваться сложившейся ситуацией и в очередной раз напомнить о том, что с такой волатильностью биткойн — „зло“»,— считает Аарон Хомский.

По мнению Юрия Мазура, в течение ближайших двух месяцев биткойн будет стабилизироваться на достигнутых уровнях, так как лето для криптоактивов является достаточно спокойным сезоном. Активизации противоборства между покупателями и продавцами он ждет в августе. «Ближе к осени инвесторы будут ждать заявлений мировых лидеров по поводу дальнейшего стимулирования экономик. Если будут сигналы о сворачивании стимулирующих мер на глобальные рынки, в том числе и криптовалютные, ворвутся медвежьи настроения»,— полагает господин Мазур ●

ПОЛЕЗНЫЙ ПУЗЫРЬ КРИПТОВАЛЮТ

ГРИГОРИЙ КЛУМОВ,
основатель платформы стабильных криптовалют STASIS

19 мая биткойн пережил паническую распродажу, потеряв треть от своей стоимости в моменте. Инвесторы задаются вопросом, к чему готовиться на этот раз: к адреналиновому росту на деньгах институционалов или новой криптозиме.

Что-то пошло не так

18 мая Glassnode зафиксировал мощный приток биткойнов на криптобиржи, который стал максимумом с марта 2020 года, когда обвалился весь рынок. Обычно приток — это сигнал скорой распродажи. Недружественные биткойну твиты Илона Маска, а также негативные шаги Китая, запрещающие банкам и финансовым компаниям работать с криптовалютами, стали стартовым выстрелом к распродаже. Позже к этому добавился новый призыв китайских властей по ужесточению правил в отношении майнинга и трейдинга, что еще раз отбросило восстановление котировок назад.

Пузыри 2017 и 2021: в чем разница?

Возможно, сегодня мы снова в пузыре, но не таком значительном, как это было в 2017 году. После декабря 2017-го до конца 2018 года биткойн подешевел в шесть раз — настолько он был переоценен. Сейчас же не произошло даже двукратного падения: обвал ниже $40 тыс. был быстро выкуплен участниками рынка. Чтобы долгосрочно обвалить биткойн хотя бы до $30 тыс., нужна новая криптозима. Ее приход крайне маловероятен на фоне трех основных трендов:

1. По сравнению с 2017 годом, предыдущим крахом, к 2020 году биткойн и эфир были уже фактически легализованы в США как биржевые товары, на них появились фьючерсы и опционы, как расчетные, так и поставочные, то есть позволяющие приобрести криптовалюту даже институциональным инвесторам вроде пенсионных фондов. Благодаря развитию инфраструктуры он стал рабочим вариантом для долгосрочных инвесторов.

2. С конца прошлого года рынок видел особенный всплеск спроса со стороны корпоративных покупателей. Он ускорился в момент, когда реальные ставки по долларовым депозитам стали отрицательными (ставка ЦБ минус инфляция). За последний год инфляционные ожидания усилились, провоцируя спрос на долгосрочное сохранение капитала. Сегодня биткойн успешно завоевывает умы не только спекулянтов, но и хедж-фондов. Понимая неизбежность девальвации долларовых остатков, они голосуют своими деньгами, переводя часть казначейской ликвидности в цифровые активы.

3. Согласно данным Coinbase, объем торгов за первый квартал 2021 года составил $335 млрд, из которых примерно около трети ($120 млрд) приходится на розничных инвесторов, а две трети ($215 млрд) — на институциональных. Институционалы, как правило, имеют штат аналитиков, которые тщательно анализируют перспективы инвестиций в тот или иной актив. В зависимости от стратегии они могут спекулировать, но большинство нацелены на долгосрочные покупки. А поскольку их капиталы велики, лишь отказ от продаж уже поддержит рынок. Даже Tesla пока не продала свои биткойны, купленные в феврале за $40–50 тыс.

Не стоит забывать, что инновации создают новые бизнес-модели, но именно хайпы и пузыри помогают их по-настоящему встроить в жизни людей. Пузырь доткомов позволил появиться на свет многим стартапам. Во время ипотечного кризиса строилось множество домов. В 2017 году был заложен современный крипторынок, и миллионы людей заинтересовались криптовалютами. В отрасли все еще немало проблем, например, высокая волатильность, риски взломов криптобирж, отсутствие регуляции. Однако и автомобили ломаются, но это же не значит, что людям нужно отказаться от машин.

DeFi — инновации, разрушающие банки

Пока мир следит за биткойном, под его тенью вырос отдельный сектор DeFi (децентрализованных финансов). С каждым годом он все больше отбирает «кусок пирога» даже не у биткойна, а у традиционных финансовых институтов.

Блокчейн нашел применение в таких сервисах, как клиринг (позволяет узнать, есть ли у кого-то средства или актив и в каком количестве), кастоди (когда пользователь держит актив и может его отправить и получить) и сеттлмент (проведение расчета). Проекты, которые используют эти сервисы во внецентрализованных решениях, становятся все более популярными на блокчейне в 2020–2021 годах.

Пользователь получает прозрачную систему, где контролирует свои активы и может сам 24/7 создавать депозиты, брать кредиты, совершать обменные трансакции. Однако пока это доступно только самым технически продвинутым пользователям — интерфейсы не приспособлены для обычных людей и тем более для корпоративного пользователя. В этом есть смысл: именно дефицит корпоративного участия создает привлекательные ставки по размещению капитала.

Впрочем, уже крупные компании типа Deutsche Telecom отказались от идей приватных блокчейнов и изучают инфраструктуру публичных, поддерживая ноды в таких сетях, как Ethereum, Solana, Algorand и т. д. Данный факт говорит о том, что мир децентрализованных финансов закрепляется на глобальном рынке услуг.

Перспективы отрасли

Децентрализованные биржи обгоняют централизованные по объему торгов, демонстрируя тысячекратный рост в объемах торгов только за последний год. К текущему моменту рыночная капитализация DeFi-проектов достигла более $60 млрд, и этот тренд, несомненно, продолжится.

Любой период «очищения» и сброса ценовых балластов следует воспринимать как очередной виток развития. Перемены зачастую болезненны, но необходимы для дальнейшего прогресса. Вероятно, что уже в ближайшее время инвесторы переключат свое внимание с мониторинга токенов, которые не несут никакой ценности для сообщества, на строительство продуктов в развивающихся сферах. Криптовалютную сферу ожидает появление более удобных, надежных и доступных для мейнстримовых инвесторов интерфейсов для взаимодействия с рынком цифровых активов, а также блокчейнов поколения 3.0, за которые в ближайшие несколько лет разразится ожесточенная конкуренция.

Инвесторам стоит обратить внимание на такие проекты, как RUNE, 1inch, AAVE, MKR. Это топовые проекты, которые уже зарекомендовали себя на рынке. Что касается биткойна, то краткосрочно рынок будет пытаться стабилизироваться после чрезмерно эмоционального обвала. В этих условиях ставка на отскок часто оправдывает себя.

ГЛОБАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ

СТАЛА ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ТЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА НЕСЛУЧАЙНО

2020 год останется в истории как год коронавируса, а 2021-й, по всей видимости, будет годом глобальной инфляции. Инфляция растет повсеместно и грозит мировой экономике серьезными проблемами.

3 июня 2021 года на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) запланирована дискуссия об инфляции в мировой экономике. «В рамках борьбы с экономическими последствиями пандемии COVID-19 правительства приняли меры по стимулированию экономики, которые в большинстве случаев сводились к прямому увеличению доступной денежной массы, что не могло не привести к росту инфляции»,— указывается в анонсе мероприятия. На форуме будут обсуждаться вопросы: как именно стоит оценивать увеличение инфляции в среднесрочной перспективе, могут ли геополитические причины влиять на инфляцию внутри стран и каким может быть ответ правительств, несет ли увеличение государственного долга в современной ситуации дополнительные риски, возможна ли гиперинфляция в развитых странах, существуют ли такие риски на глобальном уровне?

Что такое инфляция-2021: признак восстановления мировой экономики, симптом деглобализации или предвестник кризиса? Это и то, и другое, и третье!

«Будьте осторожны со своими желаниями — они имеют свойство сбываться». М. А. Булгаков «Мастер и Маргарита»

Практически весь период времени с момента окончания глобального экономического кризиса 2008 года развитый мир существовал в условиях низких процентных ставок, низких темпов экономического роста и низкой инфляции. Всего лишь пару лет назад глава ФРС США Джером Пауэлл называл слишком низкую инфляцию в Соединенных Штатах «одним из главных вызовов нашего времени». Аналогичная ситуация в Евросоюзе и Японии вынуждала центральные банки годами проводить сверхмягкую денежно-кредитную политику, расширяя денежную эмиссию и поддерживая нулевые и даже отрицательные ставки рефинансирования, а также использовать нетрадиционные эмиссионные механизмы, такие как выкуп активов с рынка.

Народный банк Китая также увлекался стимулирующей монетарной политикой, ведь китайская экономика обеспечивала треть мирового экономического роста. На пике глобализации избыток созданных в Китае и других азиатских странах мощностей при одновременном росте неравенства в мире и закредитованности населения развитых экономик привел к перепроизводству товаров. А глобальная конкуренция и, как следствие, политика сокращения издержек, в том числе на оплату труда, на материалы, на логистику, на посредников, а также масштабирование бизнеса и использование цифровой коммерции позволяли постоянно снижать цены на товары. Это привело к тому, что вместе с товарами из развивающихся стран годами экспортировалась дефляция, что заметно подавляло инфляцию в развитых странах, несмотря на все монетарные усилия центральных банков.

Перед пандемией коронавируса в качестве основной проблемы для США и большинства стран Европы называлась «японификация экономики», то есть перспектива длительного дефляционного спада и бесконечной стагнации, как это происходило в Японии на протяжении последних десятилетий. Именно этот сценарий развития

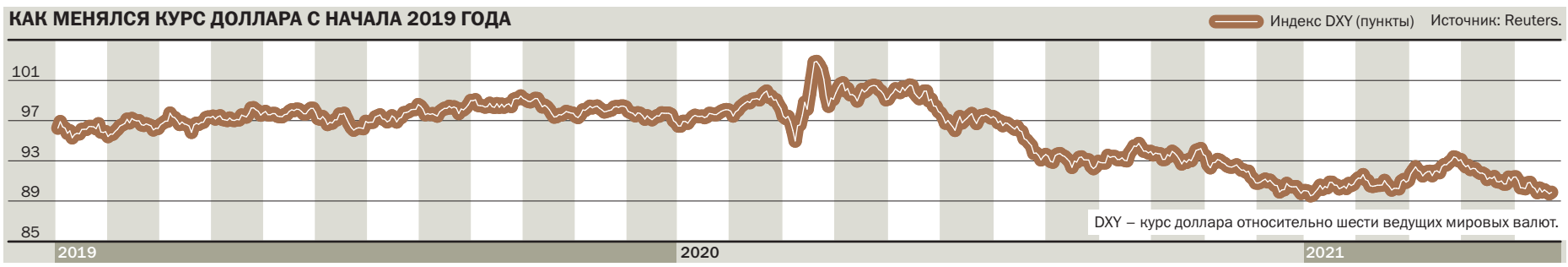
ТЕКСТ **Александр Лосев, генеральный директор УК «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **РИА Новости, Александр Коряков**

РИА НОВОСТИ

событий ФРС США и центральные банки развитых стран всеми силами пытались предотвратить. Главы центробанков хотели остановить дефляционную спираль и наконец-то увидеть инфляцию, но масштабное монетарное стимулирование приводило к тому, что львиная доля закачанных в финансовые системы средств попала на резервные счета крупнейших банков или перетекла на фондовые рынки, обеспечив тем самым длительный повышательный тренд в акциях и снижение доходности облигаций до исторических минимумов. Остаток средств, поступавший в итоге в реальные сектора экономики постиндустриальных стран, был недостаточен для того, чтобы как-то заметно повлиять на базовую инфляцию.

Рынки беспечно принимали ликвидность, а инвесторы, часто с нотками иронии, выражали сомнение в эффективности денежно-кредитной политики центральных банков и возможностях правительств противостоять дефляции, поэтому и полагали, что денежная накачка будет продолжаться бесконечно. И чем хуже были дела в реальной экономике, тем выше был оптимизм на фондовых рынках. «Волшебное денежное дерево» (современная монетарная теория о том, что деньги можно печатать в любых количествах, а излишки абсорбировать в виде

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС ДОЛЛАРА С НАЧАЛА 2019 ГОДА



налогов) всерьез обсуждалось экономистами развитых стран.

Пандемия коронавируса ускорила работу «печатного станка». Агентство Reuters отметило в аналитическом обзоре от 20 мая, что, по оценкам консалтинговой компании CrossBorder Capital, с марта 2020 года центральные банки и правительства наводнили рынки ликвидностью на сумму $27 трлн, что составляет треть мирового ВВП.

Льюис Кэрролл в книге «Алиса в Стране чудес» писал, «что раскаленной докрасна кочергой можно обжечься, если держать ее голой рукой слишком долго; или что если слишком глубоко разрезать палец ножом, то обычно идет кровь; или что если выпить слишком много из пузырька с надписью „Яд“, то почти наверняка рано или поздно почувствуешь недомогание». Теперь можно с уверенностью дополнить рассуждения Алисы — если долго и массово печатать деньги, то рано или поздно это обернется серьезной инфляцией.

Инфляция как признак восстановления мировой экономики

Прекращение локдаунов и восстановление мировой экономики, начавшееся в прошлом году, усилили спрос на базовые материалы, первичную энергию и продовольствие. Целые отрасли и регионы возвращаются к работе практически синхронно, но в отличие от цифровой экономики эластичность производства в реальной сфере имеет свои пределы и не поспевает за растущим спросом.

Цены на энергоносители начали восстановление еще в четвертом квартале 2020 года, потому что цифровая экономика, главный бенефициар пандемии, оказалась крайне энергозатратна, на «цифру» уже приходится 12% мирового потребления электроэнергии, а холодная зима в Северном полушарии привела к повышенному потреблению газа и угля. Параллельно начался рост цен на сталь и промышленные металлы, взлетели цены на продовольствие.

Вследствие тотального дефицита предложения цены на все сырьевые товары резко пошли вверх, нехватка полупроводников и чипов стала реальной проблемой и для IT-отрасли, и для производства автомобилей, взлетают цены на хлопок, на пиломатериалы, на металлопрокат, на медь для электросетей и цветные металлы, идет рост тарифов на контейнерные перевозки и стоимость доставки последней мили.

Индекс Bloomberg Commodity Spot Index, который отслеживает 23 вида сырья, вырос до самого высокого уровня почти за десятилетие. Согласно данным IHS Markit, мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности достигли самого высокого уровня с 2009 года, а цены производителей в США достигли показателей, невиданных с 2008 года.

Быстрое восстановление мировой экономики на колоссальном денежном «допинге» в сочетании с нехваткой ресурсов, отставанием в поставках, логистическими проблемами и возросшими ценами на материалы увеличивает издержки производителей, и это мгновенно отражается в потребительских ценах на конечные товары. В совокупности это провоцирует дальнейший рост цен и гарантирует высокую инфляцию в обозримой перспективе.

Недостаток инвестиций в реальные сектора экономики, особенно в нефтегазовую отрасль и в расширение горно-металлургического сектора, в последние годы сдерживал производство, а для исправления дисбаланса спроса и предложения в реальной экономике требуются длительное время и высокие капитальные затраты. Но мир годами тратил деньги на биржевые игры, цифровые технологии и услуги, и теперь, когда все выходят из пандемии и спрос растет, для сырьевых рынков открываются новые перспективы роста. Крупнейшие инвестбанки уже заявили в первом квартале 2021 года о начале нового сырьевого суперцикла, который может продлиться около десяти лет.

Вследствие тотального дефицита предложения цены на все сырьевые товары резко пошли вверх, нехватка полупроводников и чипов стала реальной проблемой и для IT-отрасли, и для производства автомобилей

По оценкам Всемирного экономического форума, даже через 20 лет (к 2040 году) в мире сохранится дефицит инфраструктуры в размере $15 трлн. Недостаточное инвестирование в реальные активы ВЭФ считает следствием более высокой доходности инвестиций в цифровую экономику и в акции высокотехнологического сектора.

Столь модные сейчас на Западе «зеленая трансформация» и политика ESG также становятся мощными проинфляционными факторами, поскольку это увеличивает стоимость углеводородных источников энергии, доля которых в мировой энергогенерации еще долго будет оставаться выше 70%, и потребует дополнительных мощностей по добыче необходимых металлов и материалов для более дорогой «зеленой» электрификации.

Накопленные более чем за столетие экономические данные позволяют с уверенностью утверждать, что существует высокая взаимосвязь между ростом экономики и инфляцией, которая увеличивается по мере оживления экономической активности и уверенности потребителей. В условиях, когда денежные стимулы дошли до реальной экономики и сырьевых рынков, повсеместный рост цен становится «платой» за постковидное восстановление.

Но инфляция, связанная с экономическими циклами, прежде всего с фазой подъема, это временное явление. Как только темпы роста мировой экономики замедлятся (а для этого есть предпосылки), инфляционное давление снизится. Восстановлению и дальнейшему росту могут помешать геополитика, деглобализация и новый экономический кризис.

Инфляция как симптом деглобализации

Обострение конкуренции, повсеместный рост протекционизма, увлечение санкциями в качестве инструмента внешней политики и торговые войны Трампа, ставшие ответом на возникшие дисбалансы торговли США с остальным миром, стали признаками фактического окончания глобализации. Пандемия коронавируса также добавила линий разлома глобального экономического пространства. Сложные товарно-производственные и логистические цепочки, опутавшие весь земной шар, были эффективны на пике глобализации, но теперь их разрыв приводит к заметным потрясениям.

Опрос, проведенный Bank of America в прошлом году, показал, что из-за пандемии компании из 80% глобальных секторов столкнулись с разрушением цепочек поставок, а три четверти корпораций создали планы по возвращению производства из-за рубежа. Часть этих планов начала реализовываться в 2021 году, или уже идет массовый наем персонала. Недавний отчет Министерства труда США показал самый большой квартальный рост заработной платы работников в компаниях с 2003 года.

В докладе McKinsey «Risk, resilience and rebalancing in global value chains» (Риск, устойчивость и восстановление равновесия в глобальных цепочках создания стоимости) отмечается, что при смене приоритетов национальных политик от 16% до 26% мирового экспорта товаров на сумму от $2,9 трлн до $4,6 трлн может переместиться в новые страны в течение следующих пяти лет.

Все крупные державы сейчас стремятся к хотя бы частичной самодостаточности, для того чтобы обеспечить свою экономическую безопасность в условиях возросших рисков, а также сохранить внутреннюю стабильность и инновационный потенциал. Это усиливает конкуренцию за все ресурсы — сырьевые, человеческие, финансовые — и повышает их стоимость.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

А ведь в предыдущие три десятилетия вывод обрабатывающей промышленности и экологически небезопасных производств в Китай с его дешевыми трудовыми ресурсами и страны Азии позволили западным корпорациям значительно снизить издержки и сделать потребительские товары доступными во всем мире. Но Соединенные Штаты сейчас находятся в геоэкономической конкуренции с Китаем, и особенно это заметно в сфере высоких технологий и полупроводникового оборудования.

Деглобализация, напротив, ведет к локализации цепочек создания добавленной стоимости и более высоким затратам на рабочую силу и материалы, а также к проблемам с поставками и к периодическим дефицитам сырья и материалов для производства. Сочетание всех этих факторов усилит рост потребительской инфляции, особенно в тех странах, которые продолжат стимулировать экономику все новыми и новыми денежными вливаниями, и риск гиперинфляции может стать вполне реальным.

Рост цен и дефицит тех или иных товаров и продуктов приводит к тому, что правительства стимулируют производителей работать на внутреннем рынке и ограничивают экспорт. Россия, например, запускает «зерновой демпфер» и вводит гибкие пошлины на пшеницу, ячмень и кукурузу. Обсуждается ограничение или запрет на экспорт бензина и нефтепродуктов. Производители в Европе и США пытаются пополнить запасы, но отмечают при этом в отчетах рекордные отставания в производственных планах и более высокие цены на сырье.

Попытки во многих частях света стабилизировать внутренние рынки ограничением экспорта усиливают эффекты деглобализации. Страны, экономики которых ориентированы на экспорт и наиболее вовлечены в международную торговлю, подвергаются большему риску. Так, например, задержки поставок сырья и материалов негативно сказываются на китайских производителях, которые вынуждены останавливать предприятия, задерживать отгрузку готовой продукции и нести при этом высокую кредитную нагрузку, что также отражается в ценах. Премия за краткосрочные поставки товаров по сравнению с будущими поставками, которая отслеживается товарным индексом Bloomberg, подскочила до самого высокого уровня более чем за 15 лет. Это серьезный сигнал о том, что на различных рынках сохраняется дефицит всего. Еще пару лет назад в том глобализированном доковидном мире такое представить было невозможно.

Апрельский рост базовой инфляции в США до уровня в 4,2% (который стал максимальным с 1982 года) подчеркивает факт глобального дефицита предложения. Производители сообщали статистическому ведомству, что сбои в цепочке поставок и массовые задержки заказов не дают возможности удовлетворить растущий спрос. Базовая инфляция измеряет рост цен по индексу, который исключает продукты питания и топливо, потому что колебания цен на бензин и продовольствие могут быть значительными и носить сезонный характер. И если растет базовая инфляция, то это уже долгосрочная тенденция, которую сложно переломить.

Характерный для периода глобализации экспорт дефляции из развивающихся стран в развитые в эпоху начавшейся деглобализации сменяется экспортом инфляции из развитых экономик в остальной мир.

Инфляция как предвестник кризиса

Проходивший в последние пару десятилетий планомерный процесс превращения реальных товарных рынков в финансовые, когда цены на сырье, промышленные товары, сельхозпродукты определяются не только и не столько фундаментальным соотношением спроса и предложения, сколько стоимостью и объемом предложения денежных средств и относительной силой или слабостью валют отдельных стран к доллару США, поставил большинство рынков в зависимость от изменений в монетарной политики ФРС США.

Очевидно, что беспрецедентная накачка рынков долларовой ликвидностью и сверхвысокие темпы роста денежной массы в США, Евросоюзе, Японии и Китае стали основными факторами возникновения мировой инфляции. Свернуть стимулирующие монетарные меры не так легко, ведь конкуренция за дефицитные ресурсы, а также конкуренция в технологической сфере потребуют увеличения и без того гигантского кредитного финансирования, хотя рост долга у всех основных субъектов мировой экономики стал бесконтрольным.

Но рано или поздно стимулы придется сворачивать, чтобы не допустить разрушительной гиперинфляции. Высокая инфляция вынудит центральные банки развитых экономик сначала ограничить предоставление ликвидности, что крайне негативно скажется на фондовом рынке и на рынке облигаций, где сконцентрированы основные объемы мировых финансов, а затем начать повышение ставок, что создаст проблемы для рефинансирования долгов, которых в мире накопилось в объеме, превышающем 350% глобального ВВП.

Всемирный банк отмечает, что за последние 50 лет мировая экономика пережила четыре волны накопления долга. Первые три волны роста задолженности закончились финансовыми кризисами. Последняя, начавшаяся в 2010 году, уже стала крупнейшей самой быстрорастущей волной роста долгов в мире. А долги — это главная уязвимость современной экономики, и риски массовых дефолтов станут угрожающе реальными, как только проинфляционное монетарное стимулирование завершится.

На глобальном фондовом рынке начнется одновременная коррекция вниз и котировок акций, и цен облигаций, что станет кошмаром и для инвесторов, и для банков, кредитовавших компании и участников рынка под залог активов. То, что сначала будет напоминать «медвежий» тренд в так называемых акциях роста, перерастет в полноценный глобальный финансовый кризис. И это может стать лишь преддверием чего-то более страшного. Мировая экономика держалась на плаву и росла на огромном финансовом пузыре. Схлопывание этого пузыря запустит масштабный экономический кризис, который затронет уже все страны мира без исключения. Для того чтобы этого не допустить, придется еще больше печатать денег, но это приведет к тотальному обесценению основных валют и гиперинфляции, а затем и к стагфляции. Ловушка захлопнется.

Чтобы предотвратить развитие катастрофического сценария, необходимо координировать действия центральных банков и правительств основных экономик, потому что риск инфляции перевешивает сейчас риски управления экономическими процессами со стороны государств. Хотя есть риск, что попытки управления мировой экономикой державами, имеющими разные политические цели, могут привести к ее плановому разрушению. Сырьевую инфляцию и инфляцию издержек еще можно контролировать, хотя сырье — это глобальные активы, и рост их стоимости означает, что покупательная способность денег снижается быстрыми темпами. Сложнее определиться, чем придется пожертвовать — темпами экономического роста, отраслями экономики, неэффективными компаниями, «зеленой трансформацией», социальной стабильностью или чем-то еще. Но определиться придется. Если не ограничить инфляцию в этом году, то следующий год станет предкризисным и в истории XXI века будут свои «ревущие 20-е» ●

МЕГАПРОЕКТЫ АРКТИЧЕСКОГО ГИГАНТА

РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ) ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Антикризисный план действий, реализуемый в Якутии, уже принес плоды, и сейчас экономика региона снова выходит на траекторию роста. В этом уверен глава Республики Саха (Якутия) Айсен Николаев. «Деньги» выяснили, какие глобальные инвестиционные проекты сейчас реализуются в регионе.

За январь-апрель 2021 года индекс промышленного производства Якутии составил уже 119,2% относительно аналогичного периода прошлого года. «Несмотря на все трудности прошлого года, в 2020-м нам удалось нарастить ряд показателей в отдельных секторах и даже установить исторические рекорды по объемам добычи газа, угля и золота»,— объясняет Айсен Николаев.

Хотя плодотворным для Якутии оказался и кризисный, 2020 год. Региону удалось сохранить мировое лидерство по добыче алмазов, а также поставить рекорд по добыче золота — 39,8 тыс. тонн. В этом году показатель планируется увеличить более чем до 40 тыс. тонн за год. Позитивную динамику обеспечивает, в частности, планомерное снижение административных барьеров и привлечение капитала в крупные инвестиционные проекты. Сейчас правительство республики делает еще один шаг к развитию в регионе золотопромышленности, проводя работу по привлечению инвестиций в проект строительства аффинажного завода, который планирует перерабатывать 150 тонн золота и 1 тыс. тонн серебра.

Положительная динамика в регионе наблюдается по добыче нефти и газа, достигших 16 млн тонн и 6,8 млрд куб. м соответственно. Показатели растут благодаря освоению Чаяндинского месторождения и постепенному выходу на промышленные мощности газопровода «Сила Сибири». В этом году помимо совместного строительства внутрипоселковых газопроводов по совместной программе Якутии и ПАО «Газпром» регион сделает ставку на развитие производства сжиженного природного газа. Сейчас в республике сразу три перспективных проекта, важных для обеспечения газом населенных пунктов, удаленных от магистральных газопроводов.

У Якутии также есть все шансы стать одним из лидеров и угольного комплекса. Объем добычи угля в республике в этом году планируется увеличить почти в два раза, до 39 млн тонн. А к 2024 году по замыслу показатель вырастет до 80 млн тонн.

Существенные изменения произойдут и в энергетике. По февральскому распоряжению федерального правительства в «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года» включено сооружение двух энергоблоков на Нерюнгринской ГРЭС. Сейчас в республике действуют также 22 объекта возобновляемой энергетики, 21 из них — солнечные электростанции.

Правительство региона совместно с ПАО «РусГидро» занимается модернизацией объектов дизельной генерации для внедрения ВИЭ-генерации. Доля возобновляемых источников энергии (солнечная генерация) в них составит 5–30% от мощности электростанций. Использование гибридных комплексов поможет сократить потребление топлива на 70%. В прошлом году удалось завершить и строительство ветродизельного комплекса в поселке Тикси — проекта «РусГидро» и японской NEDO мощностью 3,9 МВт. А к 2028 году в Усть-Янском районе Якутии может появиться первая в мире наземная атомная станция малой мощности.

Промышленность в Якутии активно занимается социальными и экологическими проектами. И если в 2018 году общий бюджет корпоративных программ охраны окружающей среды составлял 6,8 млрд руб., то по итогам 2020 года он вырос почти в два раза, до 11,7 млрд.

Во многом развитие перспективных проектов в регионе напрямую зависит от решения транспортных проблем. Мощным экономическим драйвером для республики в краткосрочной перспективе, по словам Айсена Николаева, станут строительство Ленского моста и модернизация Жатайской судоверфи. Строить мост через Лену начнут уже в этом году, только его ввод повысит транспортную доступность для населения региона почти в четыре раза — с 21% до 83%, а путь из Иркутска до Магадана станет короче на 1 тыс. км. Это обеспечит мультипликативный эффект для многих отраслей экономики: потенциальный приток инвестиций оценивается в 200 млрд руб. Значимым событием для региона станет и завершение строительства Жатайской судоверфи. Ее производственная мощность составит до десяти судов в год, что позволит решить задачу по обновлению речного флота Сибири и Арктики.

В этом году республика приобрела два пассажирских судна «Валдай 45Р» вместимостью до 45 человек, которые будут курсировать на маршруте Якутск—Олекминск для обеспечения транспортной доступности на период реконструкции аэропорта в последнем. Одновременно идет создание транспортной системы на базе высокоскоростных судов — экранопланов. Сейчас местные власти также заняты организацией скоростного железнодорожного сообщения по маршруту Нижний Бестях—Владивосток, который позволит жителям путешествовать с большим комфортом.

На опережающее развитие в Якутии работает и стратегия цифровой трансформации. «Еще до пандемии мы осознанно сделали ставку на развитие инноваций и их внедрение, это уже дает свои плоды: сегодня Якутия — лидер Дальнего Востока по экспорту информационных услуг»,— говорит Айсен Николаев. Глава республики не сомневается, что скоро многие откроют для себя Якутию еще и как креативный кластер международного уровня с богатым человеческим капиталом, сильнейшими научными разработками и инновационными производствами. Сейчас в регионе действует единственный на Дальнем Востоке фонд прямых и венчурных инвестиций с государственным участием — Фонд развития инноваций Республики Саха (Якутия). Местные разработки активно внедряются: только за 2020 год Якутия экспортировала IT-услуг на 2,7 млрд руб. Это 85% от совокупного показателя ДФО

ТЕКСТ
Ольга Мухина

ФОТО
предоставлено пресс-службой Главы Республики Саха (Якутия) и Правительства Республики Саха (Якутия)

«РЫНОК МОЖЕТ СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЕМУ ПРЕДЛАГАЕТСЯ»

Как проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) могут помочь государству в реализации своих транспортных амбиций, какие из них уже можно считать прорывными и что может ускорить темпы их появления, рассказал в интервью «Деньгам» генеральный директор «ВТБ Инфраструктурный холдинг» **Олег Панкратов.**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

Сейчас правительство разрабатывает фронтальную стратегию социально-экономического развития. Среди ее задач — реализация прорывных проектов, в том числе инфраструктурных, для ускоренного достижения национальных целей. Как вы видите роль ГЧП в ее реализации?

— Решение о разработке фронтальной стратегии — важное для страны, бизнеса и рынка ГЧП, поскольку государство четко говорит о том, что оно будет фокусироваться на развитии инфраструктуры и прорывных проектов. История рынка ГЧП начинается с 2005 года, когда был принят закон о концессиях. С одной стороны, это довольно молодой рынок, но с другой — он уже сформировался: реализовано большое количество проектов, есть крупные инвесторы, такие как «ВТБ Инфраструктурный холдинг», банковский рынок, способный финансировать очень крупные проекты.

Понятно, что ГЧП — это не единственный инструмент, но он не только дает возможность сдвинуть начало создания проектов влево, а бюджетные затраты — вправо, но и привлекать инвестиции, использовать новые технологии в строительстве и эксплуатации и т. д. Для ГЧП больше подходят проекты, которые готовы сами себя обеспечивать, например аэропорты. Так, «ВТБ Инфраструктурный холдинг» является одним из акционеров аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге — мы реализовали первую фазу строительства, которая стоила €1,2 млрд. И это хороший пример проекта, который был полностью реализован за счет частных средств. Так что ГЧП — это тот инструмент, который может помочь в реализации транспортных амбиций и который государство однозначно будет использовать.

— Есть ли уже ГЧП-проекты, которые можно считать прорывными?

— Лидером однозначно стал рынок транспортных проектов, особенно в сфере платных дорог. Еще 20 лет назад в России их вообще не существовало. Среди знаковых проектов — строительство трассы Москва—Санкт-Петербург (М-11), в котором мы реализовали проекты седьмого и восьмого участков. Крупнейший в мире ГЧП-проект — строительство Западного скоростного диаметра (ЗСД) в Санкт-Петербурге с объемом инвестиций $7 млрд, который мы расширяем за счет строительства Витебской развязки. Проекты такого рода, как ЗСД, прорывные, поскольку они меняют облик города, влияют на жизнь людей, совершенствуют логистические цепочки. Сейчас можно добраться от аэропорта до центра города за полчаса в любой день, в любое время вне зависимости от того, разведены ли мосты.

— Что нужно для большего роста числа подобных проектов?

— Первое, что может помочь развитию концессионного рынка,— это согласованный правительством пул инфраструктурных проектов на ближайшие три—пять—десять лет. Государство должно не только решить, какие у него приоритеты развития инфраструктуры (об этом говорят и фронтальная стратегия, и комплексный план), но и четко сказать, какие проекты будут реализованы через госзаказ, какие — через ГЧП, а какие — за счет госкомпаний. Рынок может переварить и сделать даже больше, чем ему предлагается, но для этого хотелось бы видеть это предложение более формализованно и четко.

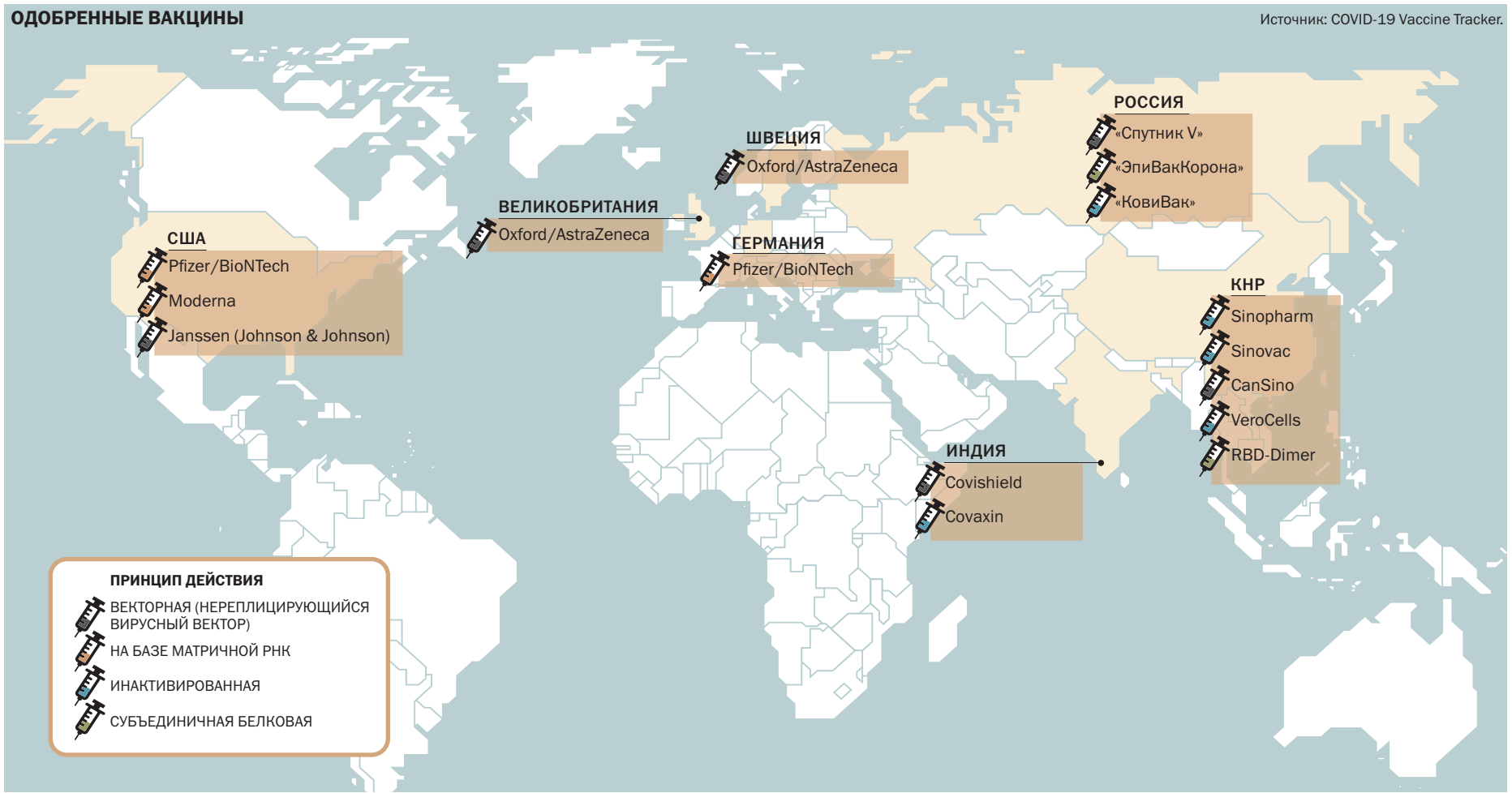
— Какие финансовые механизмы могут помочь развитию транспортной инфраструктуры?

— Вопрос финансирования не является ключевым, поскольку у государства есть множество средств для реализации своих планов — обсуждаются инвестирование средств ФНБ, различные облигации. Подобные финансовые инновации в России активно используются: тот путь, который западные рынки проходили за пять—десять—сто лет, российский рынок прошел довольно быстро. Например, у «ВТБ Инфраструктурный холдинг» есть проекты, которые финансировались и синдицированными кредитами, и в рамках фабрики проектного финансирования, и проектными облигациями, и с применением деривативных инструментов. Большинство инвесторов на рынке открыто для финансовых инноваций — мы всегда были первопроходцами на этом рынке. Ведь проекты ГЧП складываются из трех элементов: строительство, эксплуатация и финансирование. Каждый из них имеет огромное значение для результата, который измеряется в доходности, и его можно оптимизировать. На этапе строительства мы используем самые передовые подходы. Например, в проекте М-11 мы использовали ноу-хау, которое привело к удорожанию проекта в целом, но ожидается, что на этапе эксплуатации это позволит сэкономить, так как были использованы более качественные материалы. Также мы неоднократно уже привлекали инвесторов в наши инфраструктурные проекты через продажу долей. Самый известный пример — это аэропорт Пулково, где наша доля была 57,5%, сейчас уже 25%. Также у холдинга есть опыт привлечения мезонинного финансирования — такого инструмента на рынке не было, но он тоже работает и позволяет оптимизировать экономику проекта.

— Поможет ли развитию рынка ответственное инвестирование по принципам ECG (Environment, Social, Governance)?

— Да, ведь один «неправильный» проект, как ложка дегтя в бочке меда, может нашуметь на всю страну. Чем больше проектов будет реализовываться по принципам ESG, тем лучше будет репутация всего рынка и тем больше будет желания у государства работать с такими инвесторами. Частный бизнес должен идти даже на шаг впереди государства и придерживаться более жестких критериев ответственного инвестирования. Социально-экономические аспекты, такие как создание рабочих мест, улучшение качества жизни, появление новых производств, рост инвестиций, внедрение новых экологических и социальных инициатив и т. д., являются ключевыми для нас при реализации проектов. Недавно наш проект строительства Восточного выезда из Уфы прошел сертификацию ВЭБ.РФ по ESG — в ближайшее время мы ожидаем подтверждения ●

ТЕКСТ **Евгения Крючкова**
ФОТО **предоставлено ВТБ**



КОВРОВЫЕ ПРИВИВКИ

ВАКЦИНАЦИЯ ОТ COVID-19 ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Всемирная организация здравоохранения ООН одобрила шесть вакцин для экстренного применения, а фармацевтические компании наращивают выпуск препаратов, корректируя свои же производственные планы в сторону повышения. Но проблемы с побочными эффектами вакцин повышают нервозность среди населения и поддерживают антипрививочные настроения.

Десятки миллиардов для миллиардов

В начале мая Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) рекомендовала для экстренного применения вакцину от коронавируса COVID-19 китайской компании Sinopharm. Она стала шестой одобренной ВОЗ вакциной. Рекомендация разрешает распространять этот препарат в рамках специальной программы COVAX, разработанной ВОЗ и другими международными организациями для доставки вакцин в бедные страны мира. Ранее ВОЗ подтвердила безопасность, эффективность и качество таких вакцин, как Pfizer/BioNTech, AstraZeneca, AstraZeneca-SKBio, Johnson & Johnson и Moderna. Оценку российского препарата «Спутник V» ВОЗ планирует дать летом. «Это расширяет список вакцин от COVID-19, которые COVAX может покупать, и дает странам уверенность в том, что они смогут ускорить получение собственного регулирующего разрешения, а также импортировать и применять вакцину»,— сказал генеральный директор ВОЗ Тедрос Адханом Гебрейесус. Глава ВОЗ также отметил, что в следующем году на обеспечение вакцинами от коронавируса большей части взрослого населения в мире потребуются существенные ресурсы — от $35 млрд до $45 млрд. Он уточнил, что для достижения популяционного иммунитета нужно также нарастить выпуск вакцин. В начале мая Глобальный альянс по вакцинам и иммунизации (GAVI) и американская биотехнологическая компания Moderna заключили соглашение о поставке 500 млн доз вакцины Moderna от коронавируса через механизм COVAX. Всемирная организация здравоохранения одобрила вакцину Moderna 29 апреля. Планируется, что поставки препарата начнутся в четвертом квартале 2021 года. В 2021 году будет доступно 34 млн доз вакцины, в 2022 году — до 466 млн доз, говорится в заявлении на сайте GAVI. Кроме того, Швеция намерена пожертвовать COVAX 1 млн доз вакцины AstraZeneca.

Вакцина от AstraZeneca занимает первое место по числу стран, которые одобрили ее применение,— 98. Однако в марте в ряде стран вакцинация была приостановлена из-за возможной связи применения этого препарата со случаями тромбоза. Впрочем, спустя несколько недель власти большинства стран возобновили вакцинацию, придя к выводу, что случаи тромбоза являются весьма редкими (1 на 100 тыс.). В США вакцина AstraZeneca пока не одобрена Управлением по контролю качества продуктов и лекарственных препаратов. Компания должна была подать заявку на одобрение в середине апреля, однако в итоге этот срок был перенесен на середину мая.

Проблемы с побочными эффектами возникли и у вакцины от компании Johnson & Johnson. 13 апреля регуляторы США рекомендовали приостановить использование этого препарата из-за того, что он может приводить к тромбозу. После этого Johnson & Johnson отложила применение своей вакцины в Европе. Европейское агентство лекарственных средств (EMA) начало проверку медикамента, после чего эксперты пришли к выводу, что, как и с AstraZeneca, тромбоз следует отнести к «очень редким побочным эффектам» вакцины. По данным агентства, тромбы образовались у восьми американцев, привившихся вакциной, один человек умер. В конце концов EMA заявило, что в число побочных эффектов этой вакцины нужно включить образование тромбов.

ТЕКСТ **Евгений Хвостик**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

В интервью «Деньгам» аналитик рынка здравоохранения американской финансово-аналитической компании S&P Global Ratings Патрик Белл отметил, что ситуация вокруг AstraZeneca стала самым негативным, на его взгляд, событием с начала года. «Во многих районах мира это ослабило доверие к вакцинам и привело к ограничению поставок — именно в тот момент, когда стали появляться новые штаммы вируса»,— подчеркивает эксперт. С ним согласен эксперт международной страховой компании Coface по рынкам стран Центральной и Восточной Европы, СНГ и РФ, экономист Гжегож Селевич. «Негативные события вокруг вакцин Johnson & Johnson и AstraZeneca активно освещались в СМИ и были бурно восприняты общественностью, что побудило регуляторов разных стран пересмотреть охват населения, которому эти вакцины будут распределены». Говоря же об отказе бразильского регулятора от применения российской вакцины «Спутник V», господин Селевич отметил, что это, безусловно, является ударом по массовой вакцинации, но только в этой конкретной стране. «Другие страны продолжают получать и применять эту вакцину, поэтому можно ожидать, что она останется в топ-5 мировых вакцин по популярности. Ведь эта вакцина была разработана в числе первых и уже успела получить определенную долю рынка»,— напоминает эксперт Coface. Кроме того, господин Селевич упоминает фактическую блокаду на экспорт вакцин со стороны некоторых развитых стран, что «заметно ухудшило их имидж в мире и показало, что более бедные страны и страны-импортеры должны разработать надежный и прозрачный механизм поставок медикаментов и вакцин в ближайшем будущем».

Говоря о позитивных моментах в ситуации с вакцинами, эксперт Coface обращает внимание на активную вакцинацию наиболее уязвимых для коронавируса категорий населения — пожилых людей и людей с сопутствующими заболеваниями. Несмотря на инциденты с вакцинами AstraZeneca и Johnson & Johnson, многие страны продолжают активно применять эти и другие вакцины. «В конечном итоге,— полагает Гжегож Селевич,— все зависит от ресурсов каждой конкретной страны по обеспечению вакцинной своего населения и разработанных стандартов вакцинации — принципы распределения, приоритетные группы и т. д. Все эти факторы в сумме все равно способствуют успешному продолжению массовой вакцинации. В конце концов, даже смертельные случаи, связанные с применением каких-то вакцин, являются слишком редкими с учетом объемов уже распределенных вакцин».

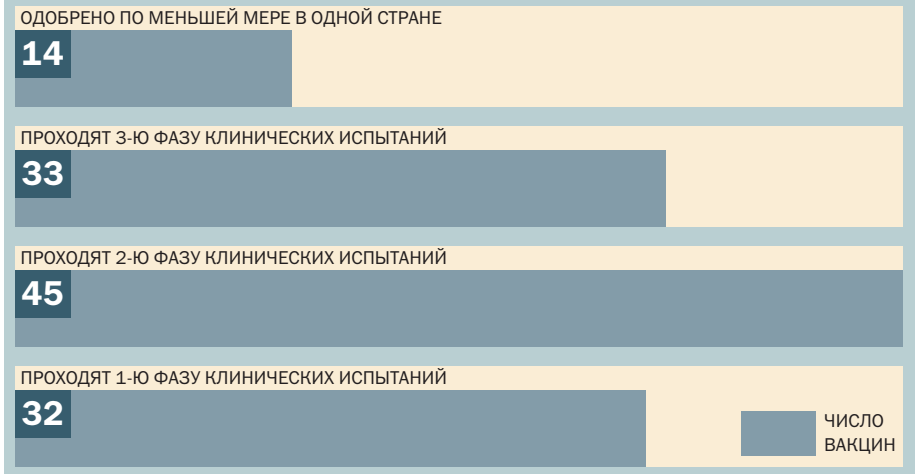
Патрик Белл сообщил «Деньгам», что наиболее позитивным моментом с начала года он считает постепенный рост производства вакцин и доступность реальных результатов вакцинирования в мире, которые в целом соответствуют результатам проведенных ранее клинических исследований. «Кроме того, наращивание производства вакцин в США и успешный ход вакцинации американского населения говорит о том, что эти вакцины в скором времени будут доступнее и за пределами США»,— уверен эксперт. Опираясь на данные Bloomberg, Патрик Белл отметил, что в настоящее время в пятерку наиболее популярных вакцин по количеству произведенных и заказанных доз по состоянию на середину апреля, входят китайские CanSino, Sinopharm и Sinovac — 163 млн доз, на втором месте Pfizer/BioNTech с 119 млн доз, на третьем Moderna с 82 млн, на четвертом — российская «Спутник V», 15 млн, и AstraZeneca с 10 млн.

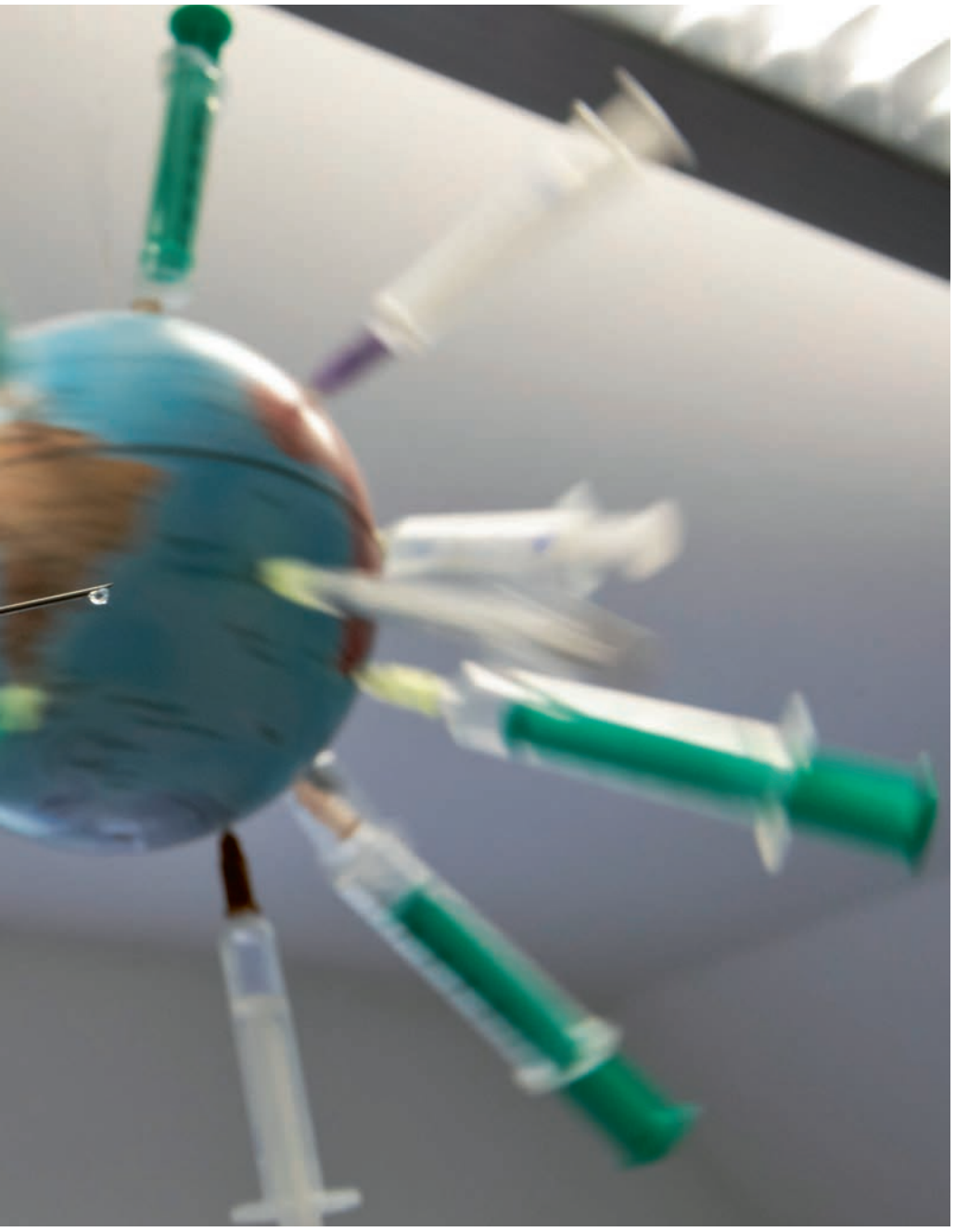
Вал по плану и сверх плана

Несмотря на проблемы, возникшие вокруг вакцины AstraZeneca, британско-шведская компания в конце апреля весьма бодро отчиталась за первый квартал текущего года. AstraZeneca сообщила, что за первые три месяца года она продала 68 млн доз вакцины на общую сумму $275 млн. Еще в прошлом году AstraZeneca пообещала, что до окончания пандемии она не будет получать прибыль от продаж вакцины, то есть будет продавать препарат по себестоимости. Общая же выручка от всех операций компании AstraZeneca в первом квартале выросла на 15%, до $7,3 млрд, а чистая прибыль увеличилась вдвое — до $1,6 млрд. Рост выручки обеспечили в первую очередь хорошие продажи препаратов для лечения онкологических заболеваний (выручка этого подразделения выросла на 20%) и препаратов для лечения диабета, сердечно-сосудистых заболеваний и заболеваний почек (рост на 19%).

Фармкомпании Pfizer и Moderna, не дававшие обещаний продавать вакцины по себестоимости, в начале года прогнозировали годовую выручку от продажи вакцин на уровне $15 млрд и $18,4 млрд соответственно. Но уже в начале мая Pfizer существенно повысила прогноз производства вакцины в текущем году — с 1 млрд до 1,6 млрд доз — и прогноз по выручке от продажи вакцины — с $15 млрд до $26 млрд. Только за первый квартал продажи вакцины от COVID-19, которая создана и производится Pfizer совместно с немецкой биотехнологической компанией BioNTech, составили $3,5 млрд. Общая же выручка компании Pfizer за первый квартал составила $14,6 млрд, что на 42% больше, чем в первом квартале прошлого года, и больше прогнозов аналитиков, ожидавших выручку $13,6 млрд. Без учета выручки от вакцины общая выручка компании выросла на 8%. Чистая прибыль Pfizer составила $4,9 млрд, что на 45% больше, чем годом ранее. Позитивные результаты первого квартала позволили Pfizer повысить собствен-

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ С ВАКЦИНАМИ ОТ COVID-19 В МИРЕ
Источник: COVID-19 Vaccine Tracker.





ный прогноз по годовой выручке с $59,4–61,4 млрд до $70,5–72,5 млрд. «Мы чрезвычайно горды тем, как начали 2021 год, обеспечив хорошие финансовые результаты в первом квартале»,— заявил глава Pfizer Альберт Бурла. Еще лучше оказались дела у компании Moderna, чью вакцину Всемирный конгресс вакцин признал лучшей из всех находящихся сейчас в обороте. В первом квартале текущего года она впервые за свою десятилетнюю историю стала прибыльной, заработав $1,2 млрд. Добиться первой за десять лет своей истории квартальной прибыли компания смогла за счет продаж вакцины от COVID-19. За отчетные три месяца Moderna реализовала 102 млн доз своей вакцины от коронавируса, преимущественно в США, что принесло компании $1,7 млрд. Для сравнения: объем всей выручки Moderna в первом квартале достиг $1,9 млрд, а годом ранее этот показатель составлял всего $8 млн.

Взять все и поделить

Несмотря на наращивание производства компаниями, а также усилия ООН и других международных организаций, неравномерная доступность вакцин в разных регионах мира остается острой проблемой. Общественная критика такой ситуации привела к тому, что 5 мая президент США Джозеф Байден поддержал идею об ограничении права интеллектуальной собственности на вакцины от коронавируса. «Администрация понимает важность защиты прав интеллектуальной собственности, но поддерживает исключение из этого права для вакцин от COVID-19, чтобы положить конец пандемии» — так торговый представитель США Кэтрин Тай сформулировала позицию администрации по вакцинному вопросу. «Цель администрации — доставить как можно больше безопасной и эффективной вакцины как можно большему числу людей. Поставки вакцины американскому народу обеспечены, и теперь администрация продолжит наращивать усилия — включающие работу с частным сектором и возможными партнерами,— чтобы нарастить производство вакцин и их поставки. Мы также будем работать над производством компонентов, необходимых для изготовления вакцин»,— говорится в заявлении госпожи Тай. Идею снять патентную защиту с вакцин от коронавируса также поддержали Еврокомиссия, президент Франции Эммануэль Макрон и президент России Владимир Путин. Инициативу одобрил генеральный директор ВОЗ Тедрос Адханом Гебрейесус. Чтобы ослабление правил вступило в силу, с ним должны согласиться все члены Всемирной торговой организации (ВТО).

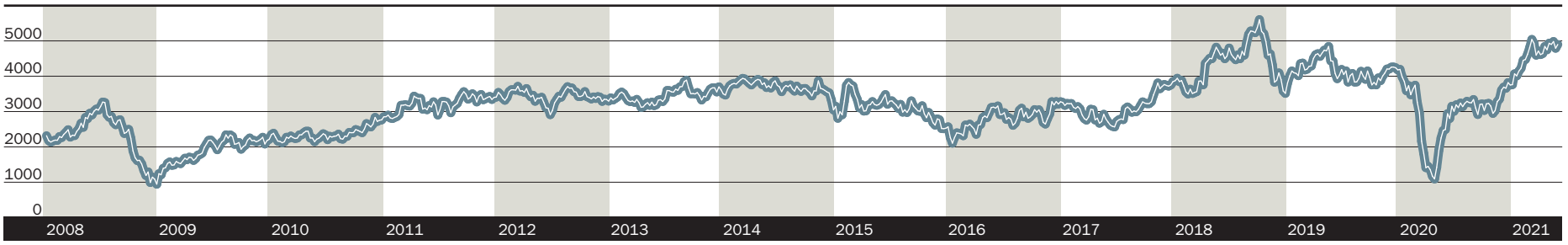
Но фармацевтические компании оказались не в восторге от предложений политиков. Уже на следующий день после предложения администрации Байдена генеральный директор американской компании Pfizer Альберт Бурла не поддержал предложение президента США. По мнению главы фармацевтической компании, патенты не являются основным препятствием на пути к увеличению объемов производства препаратов. «Нам необходимо сосредоточить усилия на действующих предприятиях, которые могут производить миллиарды доз, и убедиться, что их работа не нарушается политически мотивированными заявлениями. Это пустые обещания»,— сказал господин Бурла. Еще резче высказался гендиректор швейцарской фармкомпании Roche Северин Шван. В середине мая он заявил, что отказ от патентов на вакцины COVID-19 будет «катастрофой», и сравнил эти инициативы с послевоенной национализацией фармацевтической индустрии в ГДР. По мнению швейцарского топ-менеджера, такие действия будут контрпродуктивными и не решат проблему нехватки вакцин. Американская Ассоциация фармацевтических исследователей и производителей также подвергла критике планы политиков по временной отмене патентов. В заявлении ассоциации говорится, что предоставление доступа к патентам будет однозначно вредным. «В разгар смертоносной пандемии администрация Байдена пошла на беспрецедентный шаг, который подорвет нашу работу с вакциной и поставит безопасность под угрозу. Это решение внесет сумятицу между государственными и частными партнерами, ослабит и без того напряженные цепи поставок и приведет к распространению поддельных вакцин»,— говорится в заявлении.

Пока между политиками и фармацевтами идет спор о патентах, аналитики рассчитывают не только на увеличение производства уже одобренных вакцин, но и на выход в оборот новых препаратов. Патрик Белл из S&P Global Ratings отмечает, что ситуацию с вакцинацией может улучшить выход на рынок вакцины от компании Novavax, который уже несколько раз откладывался. Если ранее компания ожидала получить разрешения от регуляторов США, ЕС и Великобритании во втором квартале, то в середине мая она сообщила, что эти сроки сдвигаются на третий квартал. Тем не менее аналитик отмечает, что Novavax планирует произвести 2 млрд доз своих вакцин, более половины из которых — 1,1 млрд — будут направлены в программу COVAX, то есть на нужды наиболее бедных стран. Кроме того, господин Белл считает, что ситуацию с массовой вакцинацией могут существенно улучшить вакцины в новых формах — назальные и оральные, которые, впрочем, вряд ли получат одобрение в ближайшие полгода. При этом эксперт полагает, что возникающие время от времени заминки с поставками вакцин и появляющиеся сообщения о проблемах после применения той или иной вакцины замедляют темпы вакцинации в мире: «Эти сообщения уже повысили антипрививочные настроения, которые приводят к тому, что люди начинают отказываться от уже имеющихся вакцин, ожидая вакцину „получше“, вопреки всем советам врачей. Антипрививочные настроения сокращают и темпы достижения коллективного иммунитета и увеличивают объемы невостребованных вакцин. Все это в комплексе позволяет быстрее распространяться новым вариантам вируса» ●

«Антипрививочные настроения сокращают и темпы достижения коллективного иммунитета и увеличивают объемы невостребованных вакцин»

КАК МЕНЯЕТСЯ РУБЛЕВАЯ ЦЕНА НЕФТИ URALS (РУБ./БАРР.)

Источник: Reuters.



БАРРЕЛЬ НАПОЛНИЛСЯ РУБЛЕМ

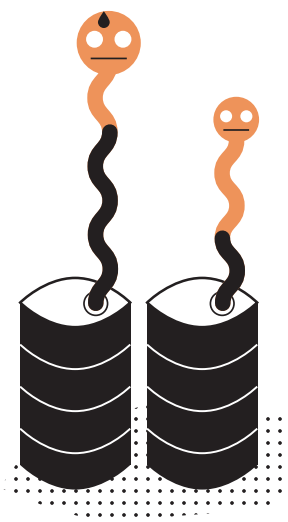
ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ГОТОВА К РЫВКУ

Третья волна коронавируса пошла на спад и оказалась менее продолжительной, чем две предыдущие. Сказываются ограничительные меры, введенные многими странами, и высокие темпы вакцинирования. Мир ожидает сильнейший за полвека рост экономики. Цена нефти уже держится у отметки в $70 за баррель, что сулит доходы российскому госбюджету при сохранении в курсе рубля высокой премии за геополитический риск.

По данным Университета Джонса Хопкинса, 23 мая во всем мире было зафиксировано около 480 тыс. новых случаев заражения, что почти вдвое ниже пиковых значений в апреле. Основной вклад в снижение темпов распространения вируса внесла Индия, где ежедневные показатели заражения упали с 400 тыс. в начале мая до 257 тыс. При этом наиболее сильно распространение пандемии упало в Европе. Во Франции, Италии, Германии, Испании, Польше, Бельгии и Нидерландах количество новых случаев заражения сократилось раз в двадцать по сравнению с пиковыми значениями апреля. «Снижение заболеваемости уже привело к ослаблению ограничений во Франции, где после шестимесячного карантина открылись кафе и рестораны, непродовольственные магазины»,— отмечает старший экономист банка «Открытие» Максим Петроневич.

Важную роль в улучшении эпидемиологической ситуации в мире и в отдельно взятых регионах сыграли ударные темпы вакцинации. По информации Bloomberg, 23 мая в мире в среднем использовалось почти 30 млн доз в день — это в пять раз больше, чем двумя месяцами ранее. В целом в 176 странах было использовано более 1,65 млрд доз вакцин. Этого объема достаточно, чтобы привить 10,8% населения. По мнению Максима Петроневича, этих темпов пока недостаточно, чтобы до конца 2021 года достичь популяционного иммунитета, даже если исключить из расчета Китай, страны Африки и Индию, в которых проживает более половины населения планеты.

Самые высокие темпы вакцинации в Китае, где ежедневно применяется почти 15 млн доз, в итоге в стране использовано уже почти 500 млн доз — это позволило охватить почти 18% населения страны. Европейский регион по скорости вакцинации занимает второе место в мире с показателем 3,5 млн доз, в целом в регионе использовано более 200 млн доз, при этом полностью вакцинированы почти 25% населения. Еврокомиссия рассчитывает в июле вакцинировать 70% взрослого населения. Этот рубеж к 4 июля планируют достичь и в США, где вакцинировано почти 40% жителей. Россия занимает двенадцатое место по вакцинации. По данным Bloomberg, ежедневно в нашей стране используется 200 тыс. доз, а общее число использованных доз вакцин составило 24 млн — этого достаточно, чтобы защитить 8,2% населения страны.



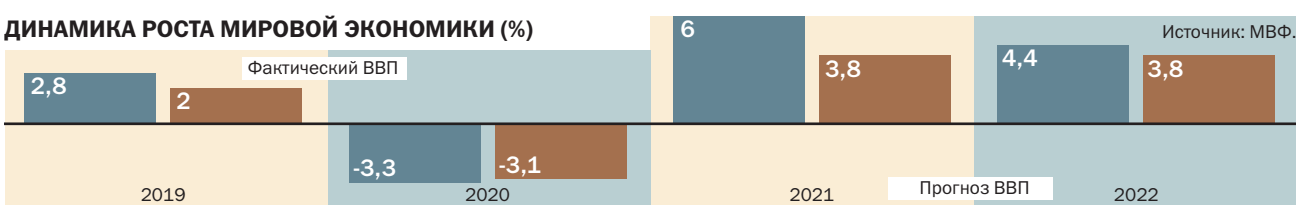
ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Reuters**

ВВП в рост

Высокие темпы вакцинации и улучшение эпидемиологической ситуации в мире вселяют надежды на быстрое восстановление мировой экономики. По данным опроса глобальных управляющих, проведенного аналитиками Bank of America (BofA), 84% респондентов ожидают ускорения темпов роста мировой экономики в течение ближайших 12 месяцев.

ДИНАМИКА РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ (%)

Источник: МВФ.



Брокерские компании, банки, мировые финансовые институты в очередной раз пересматривают свои прогнозы роста мировой экономики. В начале мая даже эксперты ООН сообщили, что ожидают в 2021 году роста мировой экономики на 5,4%, хотя еще в январе прогнозировал рост на 4,7%. ООН предупреждает, что росту все еще угрожает пандемия коронавируса при «недостаточном прогрессе в вакцинации во многих странах». В случае реализации прогноза показатели 2021 года станут лучшими с 1973 года, когда мировой ВВП увеличился сразу на 6,4%.

Еврокомиссия (ЕК) и Международный валютный фонд еще более оптимистичны. В мае ЕК улучшила прогноз роста суммарного мирового ВВП до 5,6% в 2021 году (осенью ожидался рост в 4,6%). МВФ ожидает роста на 6% в этом году (в конце января называлась цифра 5,5%). Основными локомотивами, как и в случае с ООН, в ЕК и МВФ видят быстро восстановление экономик Китая и США, которые могут вырасти за год на 6,3–6,4% и 7,9–8,4% соответственно. По словам начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, ускорению роста мировой экономики способствует повышение активности сферы услуг на фоне эффекта отложенного спроса и увеличения реальных доходов в результате прямой денежной поддержки населения. «Постепенное восстановление торговых цепочек и усиление мировой торговли также являются мощным стимулом к росту»,— отмечает господин Евстифеев. Он ожидает роста мировой экономики в текущем году на уровне 5–6%.

Улучшения коснулись и прогнозов по росту российской экономики. По оценкам МВФ, в этом году ВВП России вырастет на 3,8%, что на 0,8 процентного пункта выше, чем ожидалось в начале года. Российские аналитики более скептичны. По оценкам Максима Петроневича, по итогам 2021 года экономика РФ может вырасти на 2,8%. Более высокие темпы, на его взгляд, будут сдерживаться низким ростом доходов населения. «Негативно влияет низкий прирост добычи нефти, который также не превысит 2% из-за необходимости соблюдать

REUTERS

условия соглашения ОПЕК+. Кроме того, влияние окажет снижение в номинальном выражении расходов федерального бюджета после их резкого роста в кризисном году»,— полагает господин Петроневич.

Нефтяной придаток

Восстановление мировой экономики оказывает позитивное влияние на цены сырьевых активов, в том числе на нефть. По данным Reuters, 24 мая цена ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent поднималась до отметки $68,56 за баррель, прибавив за месяц 4,4%. Цена российской нефти Urals на спот-рынке поднималась более чем на 5%, до $79,6 за баррель, что всего на 3,5% ниже годового максимума, установленного в марте. С начала года различные европейские сорта нефти выросли в цене на треть.

«Бычья» игра на нефтяном рынке ведется, даже несмотря на увеличение объемов добычи странами ОПЕК+ и ожидания смягчения американских санкций в отношении экспорта сырья из Ирана. В середине мая президент Ирана Хасан Роухани сообщил, что западные страны подтвердили намерение снять основные санкции в отношении Ирана, в том числе в отношении нефти и нефтехимии. Возможное увеличение предложения нефти не окажет сильного негативного влияния на цену сырья, отмечают аналитики Goldman Sachs, так как спрос благодаря вакцинации будет заметно превосходить предложение.

Подъем на рынке нефти отразился на российском валютном рынке, хотя влияние было ограниченным. По данным Московской биржи, курс доллар 24 мая достигал отметки 73,50 руб./$, что на 2% ниже значений месячной давности и всего на 1,2% ниже уровней конца 2020 года. Более сильному укреплению российской валюты мешают возросшие с приходом в Белый дом демократа Джо Байдена риски расширения санкций, а также покупка валюты Минфином в рамках бюджетного правила. С начала года по середину мая ЦБ в интересах Минфина приобрел на валютном рынке валюту на общую сумму свыше 530 млрд руб.

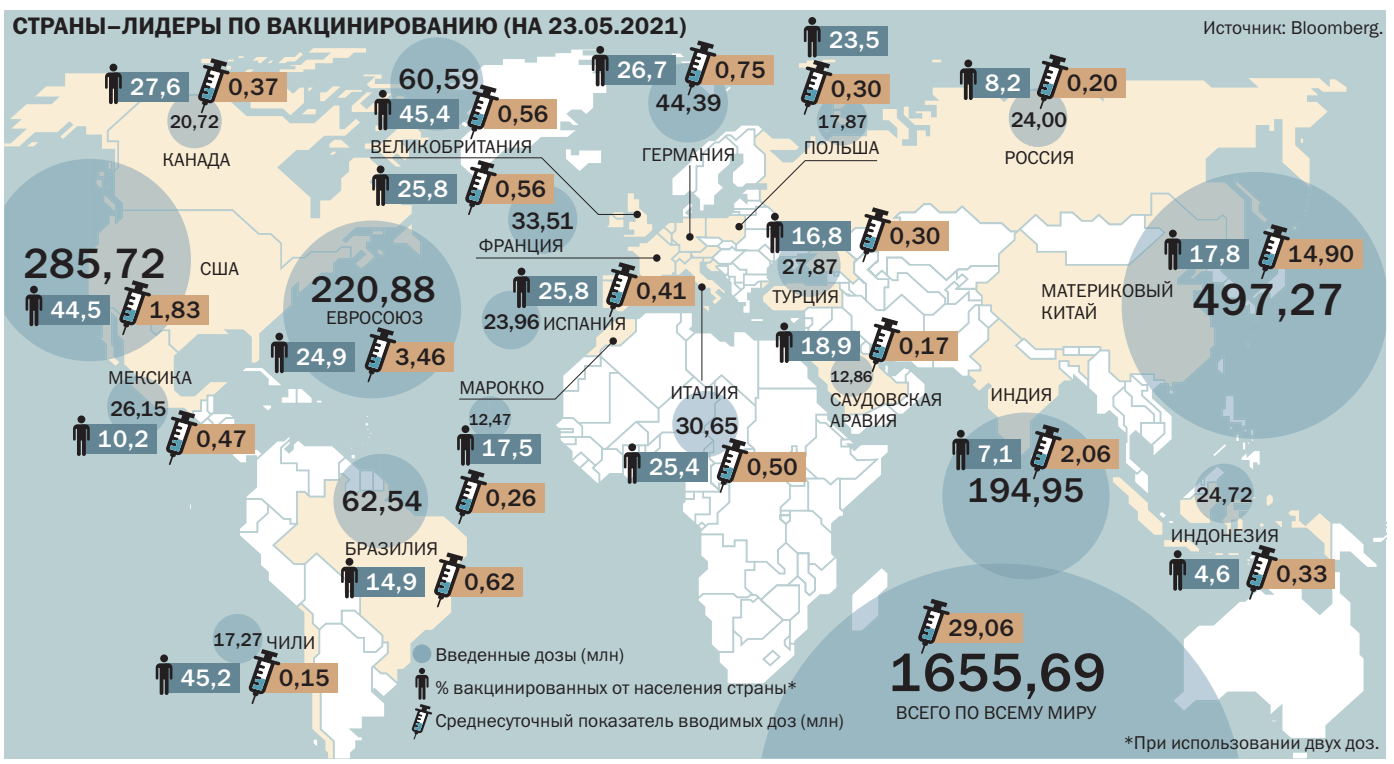
Бюджет нацелен на профицит

Отставание рубля комфортно для бюджета РФ, поскольку ведет к росту рублевой цены на нефть. По данным Reuters, 24 мая рублевая цена Urals достигала отметки 4,9 тыс. руб. за баррель. С начала года котировки выросли более чем на 30%, а за минувший месяц — на 3,2%. В результате средняя цена Urals составила с начала года более 4,6 тыс. руб. за баррель, тогда как по итогам прошлого года составляла только 3 тыс. руб. за баррель. Текущие значения лучшие для этого периода времени за последние 16 лет, выяснили «Деньги». Даже перед кризисом 2008 года, когда долларовая стоимость нефти находилась на исторических максимумах (свыше $120 за баррель), рублевая цена российской нефти не дотягивала и до 2,5 тыс. руб.

Текущая рублевая цена Urals на 46% выше, чем заложенная в бюджет (3280 руб. за баррель). Высокие нефтегазовые доходы, по словам главного аналитика Совкомбанка Михаила Васильева, позволяют Минфину свободно себя чувствовать в плане привлечения нового долга, сократить план займов на этот год и снизить давление на долговой рынок. По предварительной оценке Минфина, профицит федерального бюджета за первые четыре месяца года составил 205 млрд руб. Согласно расчетам Михаила Васильева, сохранение рублевой цены на текущем уровне до конца года вкупе с ожидаемым постепенным смягчением условий сделки ОПЕК+ позволит Минфину привлечь дополнительно 2,7 трлн руб. нефтегазовых доходов. «В этом сценарии федеральный бюджет при сохранении текущего уровня расходов может быть сведен с профицитом около 900 млрд руб., или 0,8% ВВП, тогда как в бюджете на этот год заложен дефицит на уровне 2,755 трлн руб., или 2,4% ВВП»,— отмечает господин Васильев.

Исторически высокая рублевая цена нефти (в районе 4,5–5,5 тыс. руб.) не держалась долго, например, в 2018 году этот уровень удерживался с конца июля по начало ноября. В этом году цены держатся в диапазоне более двух месяцев, и есть все предпосылки для дальнейшего их удержания. Прежде всего, как считает Владимир Евстифеев, это сохранение геополитической премии, которая несколько снизилась в последние недели. Тем не менее рубль остается в числе аутсайдеров по «справедливому» курсу в рамках методологии платежного баланса среди сопоставимых валют. «Не стоит забывать и о системном риске для большинства валют и активов развивающихся экономик, если Федрезерв США начнет готовить рынки к плавному ужесточению денежно-кредитной политики. В этом случае рынки развивающихся стран столкнутся с риском оттока иностранного капитала, который устремится в базовые активы»,— считает господин Евстифеев.

Риски снижения цен на нефть на рынке оценивают как минимальные. По оценкам аналитиков Goldman Sachs, мировой спрос может вырасти до конца года на 4,6 млн баррелей в сутки, причем большая часть прироста может произойти в ближайшие три месяца. В таких условиях они не исключают, что цена на нефть марки Brent достигнет уровня $80 за баррель к четвертому кварталу. «Поддержку рынку окажет грамотное регулирование собственного предложения со стороны ОПЕК+ под восстанавливающийся спрос. Набирающая ход вакцинация в крупнейших странах, постепенное смягчение карантинных ограничений, открытие границ и восстановление мировой экономики будут поддерживать восстановление спроса на топливо»,— отмечает Михаил Васильев ●



«ЦЕЛЬ — ДАТЬ КЛИЕНТУ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛНОГО ПЕРЕХОДА В ОНЛАЙН»

Последний год прошел под знаком стремительной цифровизации всех процессов, и под влиянием этого тренда банковский сектор пережил значительную трансформацию. О том, как дистанционные услуги и онлайн-сервисы повышают эффективность бизнеса, как меняются финансовые привычки розничных клиентов и что готовы предложить им банки, в интервью «Деньгам» рассказал директор дирекции цифрового бизнеса, старший вице-президент ПСБ **Александр Чернощекин.**

Сейчас уже принято говорить, что пандемия ускорила цифровизацию российской экономики, бизнеса и общества. Как и в чем это проявилось? Вы, как банкир, какие изменения видите?

— Цифровая трансформация не только в банковской сфере, но и в других областях нашей жизни началась еще задолго до пандемии. Но пандемия придала дополнительный импульс развитию тех сервисов и технологий, которые качественно меняют подход к работе с клиентами, влияют на образ жизни не только отдельных социальных групп или определенных бизнесов, а в целом общества.

Я бы выделил несколько процессов. Первое: в результате пандемии и карантинных мер резко выросла популярность цифровых сервисов среди всего населения, в том числе среди людей старших поколений, которые в меньшей степени склонны были пользоваться онлайн-сервисами. В ПСБ и до пандемии практически все сервисы и продукты были доступны в цифровом формате, начиная от стандартных daily-banking-операций — открытие счета, денежные переводы, платежи, оплата услуг провайдеров, ЖКХ, сотовых операторов и т. п.— до кредитных продуктов, включая ипотеку. Переток клиентов в диджитал-каналы происходит не первый год, но в прошлом году на фоне пандемии и ограничительных мер этот процесс ускорился — клиенты теперь чаще пользуются онлайн-сервисами для обычных, повседневных операций. У нас за прошлый год доля клиентов, которые проводят операции исключительно в цифровых каналах, выросла до 80%.

Второе — пандемия еще раз показала, за какими технологиями будущее и почему нужно вкладываться в их развитие. Я имею в виду сейчас технологии удаленной идентификации клиентов — для банковского бизнеса с его жестким регулированием это принципиальный вопрос. Такие сервисы, как цифровой профиль, биометрия, открывают огромный потенциал для перевода в онлайн не только обслуживание текущей базы клиентов, но и открытие счетов, привлечение новых клиентов.

— Давайте более подробно поговорим про переток людей и торговли в онлайн и «безнал». Насколько он явный и выбивается из допандемийной динамики?

— Я могу привести наш пример. На фоне пандемии объем безналичных расчетов в эквайринговой сети ПСБ увеличился за последний год на 36%, а их доля в целом выросла до 70%. Аналогичная картина по оборотам по картам банка — около 70% всех операций клиенты—держатели карт ПСБ совершают безналично: это оплата картами покупок в интернете и у офлайн-ритейлеров, переводы, оплата различных услуг в мобильном приложении и интернет-банке.

Такая динамика, безусловно, позитивна — это снижает затраты на обслуживание наличных и ускоряет денежный оборот, а также в целом существенно повышает прозрачность финансовых потоков в экономике. Преимущества для населения — ускорение расчетов, возможность оплачивать различные товары и услуги дистанционно, а также дополнительная выгода за счет программ лояльности, которые клиентам предоставляют банки-эмитенты и платежные системы.

Также показательна статистика по системе быстрых платежей (СБП). У нас в банке объем переводов физлиц через СБП увеличился в 12 раз, количество таких операций — в 15 раз. Взрывной рост произошел в расчетах через СБП в пользу интернет-магазинов — объем и количество c2b-платежей через СБП выросли в сотни раз. Сейчас очевидно, что СБП действительно поменяла финансовые привычки населения, стала мощным стимулом и для розничных клиентов, и для торговых точек.

— Как пандемия повлияла на развитие такого национального проекта, как Единая биометрическая система (ЕБС)? В какой мере изменилась востребованность данной системы со стороны населения, какие сложности в ее развитии стали более очевидны?

— Пандемия, конечно, стала толчком для развития цифровых сервисов, но преимущества использования ЕБС пока не столь очевидны клиентам. Поэтому число пользователей ЕБС растет весьма скромно. Я считаю, необходима популяризация ЕБС не только со стороны банков, но и со стороны государственных ведомств. Таким стимулом могло бы стать более широкое применение биометрии в системе государственных услуг. Как пример: граждане могли бы использовать биометрический профиль как идентификатор при получении госуслуг — регистрации сделок, запросе документов и справок, оплате штрафов и прочее, а также в медицине, образовании. Для того чтобы простимулировать интерес граждан к использованию биометрии, важно расширение числа услуг, доступных дистанционно по биометрическому профилю.

— За последний год также серьезно поменялись банковские сервисы для бизнеса. Какие появились новые услуги, какие из них наиболее востребованы предпринимателями?

— Мы постоянно работаем над повышением эффективности и удобства банковского обслуживания, а в усло-

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ПСБ**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ

«Необходима популяризация ЕБС не только со стороны банков, но и со стороны государственных ведомств. Таким стимулом могло бы стать более широкое применение биометрии в системе государственных услуг»

виях пандемии особенно актуальным стал еще и вопрос сокращения расходов для предпринимателей, поэтому мы ищем пути не только повышения удобства сервисов, но также их экономической эффективности.

Яркий пример — торговый эквайринг. Чтобы повысить оборачиваемость денег и скорость зачисления выручки, необходимо было пересмотреть частоту возмещения по эквайрингу, чтобы предприниматели могли воспользоваться деньгами практически сразу в день оплаты клиентами товаров или услуг. Теперь наши клиенты по эквайрингу получают возмещение три раза в день, а не один, и они могут более гибко управлять выручкой, например, закупить товар, оплатить аренду, перечислить зарплату, погасить кредит.

Давайте посмотрим на малый и микробизнес, курьерские службы, торговые точки с небольшой проходимостью. Уже редко когда покупатели платят наличными, все предпочитают безналичные платежи. А как небольшому предприятию сэкономить на покупке и обслуживании POS-терминала? Можно просто сделать платежный терминал из смартфона — наше решение, запущенное недавно, позволяет это сделать, при этом выполняются требования законодательства.

Из-за пандемии многие компании в стране столкнулись с кассовым разрывом, поэтому особый интерес к факторингу как к форме кредитования бизнеса был отмечен именно в прошлом году. И это понятно: например, непродовольственные торговые сети некоторое время были закрыты и не могли платить поставщикам. То же произошло и в других отраслях, поэтому потребность в стороннем финансировании в целом выросла. Мы уже работали над созданием сервиса онлайн-факторинга, когда коронавирус внес свои коррективы в жизнь страны — период эпидемиологических ограничений ускорил внедрение цифровых решений в банковской деятельности, и факторинг не стал исключением. В 2020 году мы одними из первых на рынке запустили онлайн-сервис для поставщиков федеральных торговых сетей, а позже расширили его, включив поставщиков нефтегазовой отрасли и металлургии, что позволило предпринимателям получать решение о финансировании онлайн в течение двух часов.

Даже пластиковые карты уходят в цифру, теперь малому и среднему бизнесу доступны цифровые бизнес-карты, которые обладают всеми преимуществами корпоративного платежного инструмента. Оформляется она за минуту в мобильном банке и сразу может быть использована для оплаты — ее достаточно загрузить на смартфон с функцией NFC.

Сегодня, согласно опросам предприятий МСБ и индивидуальных предпринимателей, которые проводил ПСБ, более 90% клиентов предпочитают мобильный и интернет-банк. Мы уже перевели в онлайн многие процессы, которые необходимы предпринимателям для ведения своего бизнеса: дистанционное открытие расчетных счетов, онлайн-бухгалтерия, заполнение налоговых деклараций онлайн, электронная инкассация, наиболее востребованными являются дистанционные каналы для рублевых платежей и проведения различных операций со счетами: получение выписок, справок, отправка реквизитов.

— Пожалуй, одной из самых востребованных услуг банка в прошлом году стало кредитование бизнеса на льготных условиях, насколько перевод этой услуги в онлайн-формат способствовал росту объемов финансирования предпринимателей?

— В прошлом году бизнес переживал не лучшие времена, и правительство запустило ряд интересных программ антикризисной поддержки предпринимателей, например, ФОТ 0 и ФОТ 2.0, ПСБ был активным участником этих программ, поэтому мы получили большое количество заявок на льготное финансирование. Однако в условиях социального дистанцирования, ограничений на передвижения и сложной эпидемиологической обстановки именно онлайн-формат кредитования стал самым подходящим решением для предпринимателей. ПСБ еще за год до пандемии первым на рынке запустил услугу онлайн-кредитования, поэтому у нас уже была готова платформа, мы только настроили ее под конкретные задачи и практически сразу после запуска антикризисных программ поддержки начали принимать заявки и выдавать кредиты. Причем они оформлялись полностью онлайн, по трем документам, также предоставленным дистанционно. В итоге ПСБ выдал более 37 тыс. льготных кредитов на общую сумму более 50 млрд руб., что позволило нам занять второе место среди кредитно-финансовых организаций по количеству выданных бизнесу субсидируемых кредитов и третье по их объему.

— Какие у вас планы на 2021 год и как вы в целом оцениваете темпы цифровизации в этом году на рынке. Будут ли они такими же высокими?

— На 2021 год мы поставили себе цель предоставить клиенту возможность полного перехода на дистанционное обслуживание, чтобы предпринимателям были доступны абсолютно все услуги банка в режиме онлайн. При этом остается и офлайн-режим: иногда клиенту удобнее прийти в отделение банка и при личном общении с сотрудником решить свой вопрос, наша разветвленная офисная сеть позволяет предоставить банковское обслуживание во всех регионах страны, однако клиент всегда сможет воспользоваться теми преимуществами, которые дают онлайн-услуги

ИНВЕСТОРЫ ГОТОВЯТСЯ К ВСТРЕЧЕ ПРЕЗИДЕНТОВ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ ВНОВЬ ПОЧУВСТВОВАЛ ПРИТОК СРЕДСТВ

Подготовка встречи президентов США и России улучшила настроение международным инвесторам. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), в мае они увеличили покупки фондов, ориентированных на российский рынок акций. Восстановлению интереса глобальных инвесторов на рублевые активы способствует их фундаментальная недооцененность и высокие дивидендные выплаты.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Getty Images**

Международные инвесторы начинают проявлять все больший интерес к российскому фондовому рынку, свидетельствуют данные EPFR. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America и BCS Global Markets (учитывающих данные EPFR), по итогам месяца, завершившегося 19 мая, фонды, ориентированные на российские акции, привлекли $35 млн. Это в полтора раза меньше оттока, зафиксированного месяцем ранее ($52 млн).

Приток иностранных денег на отечественный фондовый рынок в сочетании с сохраняющимся спросом на инвестиции со стороны российских частных инвесторов оказали позитивное влияние на динамику фондовых индексов. За рассмотренный период индекс РТС вырос на 7,2%, до 1570 пунктов, вернувшись к максимумам с начала февраля 2020 года. Рублевый индекс Московской биржи вырос менее значительно, на 2,8%, до отметки 3660 пунктов, что всего на 1,5% ниже исторического максимума, установленного в начале мая. По данным агентства Bloomberg, российские индексы в долларовом выражении продемонстрировали одну из лучших динамик среди ведущих мировых индексов, которые выросли на 2–14%. Лидером роста стал будапештский фондовый индекс, поднявшийся более чем на 14%. Худшую динамику в мире продемонстрировал колумбийский индекс, потерявший более 8%.

Смягчение геополитики

Российские акции набирают популярность на фоне снизившейся в мае геополитической премии за риск. «Улучшению настроений инвесторов способствовали ожидания согласования встречи президентов России и США в июне, к которым добавились позитивные новости по отмене части санкций, связанных с „Северным потоком-2“»,— отмечает управляющий директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов.

В таких условиях международные инвесторы вспомнили о фундаментальной недооцененности российских акций. По словам партнера FP Wealth Solutions Алексея Дебелова, российский рынок является одним из самых дешевых относительно чистых активов и денежных потоков. По данным Bloomberg, индекс Московской биржи торгуется исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации компании к прогнозной чистой прибыли за 2021 год) на уровне 11 при среднем значении по развивающимся рынкам 20. «По дивидендной доходности российский рынок является чемпионом среди крупных рынков акций, что особенно важно инвесторам, не уверенным в долгосрочных перспективах: высокие дивиденды позволяют им получить выгоду от дешевизны активов прямо сейчас»,— считает Алексей Дебелов.

Добавляют привлекательность вложениям в рублевые акции высо-

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.

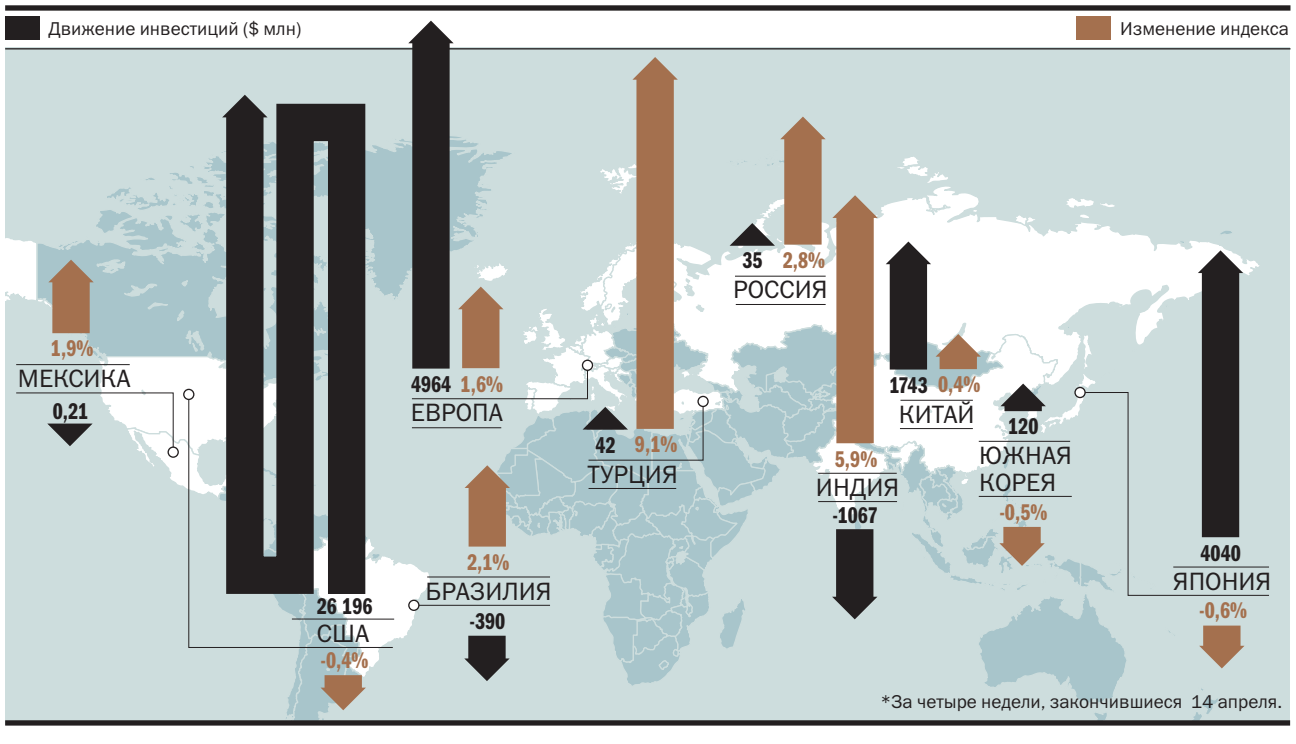


ФОТО: GETTY IMAGES

кие цены на сырье, в первую очередь нефть — главный экспортный товар России. По данным агентства Reuters, 17 мая стоимость российской нефти Urals достигала отметки $68,81 за баррель, что всего на 0,4% ниже годового максимума, установленного в начале марта. За месяц цена нефти выросла почти на 8%. Нефтяные котировки поднимаются на фоне активной вакцинации в США и Китае, а также отдельных странах Европы, что способствует увеличению транспортной активности в мире. В частности, пассажиропоток в американских аэропортах увеличился до максимального уровня с начала пандемии. «Стабильно высокие цены на нефть обеспечивают инвестиционную привлекательность российских нефтегазовых компаний, особенно на фоне того, что их акции еще не восстановились к допандемийным уровням, в отличие от самой нефти»,— отмечает Алексей Потапов.

Рынки с вирусной начинкой

Уникальность сложившейся на российском рынке ситуации в том, что она происходит на фоне снижения спроса на активы развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли $4,2 млрд, что вдвое ниже результата предшествующего месяца и худший результат в этом году. В целом с начала года данная категория фондов привлекала почти $74 млрд. По словам директора департамента персонального банковского обслуживания банка «Зенит» Георгия Окромчедлишвили, после ралли в предыдущие месяцы инвесторы несколько охладели к фондам развивающихся стран.

Добавляет беспокойства инвесторам эпидемиологическая ситуация в Индии и Бразилии. По данным Университета Джонса Хопкинса, в мае в этих странах фиксировалось ежедневно свыше 260 тыс. и 70 тыс. выявленных зараженных соответственно, то есть в сумме они дают больше половины всех подобных случаев в мире. «Непростая эпидемиологическая обстановка может в итоге повлиять на экономику и прибыли местных компаний»,— отмечает аналитик «КСП Капитал УА» Михаил Беспалов.

В таких условиях глобальные инвесторы усиливают бегство из фондов Индии и Бразилии. По итогам месяца данные категории фондов потеряли соответственно $1,1 млрд и $390 млн, что в три и полтора раза больше оттоков месяцем ранее. По словам Георгия Окромчедлишвили, негативное влияние на отношение инвесторов к вложениям в акции индийских и бразильских компаний оказывает ускорение инфляции в США, что может привести к тому, что ФРС будет все же вынуждена повысить ставки раньше, чем ранее ожидалось. «Эти страны сильно зависят от заимствований на внешних рынках»,— поясняет господин Окромчедлишвили.

Снизился спрос инвесторов и на фонды Китая, но покупки по-прежнему преобладают. По данным EPFR, за минувший месяц чистый приток инвестиций в акции китайских компаний составил почти $1,7 млрд, что на треть ниже результата апреля. «Огромный размер страны и большой ее потенциал перевешивают в глазах инвесторов пока любые потенциальные минусы»,— считает господин Окромчедлишвили.

Европа набирает популярность

Вместе с тем управляющие продолжают с высоким интересом смотреть на инвестиции на рынках развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на рынки developed markets в мае составил более $77 млрд. Это на треть больше притока месяцем ранее. С начала года в фонды данной категории поступило более $420 млрд. Основной приток средств на развитых рынках пришелся на американские фонды. По итогам месяца фонды данной категории привлекли от клиентов более $26 млрд, что почти на $10 млрд больше объема средств, поступивших месяцем ранее.

Восстанавливается спрос инвесторов и на европейские фонды. По оценкам «Денег», суммарный приток в такие фонды составил почти $5 млрд. Это максимальный месячный результат с начала 2018 года. По мнению аналитиков, интерес к акциям европейских компаний вырос на фоне ускорившихся темпов вакцинации в Европе. По данным Bloomberg, ежедневно в европейском регионе применяется 3,6 млн доз вакцины, второй по величине результат в мире после Китая (свыше 14 млн доз в день). «Это — большой позитив, который позволяет рассчитывать на скорое восстановление полноценной экономической активности в ЕС. Отсюда и повышенный интерес инвесторов к европейским акциям»,— отмечает Георгий Окромчедлишвили.

Особенной популярностью в Европе пользуются бумаги фундаментально недооцененных компаний старой экономики, динамика которых превосходит акции компаний новой. Как считает директор по инвестициям Amber Lion Partners Роман Нойхаузер, основной драйвер такого движения — рост инфляционных ожиданий. «Компании с фундаментально более низкой оценкой, как правило, чувствуют себя лучше при росте ставок, в отличие от высокотехнологичных компаний, ориентированных в первую очередь на рост клиентской базы, и во вторую — на рост выручки в отдаленных будущих периодах, которая дисконтируется сильнее при ужесточении денежно-кредитной политики»,— отмечает господин Нойхаузер.

Еще одна немаловажная причина спроса — это то, что европейские акции, как и российские, один из немногих классов активов, который до сих пор торгуется ниже «доковидных» уровней.

Прогноз

В ближайшие месяцы притоки инвестиций на глобальные рынки акций будут усиливаться, считают участники рынка. Этому поспособствует дальнейшая вакцинация и рост мировой экономики. «Перспективы дальнейшего восстановления зависят от успешности борьбы с пандемией, пока что взгляд у аналитиков положительный, страны снимают ограничения на путешествия при условии вакцинации, и в этом сценарии мы ждем продолжения роста»,— отмечает Алексей Дебелов.

Управляющие не исключают восстановления спроса на рынки развивающихся стран. По словам Алексея Потапова, в мире наблюдается возобновление тренда на снижение курса доллара США к основным валютам, в связи с чем развивающиеся рынки могут показать опережающий рост по сравнению с американским рынком. К тому же высокий уровень цен на commodities делает развивающиеся рынки, включая российский, привлекательными в моменте. «Однако не стоит забывать, что растущая инфляция в США вкупе с восстановлением на рынке труда рано или поздно приведут к ужесточению монетарной политики, и если это случится раньше прогнозов, акции компаний развивающихся рынков также могут оказаться под давлением»,— предупреждает Михаил Беспалов.

Российский рынок благодаря сильным фундаментальным показателям может быть в числе лидеров привлечения среди рынков развивающихся стран. По мнению Алексея Дебелова, в случае успеха запуска новой волны глобального роста российский рынок за счет госрасходов будет среди основных выгодоприобретателей. «На фоне готовящейся встречи президентов России и США момент для российских активов сейчас скорее хороший, естественно, в относительном плане, с оглядкой на совсем недавние события, когда США ввели новые санкции на новые выпуски российского госдолга»,— считает господин Беспалов ●

«ПАНДЕМИЯ ПОМОГЛА ПЕРЕЙТИ В ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ»

Несмотря на исторически сильные позиции в корпоративном кредитовании в 2019 году, Газпромбанк принял решение модернизировать это направление, усовершенствовать процессы и внедрить новые услуги и продукты. Возглавить блок коммерческого кредитования банк пригласил менеджера с большим опытом работы в этой сфере — Оксану Панченко. О том, почему было принято это решение, как пандемия повлияла на реализацию утвержденной стратегии и какие цели стоят перед командой в среднесрочной перспективе, в интервью «Деньгам» рассказала первый вице-президент Газпромбанка **Оксана Панченко**.

Наверное, всегда легче начинать что-то с нуля, чем усиливать то, что и так хорошо работает, но тем не менее вы приняли этот вызов, возглавив блок коммерческого кредитования Газпромбанка в 2019 году. Какие задачи поставило перед вами руководство банка, приглашая на эту позицию?

— Сложно изобретать голубой океан в коммерческом кредитовании, но очевидно, что у крупного государственного банка совершенно другой масштаб амбиций и возможностей. Передо мной поставили задачу продолжить развитие и совершенствование коммерческого кредитования (а у Газпромбанка это большой портфель в несколько триллионов рублей). Сюда входит и усиление взаимодействия с нашими существующими клиентами, и вывод на рынок новых продуктов и услуг, близких по духу именно коммерческому кредитованию. Также моя зона ответственности — факторинг, который прекрасно коррелирует с коммерческим кредитованием, и, конечно, усовершенствование архитектуры и эффективности кредитного процесса.

В 2019 году было положено начало развитию новых продуктов в Газпромбанке, в том числе цифровых. В пандемию случился серьезный прорыв в цифровой коммуникации с клиентами и переход на безбумажную форму взаимодействия с ними. Пандемия ускорила процесс перевода клиентов на электронный документооборот. И нам уже есть чем похвастаться: с апреля 2020 года количество клиентов, использующих электронные каналы для передачи документов в банк, увеличилось более чем в 11,5 раза и составило 1,4 тыс., более 40% поступающих в банк документов передаются в электронном виде. В течение 2020 года мы вынуждены были перенаправлять усилия команды на стресс-тестирование портфеля по разным метрикам, но я уверена, что нет худа без добра.

— К каким выводам вы пришли в результате стресс-тестирования?

— Главный вывод: у Газпромбанка очень качественный портфель. Конечно, в 2020 году всему рынку пришлось работать в обстановке повышенной напряженности. Сниженная макроактивность и нетипичная ситуация вызывали опасения большинства министерств и ведомств. Мы и ряд других банков получали перекрестные запросы о том, как будут вести себя крупнейшие заемщики, как низкий макроцикл отразится на их кредитном качестве, ведь на них приходится существенная доля ВВП. Опасения не были совсем беспочвенными, ведь за каждой крупной компанией стоит экосистема менее крупных предприятий, поставщиков и покупателей. В рамках стресс-тестирования мы «прокрасили» кредитный портфель по системе светофора по заданным критериям, разделяя по качеству. Более 95% портфеля и 85% заемщиков оказались в зеленой и желтой зоне.

Конечно, вынуждены были рекалибровать рейтинги заемщиков — аналогично всем банкам — в соответствии с макроэкономической ситуацией. Отмечу, что сейчас происходит обратный процесс. По факту пандемия не добавила нам неработающих активов, а наши показатели по стоимости риска и по уровню проблемных активов лучше, чем по системе в целом. Помог тот факт, что Газпромбанк исторически качественно представлен в сегменте крупных и крупнейших клиентов. В этой связи досоздание резервов отразило только более низкий макроцикл, без проблемности в понимании отдельных неблагополучных заемщиков.

— Газпромбанк, как и все крупные банки, был активно вовлечен во все госпрограммы. Насколько они оказались эффективными и насколько они помогли самим банкам избежать больших потерь?

— Программы появились очень своевременно. Да, на этапе их внедрения были определенные шероховатости, но только с точки зрения техники внедрения: банки пытались оперативно построить взаимодействие в технике предодобренных или автоматически одобряемых лимитов. Интересовали правила субсидирования, практика списания портфеля по программе №696, иные технические аспекты.

Газпромбанк выступил активным проводником государства в реализации постановлений правительства, поддерживая как системообразующие предприятия, так и компании малого и среднего бизнеса. В рамках программы кредитования системообразующих организаций и их дочерних обществ ПП №582 банк предоставил кредиты на сумму 28,5 млрд руб. В рамках постановлений правительства, предусматривающих предоставление льготных кредитов на сохранение занятости (№422) и возобновление деятельности (№696), мы выдали кредиты на сумму более 5,4 млрд руб. Предприятия очень качественно отработали эти программы, доля просрочек была минимальной.

В конечном счете можно сказать, что программы льготного кредитования во многом позволили сгладить потенциально негативные последствия для предприятий пострадавших отраслей. Особенно это относится к сфере розничной торговли, общественного питания и бытовых услуг — эти предприятия очень ждали программы поддержки. И это очень позитивный опыт именно адресной поддержки со стороны государства.

— Можно ли оценить, кому легче восстанавливаться после пандемии — крупным заемщикам или МСБ?

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка, Александр Миридонов**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

— Непростой вопрос, но, наверное, крупным предприятиям все же легче. При этом если вокруг крупного предприятия выстроилась экосистема поставщиков, подрядчиков и покупателей, то финансовое здоровье ядра экосистемы так или иначе облегчает жизнь и самой экосистеме. Более того, крупный бизнес уже несколько лет движется по пути развития либо своих собственных экосистем, либо заинтересован в поддержке и программах развития поставщиков, подрядчиков и покупателей (в зависимости от отрасли). Эта активность будет продолжаться, и именно в этом направлении развиваются многие крупные компании. Да, это непростая работа, где важным аспектом является оценка риска (поставщиков или покупателей). И важно определиться, кто этот риск оценивает (само предприятие или банк-партнер) и кто его принимает (сам крупный клиент — поставщик или покупатель — или опять же его банки-партнеры). Как правило, это скоринговые системы оценки риска на основании всех доступных данных. Но такие данные также могут пополняться и обогащаться информацией самого крупного клиента о качестве взаимодействия с ним его более мелких контрагентов. На основании этих данных возможно построение готовых кредитных продуктовых решений для контрагентов крупного клиента.

— Какие еще актуальные тренды на выходе из пандемии вы бы сейчас выделили?

— Восстановление бизнеса происходит существенными темпами. Есть отрасли, которым тяжелее из-за снижавшейся активности. Например, транспортная отрасль или ряд подотраслей сферы услуг. Но общий тренд тем не менее позитивный.

Также очевидный запрос времени — это переход в цифровые каналы и безбумажное взаимодействие с клиентами. 2020 год помог нам в том, что на запуск этих технологий у нас ушло намного меньше времени. Сегодня наш кредитный процесс постепенно переходит в полностью безбумажный формат.

— В прошлом году корпоративный кредитный портфель Газпромбанка вырос на 8%. Какие у вас ожидания на 2021 год?

«Газпромбанк выступил активным проводником государства в реализации постановлений правительства, поддерживая как системообразующие предприятия, так и компании малого и среднего бизнеса»

— Мы не меряем эффективность в объемах, нам важно продвигаться по пути роста рентабельности капитала. В этой связи планируем и дальше наращивать объем более легких для капитала активов — например, документарный бизнес.

В прошлом году мы запустили электронную банковскую гарантию. Это полностью цифровой и продукт, и процесс. Мы выдали более 7 тыс. таких гарантий на 19 млрд руб. Решение по гарантии принимается от 7 до 30 минут в зависимости от суммы. Архитектуру и инфраструктуру данного продукта можно переиспользовать и в иных продуктах с кредитным риском, в первую очередь для сегмента МСБ. В моменте выводим на рынок ряд новых востребованных сегментом МСБ кредитных продуктов, таких как ряд классических продуктов на пополнение оборотного капитала, кредит под залог приобретаемой недвижимости, овердрафт, рефинансирование прочих банков, ряд других решений.

Запуск этих продуктов позволит упрочить наши позиции в сегменте МСБ.

— Вы сказали о более легких для капитала активах, взвешенных по уровню риска, но обычно они и менее доходные. Не снизит ли это маржинальность вашего бизнеса?

— Здесь два аспекта. Первое — по заемщикам инвесткласса с точки зрения российского регулирования рентабельность капитала, как правило, выше за счет меньшего его потребления при кредитовании. Наличие инвестиционного рейтинга для заемщика повышает и его вариативность работы по привлечению долговых инструментов. Убеждена, что наш локальный долговой рынок со временем расширит свои диапазоны и за счет компаний третьего эшелона, приблизившись к мировой практике. А второй аспект — это меньшее потребление капитала отдельными категориями продуктов. Например, тот же документарный бизнес. Отличная зона роста.

— Это доходный бизнес?

— Конечно. И мы постоянно совершенствуем эти продукты. Например, мы вывели на рынок дисконтирование аккредитивов с рассрочкой платежа. За прошлый год дисконтировали уже более 40 аккредитивов на 3,5 млрд руб. Мы также увеличиваем объем госгарантий в рамках госконтрактов. Ведется очень активная работа по сделкам госфинансирования, также растет объем экспортных аккредитивов. Вся эта работа серьезно востребована нашими клиентами, в ней мы видим серьезные точки роста.

Для примера, объем выданных в 2020 году банковских гарантий составил 461 млрд руб. За год количество действующих гарантий увеличилось на 10%. На 70% увеличился объем авизованных гарантий в пользу корпоративных клиентов и банков-контрагентов. Объем комиссионных доходов от документарных операций по линии коммерческого кредитования вырос на 10% по сравнению с предыдущим годом.

— Какие новые продукты и услуги для повышения рентабельности бизнеса банка вы планируете ввести уже в этом году?

— Главный акцент в этой работе — новые цифровые продукты. В первую очередь технологии быстрого финансирования на основании анализа имеющейся доступной информации по клиенту из внешних источников. Принцип простой: чем больше мы знаем о потенциальном заемщике и чем больше мы смогли получить дополнительной информации, тем проактивнее мы можем устанавливать кредитные лимиты. На этом принципе построена, в частности, система предодобренных лимитов, которую мы внедрили для поставщиков и подрядчиков группы компаний «Газпром», предустановив более 3 тыс. лимитов.

Это и новые продуктовые предложения для сегмента МСБ, где принципиально важны сроки принятия решения. Мы понимаем, что в этом сегменте мы вступаем на конкурентное поле прочих

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

банков, уже представленных в данном сегменте. Тем не менее удобные базовые продукты и короткий срок принятия решений — это то, чего от нас сейчас ждут рынок и наши клиенты.

— То есть сейчас основная конкуренция среди банков в скорости?

— Да, скорость и система взаимодействия с клиентом. Мне кажется, что аппетитом к риску никто из банков уже не меряется. Соревнование складывается за сервис и продукты для клиентов, детально следуя по «клиентскому пути», выясняя потребности самих клиентов. Любому клиенту, а особенно категории малых и средних предприятий, важно понимать, с кем из банков он закрывает свои насущные потребности: это финансирование кассовых разрывов, получение быстрой поддержки в рамках контрактации, платежные гарантии. Также это транзакционная активность клиента, это качественный платежный сервис, удобные онлайн-каналы взаимодействия. Если говорить о крупных предприятиях, то это совсем другая история, потому что каждый крупный клиент — это отдельная планета, отдельно выстроенная система координат и взаимодействия с рынком и банками.

— Почему в 2019 году Газпромбанк решил выделить МСБ в отдельное направление? Какой потенциал вы увидели в этом бизнесе и не разочаровало ли вас это направление в связи с пандемией?

— Отдельная стратегия развития для МСБ — это естественное продолжение работы с контрагентами наших крупных и крупнейших клиентов. Как третий банк в стране с огромной филиальной сетью и активно развивающейся розницей мы не могли пропустить такой недостающий компонент в работе с крупными клиентами и обслуживании их сотрудников. Это и работа с поставщиками и подрядчиками, работа с экосистемами клиентов, и предложение продуктов и услуг всем рыночным клиентам сегмента МСБ по всей филиальной сети банка.

Естественно, развитие бизнеса МСБ также требует цифровых продуктов, универсальных решений, быстрого и качественного сервиса, а также иной системы оценки рисков. Поэтому сегмент был выделен в отдельную стратегию и сейчас в рамках новой команды получит и обновленный импульс к развитию.

— Сколько сейчас кредитование МСБ занимает в портфеле Газпромбанка?

— Если мерить портфель Газпромбанка по метрикам федерального закона 209-ФЗ, то это уже портфель, близкий к 200 млрд руб. Потенциально это уже высокое место в рейтинге банков, работающих с данным сегментом. При этом для целей внутреннего планирования делим портфель по иным метрикам. В год пандемии мы формировали команду для работы с сегментом. При этом количество обслуживаемых компаний малого и среднего бизнеса уже увеличилось более чем на 20%. Активно растет портфель.

— Ставили ли перед вами задачу выйти в новые отрасли или усилить те, которые уже присутствовали в портфеле?

— По итогам 2020 года Газпромбанк сохранил оптимальную отраслевую структуру кредитного портфеля. Основной объем кредитов приходится на базовые отрасли экономики: металлургию, электроэнергетику, добычу, транспортировку, переработку нефти и газа, химическую и нефтехимическую промышленность, добычу полезных ископаемых, агропромышленный комплекс, машиностроение, торговлю.

Банк на протяжении всего 2020 года поддерживал и продолжает поддерживать транспортную отрасль. Большое внимание было уделено развитию документарного портфеля клиентов отрасли — реализован ряд крупных сделок по предоставлению банковских гарантий и аккредитивов с ключевыми игроками рынка. Также одной из ключевых точек роста в 2020 году было развитие бизнеса с предприятиями фарминдустрии. Портфель отрасли вырос более чем в 1,5 раза. Было подписано кредитное соглашение с группой «Р-Фарм», установлен лимит на группу «Гранд Капитал», провзаимодействовали с ведущей национальной сетью частных медицинских клиник «Медси».

— Где вы видите точки роста в 2021 году?

— Сегмент IT и телеком постоянно модифицируется. От деконсолидации, где намечались отдельные тренды, отрасль пришла к конгломератам бизнеса, цифровым экосистемам. Тем не менее видим для себя возможности для взаимодействия.

Газпромбанк активно усиливает присутствие в пищевой и непищевой рознице. Она является локомотивом для банков, потому что работает непосредственно с покупателями, ее всегда интересует скорость, качество, система данных о своем клиенте. Мы видим здесь большую зону для дальнейшего развития.

В целом могу отметить, что коммерческий портфель Газпромбанка серьезно диверсифицирован, у нас нет выпадающих отраслей, где мы не представлены. Мы работаем со всей экономикой ●

HENDERSON

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

HENDERSON.RU

«РАЗНИЦА В ОЦЕНКАХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, УДОВЛЕТВОРЯЮЩИХ ТРЕБОВАНИЯМ ESG И НЕТ, СКОРО БУДЕТ КРАТНОЙ»

Принципы устойчивого развития и ответственного инвестирования начинают оказывать все большее влияние на мировую экономику. Об их продвижении в России, отношении к ним со стороны бизнеса и физических лиц, а также о роли посредников в популяризации ESG-факторов в интервью «Деньгам» рассказал главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ **Владимир Потапов**.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Анатолий Жданов**

Насколько идеи ESG приживаются в России?

— В том или ином виде элементы устойчивого развития и ESG-инвестирования присутствовали в России и раньше. Исторически важную роль играл фактор корпоративного управления компании, например, в вопросах отношения эмитентов с ее акционерами, прозрачности бизнес-процессов, дивидендной политики. В зависимости от этих факторов инвесторы добавляли тот или иной дисконт к оценке акций, увеличивали или снижали стоимость акционерного капитала.

В последние годы роль этих факторов заметно выросла, при этом сильнее всего набрал значимость третий фактор устойчивого развития — экологический. Не последнюю роль в этом процессе играет изменение регулирования, призванного снизить воздействие компаний на окружающую среду. Россия не стоит в стороне от глобального тренда. В частности, в Госдуме был принят в первом чтении законопроект об ограничении выбросов парниковых газов, а ЦБ разрабатывает систему верификации инструментов финансирования устойчивого развития. Создание системы верификации позволит увеличить и предложение, и спрос на инструменты финансирования устойчивого развития.

— Как относятся к изменениям российский бизнес и частные инвесторы?

— Компании очень серьезно относятся к ESG-факторам, обновляют стратегии развития, принимают климатические программы, получают рейтинги устойчивого развития. В дополнение к этому лидеры ESG-рейтингов делают свое производство более экологичным, улучшают корпоративное управление. Все эти вопросы имеют ключевое значение при работе с институциональными инвесторами.

На сегодняшний день любая встреча с международными инвесторами начинается вопросом относительно устойчивого развития компании. В отсутствие удовлетворительного ответа будет сложно эффективно привлечь акционерный или долговой капитал. Когда мы запустили ESG-фонды, представители компаний интересовались, как мы учитываем их ESG-характеристики, чтобы улучшить свое представительство.

Частные инвесторы также проявляют интерес к ответственному инвестированию. На рынок приходит огромное количество молодых людей, у которых интересы не ограничены заработком. Они хотят, чтобы их деньги приносили пользу. Мы проводили опрос среди наших частных клиентов, который показал, что большинство респондентов либо учитывают (25%), либо собираются учитывать (55%) ESG-факторы в инвестировании.

Важная роль в популяризации ESG-факторов отводится посредникам инвестиционных услуг, брокерам и управляющим компаниям, которые выступают в роли медиаторов и связывают конкретного клиента с инструментами. В вопросе коммуникации я вижу довольно серьезный сдвиг: от мнения, что ESG-тематика в России не так важна, до принятия того, что она востребованна и требует не только осмысления, но и развития. Весь процесс изменения занял каких-то пару лет, и сегодня на рынке запускаются один за другим ESG-фонды, формируются стратегии, эмитенты получают рейтинги устойчивого развития.

Как мне кажется, четыре ключевых стейкхолдера этого процесса (регулятор, эмитенты, посредники и сами клиенты) могут очень быстро продвинуть ESG-тематику на совсем другой уровень. Не исключаю того, что в течение короткого времени разница в оценках российских компаний, удовлетворяющих и не удовлетворяющих требованиям устойчивого развития, будет отличаться, возможно, в несколько раз.

— Весной управляющей компанией «ВТБ Капитал Управление активами» была утверждена политика ответственного инвестирования. В чем она заключается?

— Основная цель принятия такой политики заключается в том, чтобы задекларировать намерение соответствовать принципам ответственного инвестирования, принятым Ассоциацией принципов ответственного инвестирования (PRI). В рамках установленной стратегии развития мы определили основные подходы и принципы ответственного инвестирования и устойчивого развития. Их цель состоит в том, чтобы, инвестируя в активы, прямо или косвенно способствовать достижению основных целей устойчивого развития ООН и не ставить под угрозу интересы последующих поколений.

Во-первых, мы не включаем в портфели компании, намеренно и систематически нарушающие основные принципы прав человека и охраны окружающей среды и допускающие злоупотребления в корпоративном управлении. Во-вторых, считаем абсолютно недопустимым включение в инвестиционный портфель компаний, вовлеченных в производство, продажу, хранение и обслуживание бомб и противопехотных мин.

— Это решение дань моде или образу жизни, которого придерживаетесь вы и сотрудники компании?

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

— Социально ответственный бизнес — безусловная ценность для нашей компании, которая не появилась сама собой, а взращивалась в процессе ее становления. Как и к любой новации, первое время к ESG-тематике у команды было осторожное отношение, поэтому, как и в случае с построением цифрового бизнеса («ВТБ Мои инвестиции»), сначала пришлось погрузиться самому, затем заразить топ-менеджеров нашего бизнеса. В дальнейшем нашлись амбассадоры, которые распространили идею на всю команду, и она нашла отклик, о чем свидетельствуют последние опросы сотрудников. В моем понимании только при таком подходе — от идеи к адаптации, а затем к ценности, когда идея становится реально частью корпоративной культуры,— возможен результат.

— Какие мировые практики используете при анализе ESG-факторов, рисков?

— Во-первых, при инвестировании мы учитываем ESG-рейтинги ведущих мировых и российских провайдеров: Refinitiv, RAEX-Europe и РСПП. Во-вторых, наша аналитическая команда проводит собственный анализ ESG-отчетности компаний. После проведенного анализа мы корректируем справедливую стоимость акций компаний в модели дисконтирования денежных потоков, добавляя ESG-факторы в расчет средневзвешенной стоимости капитала. Например, компании с наилучшим ESG-рейтингом получают наименьшее значение фактора, прибавляемого к стоимости риска, что позитивно сказывается на ставке дисконтирования. В итоге оценка компаний с ESG-рейтингом и без него может отличаться на 30–40%, что очень существенно для оценки проекта.

«Мы планируем вывести наши ESG-фонды на биржу в форме БПИФ, что упростит доступ к ним для широкого круга инвесторов»

— До сих пор идут споры относительно эффективности таких инвестиций в сравнении с классическим управлением. Как вы считаете, ESG-инвестиции потенциально более доходны, чем классические стратегии, или нет? Почему?

— Необоснованность утверждения о меньшей эффективности инвестиций с учетом ESG-факторов подтверждается опережающими темпами роста индекса MSCI EM ESG Leaders, который на интервале последних 14 лет обогнал MSCI Emerging Markets в 2,5 раза: за это время он показал динамику 153% против 61%.

Наша стратегия в инвестиционном консультировании, в которую включаются торгуемые на Санкт-Петербургской бирже иностранные акции и в которой при анализе мы учитываем ESG-рейтинги компаний, за последние 12 месяцев показала доходность 82% против роста индекса S&P 500 на 49%.

Можно сколько угодно говорить о том, что ESG-факторы не важны, но есть два абсолютно железобетонных довода, говорящих в их пользу. Во-первых, если компания не отвечает требованиям устойчивого развития, то у нее автоматически уменьшается число инвесторов, что негативно для ее цены. В мире в целом и в особенности в Европе значительная часть институциональных инвесторов очень большое внимание уделяет экологическим аспектам, корпоративной культуре, отношению к сотрудникам. И, что не маловажно, число таких инвесторов будет расти с каждым годом, в том числе и в России. Во-вторых, во всем мире усиливается роль регуляторов, контроль за деятельностью компаний с точки зрения различных рисков и влияния этих компаний на окружающую среду. Это становится серьезным риском, который может материализоваться в штрафы, что приводит к снижению прибыли компаний и стоимости акций.

— Какие ESG-продукты доступны вашим клиентам? Планируете расширять продуктовое предложение таких продуктов?

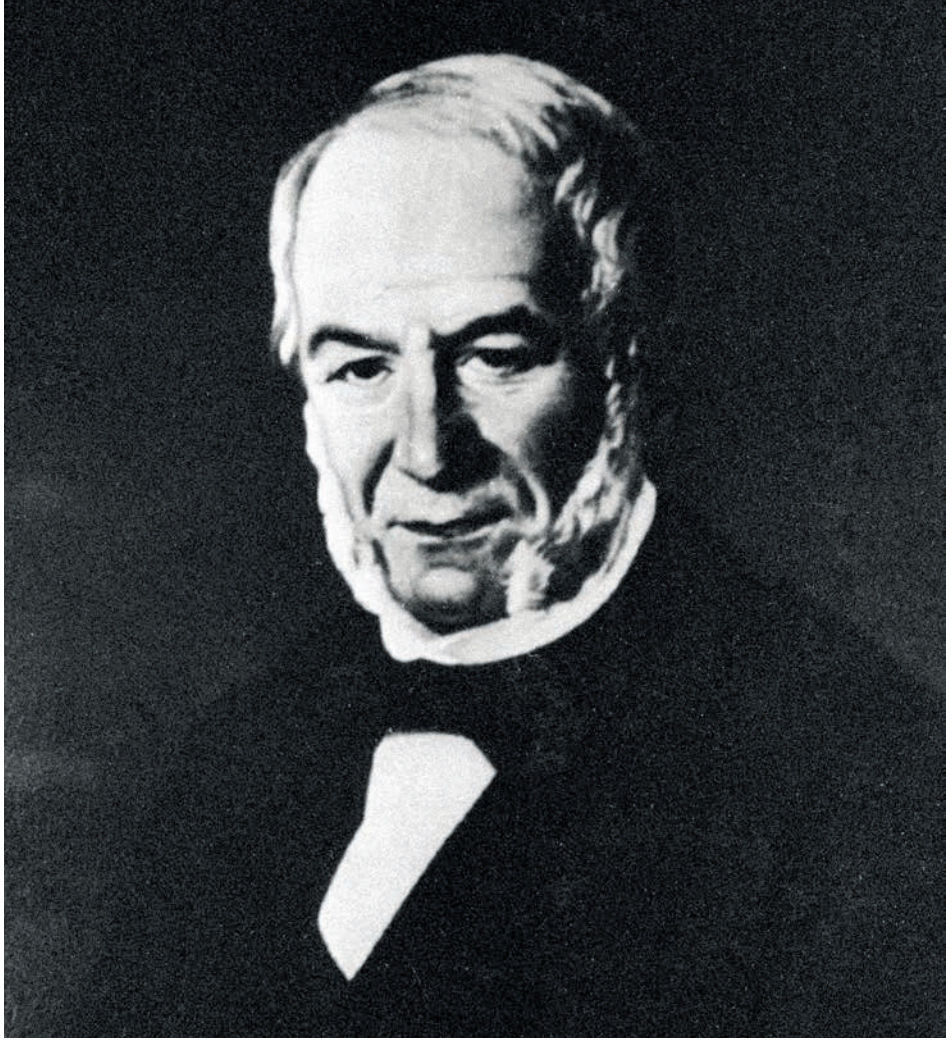
— Весной прошлого года мы запустили два открытых ESG-фонда на акции и облигации. За год приток средств в них составил почти 600 млн руб. К тому же предлагаем ESG-стратегии в рамках инвестиционного консультирования.

В мае пользователям мобильного приложения «ВТБ Мои инвестиции» стала доступна стратегия робота-советника, учитывающая ESG-факторы. Портфель собирается из акций иностранных компаний с высоким ESG-рейтингом и привлекательным потенциалом роста котировок. Поскольку стратегия состоит на 100% из акций, она доступна для подключения только клиентам с агрессивным риск-профилем.

Мы планируем и дальше развивать продуктовую линейку, поскольку видим большой потенциал в первую очередь с точки зрения долгосрочной доходности портфеля. В частности, мы планируем вывести наши ESG-фонды на биржу в форме БПИФ, что упростит доступ к ним для широкого круга инвесторов.

— Какие проекты внутри компании будете развивать в обозримом будущем? Будете получать ESG-рейтинг?

— Осенью прошлого года я уже говорил, что мы не ставим перед собой самоцель получить рейтинг, но рассмотрим такую возможность, если ESG-ценности будут близки большей части сотрудников компании. Это условие выполнено, поэтому мы заключили договор на присвоение такого рейтинга и в ближайшее время получим его. Кроме того, мы планируем одними из первых в России стать подписантами PRI — одним из шагов в достижении этой цели и стало принятие политики ответственного инвестирования ●



РИА НОВОСТИ

ПЕРВЫЙ БАНКИР ИМПЕРИИ

КАК ШТИГЛИЦ, ИЗМЕНИВ МЕЧТЕ, ИЗМЕНИЛ РОССИЮ

Нет, это не ошибка и не опечатка. Речь в статье не о легендарном разведчике из романов Юлиана Семенова и культового фильма Татьяны Лиозновой. Александр Людвигович Штиглиц — герой рубрики «Великие финансисты» — вполне реальный исторический герой, он был крупнейшим финансистом своего времени, одним из богатейших людей Российской Империи, инициатором строительства первых железных дорог, меценатом, а главное, первым главой Государственного банка России.

В списках не значится

Нет, Александр фон Штиглиц в детстве и не помышлял сделать финансы делом всей своей жизни, хотя родился в Санкт-Петербурге 1 (13) сентября 1814 года в семье придворного банкира, главы банкирского дома «Штиглиц и К°» Людвига фон Штиглица. У него был старший брат Николай, так что к роли наследника деловой империи отца Александра не готовили. Он сам мечтал стать ученым. Получил приличное домашнее образование, увлекался латынью и греческим.

В 1833 году скончался его старший брат, которому было всего 26 лет. Но Александр не задумывался о продолжении отцовского дела — отец тогда еще был не стар и полон сил.

Во многих статьях об Александре Штиглице указывается, что он окончил Императорский Дерптский университет. Некоторые авторы уверяют, что даже с отличием, другие же указывают годы учебы — 1835–1838-й. В выпущенном в 1889 году альбоме, содержащем списки студентов с момента основания университета и их биографии, среди выпускников 1838 года «Деньги» Александра Штиглица не обнаружили. В алфавитном указателе альбома фамилия Штиглиц встречается дважды. В 1831 году окончил юридический факультет, после чего стал дипломатом Николай Борисович Штиглиц, двоюродный брат нашего героя. В 1883–1887 годах на медицинском факультете учился сын того самого Николая — Николай Николаевич фон Штиглиц, далее продолживший образование в Вене и ставший врачом. Возможно, Александр Людвигович какое-то время посещал университет, но не окончил его.

Он в юности путешествовал по Европе, по возвращении в Россию в 1840 году был назначен членом мануфактурного совета при Министерстве финансов. Должность не требовала постоянного пребывания на службе. В 1842 году женился на Катарине Каролине Эрнестине (Каролине Логиновне) Мюллер.

Жизнь Александра Людвиговича фон Штиглица резко изменилась 6 (18) марта 1843 года. Скоропостижно скончался его отец. В 28-летнем возрасте, никогда не занимавшийся финансами и бизнесом, Александр в одночасье стал главой банкирского дома, владельцем торгового дома и промышленных предприятий, обладателем состояния, которое оценивалось как минимум в 30 млн руб. (американский журнал Hunt's Merchants' Magazine писал о 40–50 млн руб.).

Сохранять, а не приобретать

В духовном завещании, обращенном к единственному сыну, барон Людвиг фон Штиглиц писал: «Любезный, дорогой мой Александр! Имение, которое тебе оставляю, как ты увидишь по партикулярной книге моей, весьма значительно, имя которое носишь,— второй для тебя капитал. Вот плоды неутолимых усилий двух поколений, носивших это имя, превосходного дяди твоего Николая, основателя нашего благосостояния, и собственных моих, которому счастье весьма покровительствовало… Сохрани это имя, дабы оно перешло и к тем, которых однажды оставишь после себя… Знаю, что ты употребишь большое состояние свое благородным и мудрым способом. Намерен ли ты продолжать торговое дело, это от тебя зависит. Сопряжено оно с опасностями, беспокойством, и нет тебе надобности приобретать его для своего состояния. Я на твоем месте посвятил бы занятиям по владению различными фабриками и имениями... В таком случае здешний торговый дом ты можешь ликвидировать… Представляю, впрочем, все твоему собственному выбору и размышлению и никогда не считай себя обязанным делать из-за меня то, что противно твоему желанию; по какому пути тебе ни пойти, помни, что должен наставить себе за правило: сохранять, а не приобретать».

Как показала история, барон Александр фон Штиглиц не только сохранил состояние и доброе имя, но и приобрел репутацию одного из самых мудрых финансистов российской истории.

А вас, Штиглиц, я попрошу остаться

В день похорон барона Людвига Штиглица с разрешения императора в знак траура была закрыта Санкт-Петербургская биржа.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **РИА Новости, Семен Лиходеев/ТАСС, Интерпресс/ PhotoXPress.ru**

РИА НОВОСТИ

На самой большой российской монете (вес — 5 кг, диаметр — 13 см, номинал — 50 000 рублей, золото 999-й пробы), посвященной 150-летию Банка России, изображены портреты Александра Штиглица (слева), первого руководителя банка, его преемника Евгения Ламанского (справа) и императора Александра II

Александр фон Штиглиц не только сохранил состояние и доброе имя, но и приобрел репутацию одного из самых мудрых финансистов российской истории

Наследник деловой империи первым делом хотел отказаться от звания придворного банкира. Но ему передали «милостивое настояние императора Николая I, с сожалением представлявшего себе возможное прекращение дел столь знаменитого дома».

Отказать императору было невозможно. Александр показал себя достойным продолжателем отцовского дела. В 1843–1846 годах он смог разместить за границей бумаги трех четырехпроцентных займов на строительство Санкт-Петербургско-Московской (Николаевской) железной дороги, за что был награжден орденом Святого Владимира 4-й степени и золотой, украшенной бриллиантами табакеркой с вензелем Его Величества. В 1846 году избран председателем Биржевого комитета на трехлетний срок, впоследствии четырежды переизбирался на должность. До 1859 года все внешние займы России были совершены при участии банкирского дома Штиглица, причем самые значительные (по 50 млн руб.) — в 1854–1855 годах, в период Крымской войны. За пожертвование 300 тыс. руб. серебром на нужды правительства в 1854 году Александр Штиглиц получил чин статского советника, а в 1856 году — действительного статского советника.

Разумеется, никогда не занимавшийся и не интересовавшийся коммерцией Александр не мог в один миг превратиться в финансового гения. Логично предположить, что рядом с ним должен был находиться кто-то, ставший его помощником и учителем. Этого человека звали Константин Карлович Фелейзен. Константин Фелейзен, сын гоф-маклера (главного маклера) Санкт-Петербургской биржи, проработал в «Штиглиц и К°» более двадцати лет. Начинал приказчиком при отце, при сыне стал управляющим, а также компаньоном барона Александра во многих его начинаниях. В 1847 году Штиглиц стал крестным отцом сына Фелейзена Евгения.

При поддержке Фелейзена семейная «Невская бумагопрядильная мануфактура» была преобразована в акционерную компанию с основным капиталом в 1 млн руб. Было выпущено 2 тыс. акций, из которых 1190 приобрел Штиглиц. В 1861 году на предприятии было занято более 2 тыс. человек, капитал мануфактуры превышал 7 млн руб., она являлась крупнейшей бумагопрядильной фабрикой России.

В 1856 году Александр Штиглиц вместе с Константином Фелейзеном и Александром Преном основали «Компанию Екатерингофского сахарного завода». В 1864 году завод сгорел, и Штиглиц выкупил все акции у компаньонов.

Высокодоходные водопады

Первые суконные фабрики на берегах реки Нарвы в том месте, где она сейчас разделяет города Нарва (Эстония) и Ивангород (Россия), появились в 20-е годы XIX века. Станки приводились в движение энергией воды нарвских водопадов. В 1836 году было основано товарищество на паях «Нарвская мануфактурная компания», купившее обанкротившуюся фабрику у купца Пауля Момма. Товарищество было учреждено нарвским купцом Крамером, владевшим землей, на которой стояла фабрика. В число компаньонов Крамера входили министр иностранных дел Карл Нессельроде, шеф жандармов граф Александр Бенкендорф и также, возможно, Людвиг Штиглиц. В том же году Штиглиц-старший купил у Крамера

СЕМЕН ЛИХОДЕЕВ / ТАСС

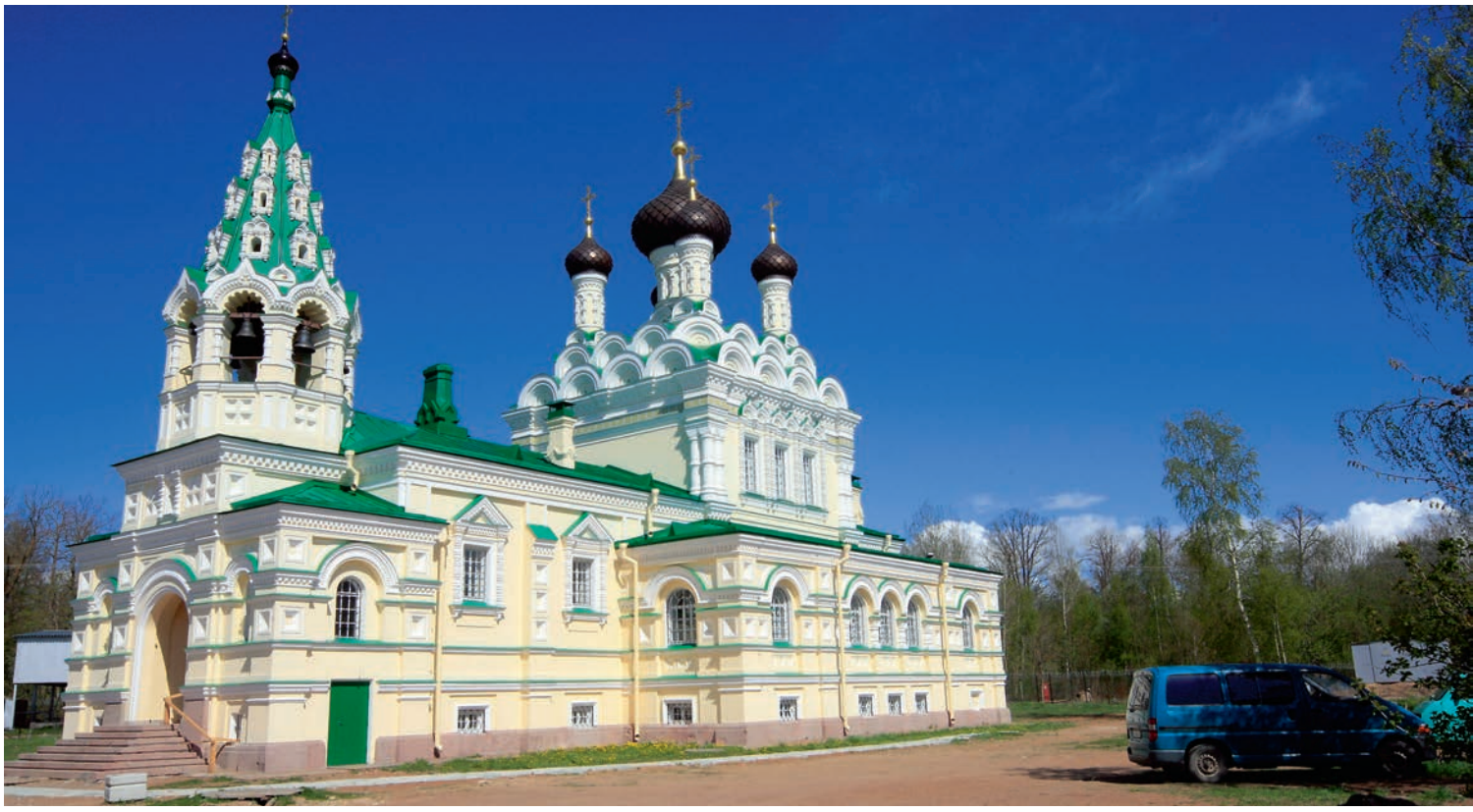
Памятник барону Штиглицу рядом с железнодорожной станцией Новый Петергоф (здание вокзала, как и ведущая к нему железная дорога, были построены по инициативе и на деньги Штиглица)

дяди штиглицы

Три брата Николай, Бернард и Людвиг Штиглицы из города Арользен (сейчас — Бад-Арользен), столицы немецкого княжества Вальдек-Пирмонт, приехали в Россию в конце XVIII века. Старший из братьев, Николай, первоначально поселился на юге страны (в разных источниках его называют то евпаторийским, то херсонским купцом) и занялся разведением овец мериносов. В 1799 году он вместе с купцом Абрамом Перетцем взял соляной откуп. За 280 тыс. руб. в год компаньоны получили право в течение двух лет торговать крымской солью в пяти губерниях. Родилась поговорка «Где соль, там и Перетц». Контракт был продлен на восемь лет в последний день правления императора Павла I 24 марта 1801 года, но уже в мае того же года расторгнут Сенатом. В качестве причин назывались завышенные цены и притеснение конкурентов. Николай Штиглиц перебрался в Санкт-Петербург. В 1811 году он вместе с Перетцем получил подряд на снабжение армии. Также Николай стал компаньоном по винному откупу одного из крупнейших откупщиков империи — графа Дмитрия Зубова. В статье Сергея Дзюбанова, хранителя экспозиции Музея Г. Р. Державина и русской словесности его времени, «Зачали уже описывать домы и деревни… (о финансовых проблемах Г. Р. Державина)» рассказывается: «Перед сдачей Москвы Наполеону в конторе Московского откупа находилась крупная сумма денег — более 270 тысяч рублей наличными, большая часть которых предназначалась для внесения в казну как налог. Последним из откупщиков, кто побывал там перед входом в город французов, был компаньон Зубова евпаторийский купец Штиглиц… он должен был забрать перед отъездом из Москвы эти деньги, но Штиглиц все отрицал, а доказать что-либо после вторжения французов и пожара Москвы было невозможно. По словам Зубова и генерал-лейтенантши графини Комаровской, Штиглиц также взял деньги, предназначавшиеся в уплату производителям алкоголя, а позднее якобы присвоил и 8 миллионов рублей, принадлежавших майору князю Мещерскому и коммерции советнику Перетцу. Однако доказать все это в суде не удавалось… от Штиглица графу Зубову не удалось получить ничего». Николай Штиглиц скончался в 1820 году. Будучи бездетным, он завещал все свои деньги брату Людвигу. Второй брат, Бернард, ставший в России Борисом, так же как и Николай, занимался выращиванием овец мериносов и винными откупами. Жил в Одессе и Херсоне, состоял в 1-й гильдии одесского купечества, при поддержке брата Людвига открыл в Одессе банкирскую контору.

РУССКИЙ РОТШИЛЬД

Людвиг Штиглиц приехал в Россию последним из трех братьев. Он начинал в Санкт-Петербурге как биржевой маклер, потом на 100 тыс. руб., взятые в долг у родственника (согласно разным источникам — или дяди, или тестя, или брата Николая), начал собственные операции. В 1803 году вместе с банкиром Петером Клейном и его сыном Ароном основал банкирский дом «Штиглиц и К°» (впоследствии Клейны вышли из капитала банкирского дома). В 1812 году Людвиг принял лютеранскую веру.
Людвиг Штиглиц пытался использовать русифицированный вариант своего имени Любим, но он не прижился, все называли его Людвигом Ивановичем.
Заработанные на финансовых операциях деньги Штиглиц успешно вкладывал в торговлю и промышленность. Подобно братьям, он разводил мериносов, владел несколькими сахарными заводами, бумагопрядильными мануфактурами, свечным заводом, занимался морской торговлей и пассажирскими перевозками. При его непосредственном участии были учреждены: «Общество первоначального заведения дилижансов», «Первое Российское страховое от огня общество», «Общество Санкт-Петербургско-Любекского пароходства», «Общество искусственных минеральных вод».
В 1819 году он стал придворным банкиром императора Александра I.
22 августа (3 сентября) 1826 года Людвиг Штиглиц был возведен в потомственное дворянское достоинство. Род баронов Штиглицев был записан в 5-ю часть дворянской родословной книги Петербургской губернии с выдачей в 1831 году диплома с баронским гербом.
Людвига фон Штиглица современники называли «русским Ротшильдом». Говорили, что его вексель равнозначен наличным деньгам и будет принят в любой стране. В 1830–1840-е годы он был самым известным богачом Российской Империи.
В стихотворении Петра Вяземского «Заметка» есть такие строки:
«Есть древняя вражда:
к каретам — пешехода,
Ленивой нищеты — к богатому труду,
К барону Штиглицу — того,
кто без дохода,
Иль обвиненного — к законному суду».



РИА НОВОСТИ

землю неподалеку от фабрики для постройки имения. При новых хозяевах число рабочих было увеличено с 400 до 700, а основной капитал фабрики составил 1 млн руб. Вскоре суконная фабрика разорилась, товарищество на паях распалось, а в 1845 году фабрику купило за 100 тыс. руб. «Общество Нарвской мануфактуры», учрежденное Штиглицем-младшим вместе с компаньонами, в числе которых был Наполеон Пельтцер. Под руководством Пельтцера была проведена модернизация производства. К суконному производству в 1851 году было добавлено льнопрядильное. Были построены новые фабричные корпуса и дома для рабочих, установлены паровые двигатели, закуплены новые ткацкие станки, построен газовый завод для освещения производства газом в темное время суток. Александр Штиглиц способствовал обеспечению предприятия крупными казенными заказами, в том числе для нужд российской армии. Фабрика превратилась в одно из самых прибыльных предприятий этой отрасли в стране. Поскольку на фабрике Штиглица производилась парусина для нужд флота, этот район получил прозвище Парусинка.

РИА НОВОСТИ

Санкт-Петербургская государственная художественно-промышленная академия имени А. Л. Штиглица — один из старейших российских вузов

Строительство семейной усадьбы Штиглицев на берегу Нарвы завершилось в 1852 году. В 1873 году умерла Каролина Штиглиц. Она была похоронена в имении, а над ее могилой на средства Александра была возведена церковь Живоначальной Троицы, в которой был устроен семейный склеп.

Железнодорожная эпоха и первый глобальный кризис

В июне 1853 года барон Александр Штиглиц обратился к императору Николаю I с предложением построить железную дорогу между Санкт-Петербургом и Петергофом. На постройку дороги он готов был употребить собственные средства, которые намеревался впоследствии покрыть за счет выпуска 4 тыс. акций железной дороги номиналом по 500 руб. каждая.

Компаньоном Штиглица в этом проекте был Константин Фелейзен. Работы были прерваны из-за Крымской войны и продолжились уже при императоре Александре II в 1856 году.

21 июля (1 августа) 1857 открылось движение по Петергофской железной дороге. Поезда отправлялись с построенного по проекту архитектора Александра Кракау Петергофского вокзала, взявшего за образец парижский Восточный вокзал (в 1872 году Петергофский вокзал был переименован в Балтийский). Петергофская железнодорожная станция была построена по проекту Николая Бенуа. Проезд в вагоне II класса из столицы в Петергоф стоил 60 коп. За постройку дороги Штиглиц был награжден орденом Святого Станислава 1-й степени.

В 1859 году было построено ответвление Лигово—Красное Село. В 1862 году Штиглицу было позволено за свой счет продлить железнодорожную ветку до Ораниенбаума и устроить там морскую пристань для сообщения с Кронштадтом. До того как Екатерингофский сахарный завод сгорел, он приносил до 500 тыс. руб. дохода в год. Эти средства и направлялись на строительство железной дороги. Движение на новом участке открылось в 1864 году.

В 1857 году Штиглиц стал соучредителем грандиозного по масштабам предприятия — Главного общества российских железных дорог. Оно было создано для постройки и эксплуатации сети железнодорожных линий, которые должны были соединить три столицы (Санкт-Петербург, Москву и Варшаву) с земледельческими районами, главными судоходными реками, портами Балтийского и Черного морей. Кроме Штиглица, единолично представлявшего Россию, в проекте участвовали банкиры из Варшавы, Лондона, Берлина, Амстердама, парижские банкиры и предприниматели. Основной капитал общества должен был образовываться за счет выпуска акций и облигаций на 275 млн руб. серебром, из них первый выпуск акций на 75 млн руб. сразу приобрели учредители. Остальные акции были распроданы за десять дней. Началась биржевая игра, тон в которой задавал барон Штиглиц. Год начала работ совпал с началом первого мирового финансового кризиса, сильно ударившего по Франции и Германии. Кризис докатился и до России. Курс акций Главного общества российских железных дорог начал падать, дойдя в 1859 году до 55% от номинала. Убытки общества составили 4,5 млн руб. Большая часть планов железнодорожного строительства не была воплощена в жизнь.

Ходили слухи, что первый российский банкир намерен вернуться в родную Германию. Этому противоречит

Хотя Александр Людвигович Штиглиц придерживался лютеранской веры, для рабочих Нарвской мануфактуры он построил православный храм, ставший местом упокоения жены Штиглица и его самого

ИНТЕРПРЕСС / PHOTOXPRESS.RU

Мраморная статуя А. Л. Штиглица работы Марка Антокольского, установленная в здании художественной академии, в советское время была убрана с глаз подальше и вернулась на свое законное место только в 2011 году

следующий факт. В 1859 году Штиглиц заказывает автору проекта Петергофского вокзала Кракау постройку особняка на Английской набережной. Дом, похожий на итальянское палаццо эпохи Возрождения, был достроен в 1862 году. Строительство обошлось в огромную сумму — 3,5 млн руб.

Финансовый гений

Удалиться от дел Штиглицу не удалось. Он получил предложение — стать управляющим впервые создаваемого в России Государственного банка. Первоначально Штиглиц отказался, но министр финансов Александр Княжевич лично уговорил прославленного банкира. Товарищем (заместителем) управляющего был назначен ведущий российский экономист того времени Евгений Ламанский.

Чтобы занять высокий пост, Александр Штиглиц должен был ликвидировать свои частные дела, в том числе закрыть носивший его имя банкирский дом (процедура ликвидации была доверена Константину Фелейзену и Карлу Фоссу). Образовавшийся капитал давал ему возможность жить на годовую ренту в 3 млн руб.

За время пребывания на посту управляющего Государственным банком Штиглиц подтвердил свою репутацию великого финансиста. Когда в 1862 году в России был разработан план введения золотого стандарта (свободного обмена кредитных билетов на серебряную и золотую монету), Штиглиц сумел осуществить заем на 15 млн у парижских и французских Ротшильдов. Из-за восстания в Польше в 1863 году переход на золотой стандарт не был осуществлен.

В 1864 году был выпущен первый в российской истории выигрышный заем на 100 млн руб. с доходностью 5% годовых и сроком обращения 60 лет. Два раза разыгрывались по 300 денежных призов на общую сумму 600 тыс. руб. Облигации займа были столь популярны, что в 1866 году был выпущен еще один пятипроцентный выигрышный заем на сумму 100 млн руб.

При непосредственном участии Штиглица были осуществлены два очень удачных (по отзывам министра финансов Княжевича) англо-голландских займа: в 1864 году на 47,9 млн гульденов и £1,9 млн и в 1866 году на 31,4 млн гульденов и £33 млн.

Штиглиц был произведен в тайные советники, награжден орденом Святой Анны 1-й степени с императорской короной. В конце 1866 года он вышел в отставку.

Последняя воля

Барон Александр Людвигович Штиглиц скончался 24 октября (5 ноября) 1884 года. Согласно завещанию, его прах был захоронен в семейном склепе в церкви Живоначальной Троицы.

Его состояние на момент смерти, по разным оценкам, составляло не менее 38 млн руб., а возможно — 100–150 млн руб. По обменному курсу того времени — от 3,8 млн до 15 млн, что с учетом покупательной способности примерно соответствует современным 0,5–1,9 млрд.

У барона не было прямого наследника. Единственный ребенок Александра и Каролины Штиглиц, сын Людвиг, родился в 1842 году и умер в младенчестве. В 1844 году супружеская пара удочерила девочку, якобы найденную в кустах сирени на даче. По слухам, это была дочь великого князя Михаила Павловича, младшего брата императора Николая I от некоей фрейлины. Девочку назвали Надеждой Михайловной Июневой (имя и отчество были якобы написаны на записке, подброшенной вместе с младенцем, а фамилией обязана тем, что в семью Штиглиц девочка попала в июне). В 17-летнем возрасте Надежда стала женой мелкого чиновника — титулярного советника Половцова.

Главной наследницей Штиглица стала именно Надежда Михайловна Половцова и ее дети. Надежде Михайловне были завещаны два особняка в Санкт-Петербурге (современные адреса — Галерная ул., 69–71 и набережная Адмиралтейского канала, 29), паи Товарищества Нарвской суконной мануфактуры, Екатерингофской бумагопрядильной мануфактуры и Московского купеческого банка, акции Невской бумагопрядильной компании и Общества петербургского водопровода, акции и облигации Главного общества российских железных дорог. Ее старшему сыну Александру был завещан дом на Каменном острове, имение Фоминки во Владимирской губернии и 200 тыс. руб. Второй сын, Петр, получил по наследству билеты внутреннего выигрышного займа, дочери Анна и Надежда — по 100 тыс. руб.

Крупные суммы унаследовали две племянницы и племянник (дети сестры Наталии Гардер): Эмилия-Наталия Пистолькорс — 7,3 млн руб., баронесса Наталия-Каролина Икскуль — 4,2 млн руб., Людвиг Вильгельм Гардер — 1 млн руб. Внук сестры Александр получил 2 млн руб.

Дети двоюродных братьев Николая, Адольфа и Бориса (четыре человека) и двоюродная сестра получили по 300 тыс. руб., несколько человек чуть более дальней степени родства — по 200 тыс. Длинным получился список совсем дальних родственников, друзей и сотрудников, получивших по 100 тыс. руб. Н. М. Яковенко в придачу к ста тысячам унаследовал также всех лошадей Штиглица со сбруями, вино, платье, белье и сигары.

Более 40 тыс. руб. было завещано 20 слугам — конюхам, швейцарам, садовникам, камердинерам, лакеям, поварам. 30 тыс. — тем, кто служил под началом Александра Штиглица в Госбанке. Трем артельщикам своего банкирского дома — более 11 тыс. руб., остальным 37 работникам — по 500 руб.

Свыше 70 тыс. руб. было передано Коммерческому училищу для бедных при лютеранской церкви Святых Петра и Павла, Глазной лечебнице на Моховой, Елизаветинской больнице, Ремесленному училищу цесаревича Николая, Обществу помощи при кораблекрушениях и Петербургскому биржевому комитету. 100 тыс.— в неприкосновенный капитал детского приюта имени Л. Штиглица.

Все оставшиеся после выполнения упомянутых в завещании распоряжений средства были завещаны Петербургскому училищу технического рисования имени А. Л. Штиглица.

Доставшуюся Надежде Половцовой часть состояния смог значительно уменьшить ее муж. Вот что писал в своих воспоминаниях Сергей Витте: «Половцев сделался очень богатым человеком, так как он владел, или, по крайней мере, распоряжался всем состоянием своей жены… Штиглиц оставил после себя наследство в 50 млн рублей различными государственными бумагами. Так как после смерти Штиглица произошла восточная война, которая значительно понизила курс наших денег, то эти 50 млн рублей, если бы они сохранились, равнялись бы по крайней мере, 70–80 миллионам рублей. А так как все эти бумаги приносили 5%, то, следовательно, годовой доход с них составил бы 4 миллиона рублей. Но Половцев этот умудрился сделать так, что, в конце концов, когда он в прошлом году умер, то наследникам его осталось самое ограниченное состояние, т. е. состояние в несколько миллионов рублей, скажем — в 3–4 миллиона рублей, а все остальное было уничтожено. Говорю „уничтожено“, а не проедено, потому что, хотя он жил широко, но все-таки совсем не настолько широко, чтобы можно было прожить такое громадное состояние. Все время он занимался различными аферами: продавал, покупал, спекулировал и доспекулировался до того, что почти все состояние своей жены проспекулировал».

После революции 1917 года многие члены семьи Штиглицев—Половцовых эмигрировали. Однажды барон Александр Штиглиц сказал: «Отец мой и я нажили свое состояние в России. Если страна окажется несостоятельной, то и я готов потерять вместе с нею свое состояние»

ЗАКРЫТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ВСЕХ

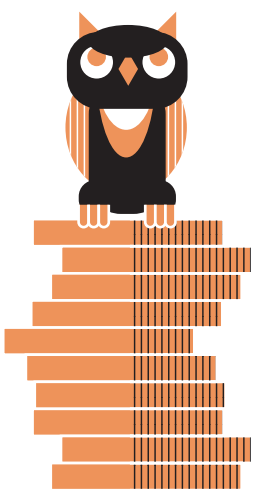
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ ДОКАТИЛСЯ ДО ЗПИФОВ

Все большее число неквалифицированных инвесторов отдают предпочтение закрытым паевым инвестиционным фондам (ЗПИФ). Привлекает их доходность, которая в последние годы превышает ставки по депозитам, а также возможность диверсифицировать сбережения за счет реальных активов.

Минувший год для индустрии коллективных инвестиций был очень успешным — наверное, лучшим за всю ее четвертьвековую историю. По оценкам «Денег», основанным на данных рейтингового агентства «Эксперт РА», суммарные активы управляющих компаний за прошлый год выросли почти на 18%, до 8,9 трлн руб. Основной объем рынка занимают паевые инвестиционные фонды (ПИФ). По данным ЦБ, по итогам пандемийного года цена чистых активов всех фондов поднялась на 12,5%, до 5,8 трлн руб.

Высокие темпы роста активов в кризисный высоковолатильный год были обеспечены за счет прихода на рынок ПИФов новых клиентов. По данным ЦБ, общее число пайщиков увеличилось почти в два раза, до 3,6 млн человек. «Снижение ставок по рублевым и валютным депозитам стало одним из главных драйверов притока средств населения на финансовый рынок: вкладчики активнее искали потенциально более доходные инструменты»,— отмечается в апрельском отчете ЦБ «Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов».

Основными бенефициарами перетока вкладчиков стали розничные фонды открытых паевых инвестиционных фондов (ОПИФы) и биржевых паевых инвестиционных фондов (БПИФы), суммарные активы которых выросли за год на 283 млрд руб., до 757 млрд руб. При этом число пайщиков увеличилось более чем вдвое, до 2,5 млн человек, из которых больше половины приходится на БПИФы. «Процесс цифровизации и дистанционного открытия брокерских счетов, который ускорили коронавирусные ограничения, также способствовал интересу к БПИФам со стороны частных инвесторов»,— отмечает финансовый регулятор.



СТАТИСТИКА ПО ПРОШЛОМУ ГОДУ

По данным ЦБ, за год общее число ПИФов всех типов выросло на 7%, до 1631 штуки. Самой многочисленной категорией фондов остаются закрытые ПИФы (ЗПИФы), число которых выросло с 1216 штук до 1294. Число открытых фондов выросло только на 6 штук, до 261, количество биржевых фондов удвоилось и составило 41 БПИФ. Только одна категория фондов — интервальных — сократилась в 2020 году с 40 до 35.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Jetta Productions Inc / Getty Images, Getty Images**

ЗПИФы набирают популярность

Резко вырос спрос частных инвесторов на паи закрытых ПИФов. По данным ЦБ, число частных пайщиков таких фондов увеличилось за минувший год почти в шесть раз, до 61 тыс. Основной вклад обеспечил доступный для неквалифицированных инвесторов ЗПИФ, ориентированный на вложения в первичные размещения акций иностранных компаний. Число его клиентов превысило 40 тыс. В полтора раза выросло число клиентов ЗПИФов недвижимости, доступных для неквалифицированных инвесторов: оно вплотную приблизилось к рубежу в 10 тыс. человек.

Основной прирост числа новых клиентов ЗПИФов недвижимости обеспечили рыночные фонды. По оценкам управляющей компании Accent Capital, за минувший год активы таких фондов выросли более чем на 10%, до 96 млрд руб. При этом наиболее сильно выросли активы фондов коммерческой недвижимости — с 16,1 млрд руб. до 25 млрд руб. Еще около 74 млрд руб. приходится на фонд жилой недвижимости «Дом.РФ».

В 2021 году интерес частных инвесторов к ЗПИФам недвижимости для неквалифицированных инвесторов сохранился. По итогам первого квартала активы всех фондов рентной недвижимости выросли на 11,5%, до 26,6 млрд руб., свидетельствуют оценки Accent Capital. «Высокая динамика прироста СЧА означает пополнение его новым капиталом»,— отмечает управляющий директор Accent Capital Андрей Богданов.

Доступность упаковки

Недвижимость всегда была одним из самых востребованных объектов для инвестиций среди россиян как неотъемлемая часть диверсифицированного инвестиционного портфеля. По словам гендиректора «КСП Капитала» Вячеслава Исмайлова, многим инвесторам важно иметь в портфеле вещественный актив, особенно понятные всем квадратные метры.

Вот только раньше физические лица предпочитали инвестировать напрямую в жилую недвижимость для сдачи в аренду и дальнейшей перепродажи. Этому способствовал бурный рост это сегмента недвижимости, особенно в Московском регионе, ведь в таких условиях практически любой объект можно было выгодно продать, купив на стадии котлована или строительства. «При покупке жилой недвижимости проводить какой-то глубокий анализ инвесторам не требовалось, операционное управление также не требовало особых усилий — сделать минимальный ремонт и выложить квартиру на сайт с объявлениями для поиска арендатора»,— отмечает гендиректор «Сбер Фонды Недвижимости» Екатерина Черных. Однако, по ее словам, уже довольно давно сегмент жилой недвижимости стагнирует и не приносит былой доходности. Исключением оказался прошлый год, когда рост цен был вызван нерыночными факторами.

JETTA PRODUCTIONS INC / GETTY IMAGES

В таких условиях неудивительно, что внимание частных инвесторов смещается в сторону коммерческой недвижимости, спрос на которую стабильно растет. Для прямых инвестиций в такие активы у абсолютного большинства людей не хватит средств, ведь стоимость объектов, упаковываемых в рентные ЗПИФы, начинается с нескольких десятков миллионов и заканчивается миллиардами рублей. «Мы фокусируемся на крупных объектах качественной коммерческой недвижимости стоимостью от 5 млрд руб.»,— замечает Екатерина Черных.

Операции с коммерческой недвижимостью требуют опыта и экспертизы для выбора и последующего грамотного операционного управления

объектами, добавляют управляющие. ЗПИФы коммерческой недвижимости как раз убирают все барьеры, стоящие перед частными инвесторами, которые хотят поучаствовать в их денежных потоках. «Инвесторам нравятся традиционные преимущества коллективных инвестиционных фондов: диверсификация активов, низкий порог входа, высокий уровень управления активами»,— отмечает Владимир Потапов. В соответствии с требованиями ЦБ минимальный порог входа в ЗПИФы для неквалифицированных клиентов составляет всего 300 тыс. руб. Приобрести паи таких фондов можно в периоды формирования или допэмиссий паев либо на вторичном рынке, если они имеют листинг на Московской бирже.

Согласно опросу «Денег», проведенному среди управляющих компаний, в 2020 году рентные ЗПИФы обеспечили пайщикам доход на уровне 5–10% годовых. «Если смотреть на год в целом, доходность наших фондов немного просела за счет того, что с февраля по июль мы сократили выплаты промежуточного дохода пайщикам для формирования необходимых резервов на случай возможной потери арендаторов. Но с сентября мы вышли на стабильный уровень доходности промежуточных выплат в 5–9% годовых»,— рассказал Вячеслав Исмайлов.

КРУПНЕЙШИЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ПО ЦЕНЕ АКТИВОВ ЗПИФОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Accent Capital.

«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	11,383
«ВТБ КАПИТАЛ ПЕНСИОННЫЙ РЕЗЕРВ»	4,861
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	2,486
«ВЕЛЕС ТРАСТ»	3,335
«АКТИВО»*	2,401
PNK GROUP	1,021
SISTEMA REAL ESTATE	1,018

*ЗПИФами компании управляют «Альфа-Капитал» и «КСП Капитал».

КАК МЕНЯЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Источник: Accent Capital.

КАК МЕНЯЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО УК, УПРАВЛЯЮЩИХ ЗПИФАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Источник: Accent Capital.

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК ЗПИФОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Accent Capital.

НЕДВИЖИМОСТЬ НАДОЛГО

Инвестиции в недвижимость — это всегда долгосрочные инвестиции сроком не менее три-пять лет, а иногда и 15 лет. Однако в случае рентных фондов пайщик получает промежуточный доход, что дает ему психологический комфорт. Обычно выплаты осуществляются один раз в квартал, реже — раз в месяц. «К сожалению, многие инвесторы до сих пор не готовы замораживать деньги на срок пять лет и более без возможности их вывода из-за низкой ликвидности ЗПИФ»,— отмечает госпожа Ганцева.

Магазин или склад

Основной упор в выборе объектов инвестирования управляющие делают на две категории недвижимости — складскую и торговую. По оценке Accent Capital, с начала года по конец первого квартала доля логистической недвижимости в ЗПИФах рентной недвижимости выросла с 43% до 45,2% (около 12 млрд руб.). В итоге доля торговой недвижимости сократилась с 57% до 54,8% (14,6 млрд руб.). Такой выбор объясняется тем, что эти объекты недвижимости лучше пережили кризис из-за пандемии, сильно ударившей по бизнес-центрам и гостиницам. «Карантинные ограничения, массовый переход сотрудников на удаленку, ограничения на передвижение пагубно сказались на этих сегментах»,— отмечает господин Исмайлов.

Единственный фонд, сформированный в этом году, был ориентирован на торговую недвижимость, а точнее — стрит-ритейл. В феврале «Альфа-Капитал» завершил формирование фонда ЗПИФ «Фастфуд», ориентированного на инвестиции в объекты недвижимости, арендаторами которых выступают рестораны быстрого питания («Бургер Кинг», «Макдоналдс», KFC). Предпочтения отдавались отдельно стоящим зданиям с зоной автомобильного обслуживания, расположенным не только в Московской области, но и в Тверской и Ленинградской. «Объекты такого формата поддержали сети в период пандемии»,— отмечает руководитель дирекции альтернативных инвестиций «Альфа-Капитала» Екатерина Ганцева.

В целом стрит-ритейл очень неплохо показал себя в кризис как на фоне всего рынка недвижимости, так и в сегменте торговой недвижимости. По словам Вячеслава Исмайлова, в 2020 году, когда крупные торговые центры пустовали в связи с карантином, потребители предпочитали совершать покупки либо онлайн, либо в близлежащих торговых точках. «Еще одним плюсом стрит-ритейла может выступать большая гибкость — многие из объектов

GETTY IMAGES

могут сменить функциональное назначение, которое необязательно должно быть привязано к формату соседних объектов, а значит, снижается риск, что объект останется невостребованным в течение долгого времени»,— отмечает господин Исмайлов.

В связи с неоднородностью объектов, относящихся к стрит-ритейлу, им могут быть свойственны дополнительные риски как конструкционного характера, так и юридического. Поэтому при выборе объектов управляющие тщательно проверяют их с различных сторон, чтобы впоследствии избежать дополнительных затрат из-за возможных дефектов и юридических недоработок. «Если крупные торговые центры зачастую зависят от якорного арендатора, вслед за которым приходят и остальные, в стрит-ритейле ситуация немного другая, поэтому риски, связанные с уходом якорного арендатора, меньше, однако при выборе объектов часто следует более тщательно анализировать окружение, трафик и инфраструктуру, чтобы не переоценить будущий спрос на помещение или его потенциальную ликвидность»,— уточняет господин Исмайлов.

ЗПИФы пополнятся новыми секторами

В ближайшие месяцы крупнейшие управляющие компании намерены расширять продуктовую линейку ЗПИФов, доступных частным инвесторам. Как и прежде, основной упор при создании фондов будут делать на доказавшие свою эффективность объекты складской и торговой недвижимости, но не исключают выхода и в новые сегменты. «Это могут быть и бизнес-центры, и торговые, складские и логистические комплексы. В каждом подсегменте есть качественные объекты, которые могут приносить прибыль клиентам»,— считает Екатерина Черных. В ВТБ высоко оценивают потенциал складского и офисного рынков недвижимости и инвестируют преимущественно в эти сектора.

Восстановлению на рынке офисной недвижимости и выходу в него УК будет способствовать активное возвращение компаний в офисы. Личный контакт сотрудников, как считает Вячеслав Исмайлов, все же более эффективен, нежели формат удаленной работы. «С другой стороны, уровень расходов предпринимателей при возвращении в офисы выше. Поэтому с точки зрения инвестиций в офисную недвижимость нам больше импонируют коворкинговые проекты, которые сегодня позволяют обеспечить и должный уровень личного общения, и возможность управлять затратами на аренду»,— отмечает господин Исмайлов.

С развитием рынка можно ждать более активного развития фондов смешанного типа или на экзотическую недвижимость. По словам Екатерины Ганцевой, клиентам всегда интересны нестандартные, но понятные идеи инвестирования, такие, например, как фонды, ориентированные на фастфуд. «По мере восстановления рынка фонды начнут более активно смотреть на альтернативные сектора недвижимости — например, дата-центры, инфраструктурную недвижимость. Кроме того, помимо рентных стратегий будет расти спрос на более высокий риск и, соответственно, доходность, то есть девелоперские стратегии»,— считает Андрей Богданов.

В отношении гостиничного бизнеса участники рынка высказываются пока скептически. По словам Владимира Потапова, этот бизнес в России имеет низкую доходность, а также требует глубокого погружения в операционное управление. Вместе с тем даже в этом сегменте не исключаются сделки. «Безусловно, пандемия обрушила краткосрочные прогнозы и внесла неопределенность в планирование экономики таких объектов в моменте. Однако мы расцениваем это как временную ситуацию»,— отмечает заместитель гендиректора Ales Capital Елена Алюшина. По ее словам, в некоторых гостиничных форматах уже наблюдается динамичное восстановление загрузки и выручки и в зимний сезон они продемонстрировали показатели даже выше 2019 года. «На фоне того, что пандемия заставила управляющих провести качественную работу над затратами, операционная эффективность таких активов стала даже выше»,— говорит Елена Алюшина. «Гостиничный бизнес интересен с точки зрения инвестиций, так как внутренний туризм продолжает развиваться. Однако на рынке интересных предложений, которые могут показать привлекательную доходность для инвесторов, очень мало»,— считает госпожа Ганцева.

«На фоне того, что пандемия заставила управляющих провести работу над затратами, операционная эффективность активов стала даже выше»

САМЫЕ КРУПНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЗПИФЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

НАЗВАНИЕ ЗПИФА	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	СТОИМОСТЬ АКТИВОВ ФОНДА (МЛРД РУБ.)	КОЛИЧЕСТВО ПАЙЩИКОВ
«СБЕРБАНК — АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС»	«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	4,72	1 639
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	1,14	1 620
«СБЕРБАНК — АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС 2»	«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ"	3,29	877
«АЛЬФА-КАПИТАЛ АРЕНДНЫЙ ПОТОК»	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	1,26	685
«ВТБ КАПИТАЛ — РЕНТНЫЙ ДОХОД»	«ВТБ КАПИТАЛ ПЕНСИОННЫЙ РЕЗЕРВ»	4,00	672
«СБЕРБАНК — АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС 6»	«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	2,05	601
«АЛЬФА-КАПИТАЛ АРЕНДНЫЙ ПОТОК-2»	«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	0,74	506
«АКТИВО ДВА»	«КСП КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	0,13	219

Источник: ЦБ.

Прогнозы

Весной на планы УК по развитию фондов недвижимости косвенное влияние начал оказывать ЦБ, который от мягкой денежно-кредитной политики перешел к ее ужесточению. В апреле регулятор повысил ключевую ставку сразу на 0,5 п. п., до 5%; по сравнению со значениями начала года она выросла на 0,75 п. п. К тому же в комментариях не исключается дальнейшее ужесточение ДКП. По словам Андрея Богданова, разворот монетарных политик в область ужесточения повышает давление на требуемые ставки доходности фондов.

Впрочем, как считает Владимир Потапов, инвесторы в недвижимость при принятии решения ориентируются не только на краткосрочные ставки денежного рынка, но и на долгосрочные оценки стоимости денег, уровень инфляции, строительную себестоимость и другие показатели. «В этом смысле движения ключевой ставки ЦБ, безусловно, имеют влияние, но ограниченное. По опыту, в случае значительных колебаний ключевой ставки на рынке недвижимости прекращается инвестиционная активность: продавцы и покупатели ждут стабилизации рынка и возможности делать долгосрочные прогнозы»,— отмечает господин Потапов. По словам Андрея Богданова, благодаря устойчивости ставок капитализации в секторе наименьшие риски в условиях ужесточения ДКП — в логистической недвижимости. «В офисах и торговой недвижимости ставки капитализации находятся под давлением не только макрофакторов, включая рост безрисковых ставок, но и отраслевых, включая сохранение высокой премии за рыночный риск этих секторов»,— поясняет господин Богданов.

Поддержит интерес к фондам недвижимости восстановление экономической активности, что положительно скажется на доходности фондов. «Наиболее вероятно, что в текущем году диапазон дивидендной доходности будет в диапазоне 8–10% годовых»,— полагает господин Богданов. «Вложения в коммерческую недвижимость предполагают индексацию арендного потока, а значит, и потенциал роста регулярных выплат. Также фонды недвижимости могут принести пайщику дополнительную инвестиционную доходность при продаже объекта недвижности»,— говорит директор по инвестициям и управлению активами Knight Frank Сергей Кузичев. По оценкам Екатерины Черных, среднегодовая доходность за весь срок существования фондов компании с учетом 2021 года будет на уровне 9–11% ●

Продается недвижимость в МАРИНЕ

Выберите себе место для жизни: роскошные апартаменты в комплексе Castle Residences или шикарная вилла с частным причалом (причалами) и эксклюзивным водным пространством в комплексе Island Villas.

Преимущества для жителей:

- Песчаный пляж и бар на пляже
- Спа-салон высшего уровня и тренажерный зал
- Магазины, рестораны и бутики
- Консьерж-служба и охрана
- Услуги аренды и управления недвижимостью

Закажите персональный визит:

+7 495 643 1901
limassolmarina.ru

Жизнь на море

Реклама

«БАНКИ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ УРОВНЕМ СЕРВИСА»

Прошедший год был крайне непростым для банковского сектора: пандемия COVID-19, самоизоляция, сокращение рабочих мест. Однако по итогам года корпоративно-инвестиционный бизнес банка «Открытие» продемонстрировал рост по всем основным показателям. Об основных тенденциях на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов, планах по развитию бизнеса в интервью «Деньгам» рассказала старший вице-президент банка «Открытие» **Екатерина Чиркова.**

В 2020 году корпоративный кредитный портфель банка вырос на 13% и превысил 1 трлн руб. Какие шаги способствовали достижению такого результата?

— Я бы выделила два основных фактора, благодаря которым мы не только смогли сохранить лояльность действующих клиентов, но и привлечь новых.

Во-первых, в условиях пандемии мы сумели достаточно оперативно уйти на удаленку и организовать эффективную работу в новом режиме — это коснулось не только внутрибанковских рабочих процессов, но и взаимодействия с клиентами. В целом переход на дистанционное обслуживание произошел быстро и достаточно плавно, так что многие клиенты даже не заметили.

Во-вторых, банк оставался открытым и предсказуемым. Мы сразу говорили клиентам, что даже с учетом ухудшения экономической ситуации действующие проекты продолжаем финансировать и не меняем по ним условия. Но при этом скорректировали подход к оценке рисков новых проектов. Благодаря этим решениям мы выполнили все обязательства, которые у нас были до «коронакризиса», а также смогли изменить фокус и структуру проектов, которые реализовывали в течение 2020 года.

— Насколько сильно вы ужесточали требования, предъявляемые к новым проектам?

— Все зависело от отрасли, от того, как мы оценивали ситуацию, складывающуюся в ней. В одних отраслях мы ужесточали условия, например вводили надбавки для учета кредитного риска, а в других мы, наоборот, ослабляли требования. Ужесточения коснулись таких отраслей, как добыча угля, авиаперевозки, коммерческая недвижимость, общественное питание, геологоразведка. При этом ослабления коснулись онлайн-компаний, продуктового ритейла, фармацевтики, так как понимали, что их услуги точно будут пользоваться спросом и компаниям потребуются дополнительные средства.

— Принимал ли банк участие в господдержке компаний из секторов, пострадавших из-за коронавируса?

— У нас было не очень много заемщиков из отраслей, которые сильно пострадали от локдауна, и, да, все они получили поддержку в той или иной форме, как правило за счет государственных программ.

Банк «Открытие» в целом, являясь активным участником всех государственных программ стимулирования инвестиционной активности и субсидирования, реализовал за минувший год более таких 100 проектов на сумму порядка 85 млрд руб. Это и кредитование системообразующих предприятий, и программы Минпромторга, Минэкономразвития, Минсельхоза, Минстроя, РЭЦ и других ведомств.

— Какие сектора экономики активно привлекали финансирование на инвестиционную деятельность?

— В основном это крупнейшие компании, в частности предприятия химии и нефтехимии. Компании из этих отраслей понимают, что надо идти глубже в переработку, что даст большую стабильность денежных потоков и повысит рентабельность. Кроме того, за прошлый год мы профинансировали несколько проектов по строительству ветропарков с Фондом развития ветроэнергетики, комплекс по переработке отходов группы «Эколайн», завершение строительства ГОК «Наседкино», расширение мощностей птицеводческого направления группы агропредприятий «Ресурс» и много проектов по строительству жилья в разных регионах страны.

— Как изменилась за прошедший год структура корпоративного портфеля банка?

— Структура портфеля стала более равномерной. Раньше большую долю портфеля занимала нефтегазовая отрасль, на остальные сектора приходились заметно меньшие доли. Кроме того, из-за высокой доли оборотного кредитования в портфеле его отраслевая структура была очень волатильной. Например, в один квартал на ритейл могло приходиться 10% портфеля, а в другом —ноль, так как на фоне изменения процентной политики в банках компании сектора могли закрыть кредиты у нас и уйти в другой банк. Такое положение дел, конечно, не очень удобно для управления. Поэтому весь минувший год мы старались стабилизировать портфель, сделать его более длинным и равномерно разложенным по отраслям. В результате к концу 2020 года доля кредитов компаниям жилищного сектора, химической отрасли, агропромышленного комплекса, золотодобычи выросла за год в среднем на 2–6 процентных пункта по каждой отрасли. Сокращение доли кредитного портфеля произошло в лесной и бумажной промышленности, добыче полезных ископаемых, арендной недвижимости.

—Какова сейчас ситуация у банка с NPL?

— В 2020 год мы вошли с достаточно свежим корпоративным кредитным портфелем, в котором почти не было отраслей, сильно подверженных негативному воздействию пандемии. В нескольких кейсах у клиентов возникали сложности — это гостиницы, бизнес-центры, но все непростые ситуации мы разрешили комфортно для каждой из сторон. Поэтому просрочка в нашем портфеле не появилась.

— Насколько смешанная бизнес-модель, которая сочетает классические банковские услуги с инвестиционно-банковским бизнесом, работает в текущих кризисных условиях?

— У нас в один блок входит не только корпоративный и инвестиционный бизнес, но и управление частным капиталом. На сегодняшний день, как мне кажется, смешанная бизнес-модель является наиболее эффективной для банка. Если посмотреть на рынок, чистых инвестиционных банков почти не осталось. А банки, ориентированные только на классический бизнес, имеют ограничения по доходности, так как ограничены в возможностях продуктового предложения. Инвестбанковское направление хорошо дополняет классический банковский бизнес, что позволяет, с одной стороны, предлагать клиентам максимально широкую и актуальную линейку продуктов, а с другой — дает возможность банку нарастить доходы и стабилизировать клиентскую базу.

— Какие направления инвестиционного бизнеса помимо хеджирования рисков были востребованы корпоративными клиентами?

— Одним из наиболее востребованных для корпоративных клиентов продуктов инвестиционного бизнеса стали сделки на рынке долгового капитала.

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

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Компании, воодушевленные снижением ключевой ставки ЦБ, активно рефинансировали старые займы и привлекали новые. За год мы поучаствовали в размещении порядка 50 облигационных выпусков трех десятков эмитентов, и те ставки, которые они получили, уже сейчас кажутся невероятными.

— С учетом начавшегося ужесточения денежно-кредитной политики интерес клиентов к долговому рынку снизился?

— С начала года активность эмитентов снизилась, но все равно сохраняется на высоком уровне. Клиентов по-прежнему привлекают уровни ставок, доступные на долговом рынке. Даже с учетом роста с начала года ставки остаются заметно ниже значений начала 2020 года. К тому же в условиях ухудшения конъюнктуры на зарубежных рынках из-за возросших санкционных рисков внутренний рынок остается безальтернативным. На сегодняшний день привлечение ресурсов в рублях и заключение сделки синтетического хеджирования в долларах дает возможность получить долларовые ставки ниже, чем ставки на рынке еврооблигаций.

— В последние годы банк «Открытие» активно развивал проекты государственно-частного партнерства. Какие проекты оказались наиболее успешными?

— В связи с тем, что у нашего банка широкое региональное покрытие, один из фокусов развития нашего бизнеса — финансирование проектов, направленных на улучшение региональной инфраструктуры. Мы активно участвуем в проектах в социальной и транспортной сфере, здравоохранении и образовании. Из реализованного в прошлом году я бы выделила два наиболее знаковых проекта. Во-первых, организацию первого в России выпуска социальных облигаций для реализации проекта создания образовательных и культурных объектов в Якутии. Во-вторых, кредитование строительства Центра ядерной медицины в Бурятии. На сегодняшний день сложно сказать, насколько проекты будут успешными, так как они пока находятся в стадии строительства, потом еще будут входить в эксплуатационную фазу. И только после этого можно будет оценить, удались они или нет, но мы, безусловно, на это рассчитываем.

— А что в части набирающего популярность во всем мире тренда на финансирование устойчивого развития?

— Все больше людей и компаний начинают задумываться об устойчивом развитии, о влиянии жизнедеятельности человека на атмосферу. Конечно, можно жить здесь и сейчас, зарабатывать, игнорируя социальные, экологические и корпоративные факторы, а можно попытаться построить что-то, что минимизирует вред для нас самих, для наших детей и будущих поколений. Поэтому, на наш взгляд, устойчивое развитие важно. Именно поэтому мы пошли и в ветроэнергетику, переработку мусора в прошлом году и активно продолжаем двигаться в этом направлении в 2021-м.

— Расскажите о последних таких проектах.

— В апреле совместно с ВЭБ.РФ и Сбербанком мы сформировали крупный синдикат на финансирование строительства первого в России зеленого электрометаллургического комплекса ОМК «Эколант» в городе Выксе Нижегородской области. Это будет первый не только в России, но и в Европе крупный сталелитейный комплекс полного цикла по экологичным технологиям с минимальными выбросами и вредом для населения.

Весной же банк предоставил кредит дочерней компании госкорпорации «Росатом» — «Аккую Нуклеар» — на строительство АЭС в Турции на специальных условиях, предусматривающих выполнение проектной компанией обязательств в области устойчивого развития. При выполнении требований законодательства Турции по соблюдению экологических норм процентная ставка для заемщика понижается.

— Что может способствовать более активному развитию «зеленого финансирования» в России?

— В первую очередь изменения в регулировании. Это касается как критериев отнесения проектов к зеленым, так и господдержки, включая возможность для банков снижать нормативы обязательного резервирования и нагрузку на капитал по таким кредитам. Это позволит компаниям реально привлекать более дешевое финансирование под зеленые проекты и повысит заинтересованность банков в выдаче таких кредитов.

— В условиях массовой самоизоляции многие банки активно развивали дистанционные каналы взаимодействия с клиентами, в том числе корпоративными. Какие шаги были сделаны в этом направлении в банке «Открытие»?

— В эпоху цифровой трансформации банки конкурируют между собой не ставками, а уровнем сервиса, доступным в дистанционных каналах. Поэтому в этом направлении мы очень сильно продвинулись. В частности, был сделан абсолютно новый интернет-банк «Открытие-Бизнес онлайн» для корпоративных клиентов, отвечающий современным стандартам безопасности и быстродействия. Он не только расширил возможности для клиентов, но и сделал работу комфортнее и понятнее. Новый интернет-банк позволяет работать в любом современном браузере, импортировать и экспортировать большие объемы документов, что важно для крупных компаний. А единое окно позволяет бухгалтеру работать без переключений со счетами сразу нескольких компаний.

В этом году мы продолжим расширять функционал дистанционного банковского обслуживания, в том числе в части внешнеэкономической деятельности компаний. В ближайшее время внедрим автоматизированную проверку корректности заполненных реквизитов через IBAN. Это позволит значительно снизить количество ошибок при вводе банковских реквизитов, а также убережет деньги от зависания на счетах иностранных банков-контрагентов. Наряду с ВЭД будем развивать сервисы ежедневного обслуживания клиентов. Ставим задачу наладить систему так, чтобы ее можно было гибко подстроить под запросы любого клиента.

— Расскажите о стратегических задачах развития вашего блока на этот год?

— Как и прежде, мы будем фокусироваться на ограниченном круге приоритетных отраслей и комплексном отраслевом продуктовом предложении, которое включает кредитные, транзакционные и инвестиционные решения. Мы не хотим быть лучшими во всех отраслях, так как понимаем, что это невозможно. Поэтому будем концентрироваться на финансировании химического и нефтехимического секторов, металлургической и добывающей промышленности, жилищного строительства, транспорта и инфраструктуры, а также пищевой промышленности и сельского хозяйства. При этом акцент делаем на более долгосрочном финансировании и инвестиционных продуктах. В частности, продолжим активно предлагать кастомизированные решения для сглаживания волатильности рынка, снижения процентных, валютных и ценовых рисков. Ожидаем роста клиентской базы преимущественно за счет интернализации расчетов действующих клиентов, увеличения уровня кросс-продаж, в том числе в рамках группы «Открытие».

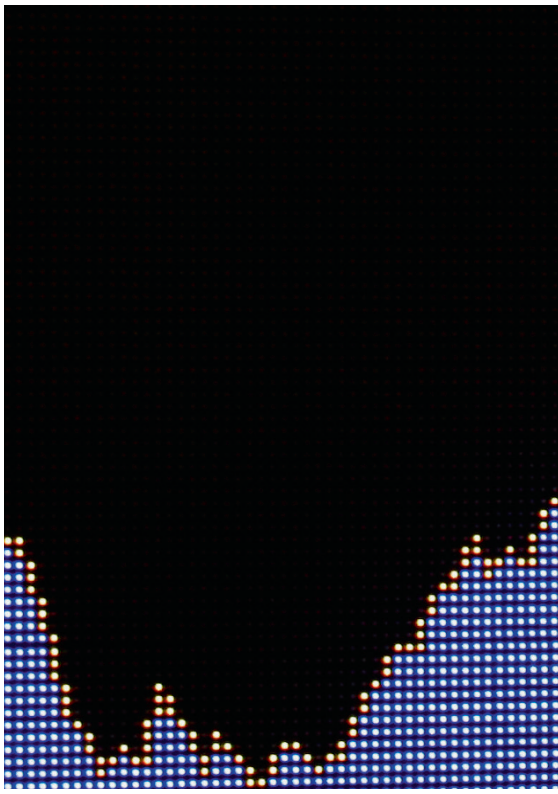
— Какого роста кредитного портфеля стоит ждать в этом году?

— Размер капитала банка ставит ограничения на рост портфеля, поэтому по итогам года рассчитываем получить прирост на уровне 7–10%

ИНВЕСТОРЫ ВЫШЛИ НА IPO

РОССИЯНЕ ПОСТАВИЛИ РЕКОРД ПО РАЗМЕЩЕНИЮ АКЦИЙ НА БИРЖАХ

За три месяца российские компании провели сделки на рынке акционерного капитала на $2,4 млрд — это рекордный объем с 2011 года. Высокий спрос на размещения предъявляют частные инвесторы, которые через мобильные приложения теперь могут отправить заявку на участие своим брокерам. «Деньги» напоминают об особенностях и рисках таких инвестиций.



REUTERS

Из-за пандемии COVID-19 прошлый год был непростым для многих секторов мировой и российской экономики. Тем не менее год был рекордным с точки зрения первичных размещений (IPO) на рынке акционерного капитала. По данным Refinitiv, за 2020 год в мире было проведено 1383 IPO на общую сумму $222,2 млрд, что на 25% больше 2019 года и максимальный результат с 2014 года.

По данным Refinitiv, по итогам 2020 года три российские компании провели IPO на общую сумму $1,58 млрд, (максимальный объем с 2012 года). В целом за год было проведено 22 сделки, включая не только IPO, но и SPO (вторичное размещение акций), а также размещение конвертируемых облигаций, на рынке акционерного капитала на общую сумму $7,7 млрд (максимум с 2013 года). Столь высокая активность компаний позволила инвестиционным банкам, работающим в России, получить рекордные за девять лет комиссии от таких сделок — $173 млн.

В 2021 году бум IPO продолжился. По данным Refinitiv, по итогам первого квартала в мире в рамках первичного размещения акций эмитенты привлекли более $100 млрд, что почти в четыре раза больше, чем год назад, и это лучший первый квартал на глобальном рынке IPO с момента начала записей в 1980 году.

По итогам трех месяцев российские компании привлекли на рынке акционерного капитала $2,7 млрд. Это на 121% выше результата для первого квартала 2020 года и лучшее начало года с 2011 года. Основную долю в размещениях заняло IPO сети дискаунтеров Fix Price, которая, по данным Refinitiv, привлекла в марте $1,77 млрд, разместив акции на Лондонской бирже со вторичным листингом на Московской. Это IPO стало крупнейшим в истории российского ретейла и максимальным по объему с 2010 года, когда акции размещал «Русал».

На гребне волны

Высокой активности компаний по проведению первичных размещений способствовали программы монетарного стимулирования со стороны центробанков и правительств развитых стран, которые способствовали быстрому восстановлению рынков после провала в марте 2020 года. По данным Bank of America, в 2020 году объемы программы фискального и денежного стимулирования составили более $20 трлн. Учитывая, что доходности суверенных облигаций развитых стран торгуются на околонулевом уровне или, как в случае с Европой, в отрицательной области, инвесторы для покрытия инфляции вынуждены размещать средства в рисковые активы.

По данным ЦБ, в прошлом году на брокерских счетах и счетах доверительного управления (ДУ) граждане аккумулировали 6,3 трлн руб., что в полтора раза больше, чем годом ранее (около 4,4 трлн руб.). В этом году приток частных инвестиций на фондовый рынок продолжился. По данным главного исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, в первом квартале объем клиентских активов «ВТБ Капитал Инвестиции» (занимает почти треть всего рынка по объему активов на брокерских счетах физических лиц) вырос на 16%, до 2,1 трлн руб. При этом средние обороты по брокерским счетам выросли вдвое в сравнении с первым кварталом 2020 года — до 2,9 трлн руб. в месяц. «Мы развиваем платформу размещений, на которой предоставляем доступ к множеству инструментов, включая российские IPO, и видим, что на фоне активного роста клиентской базы розничных инвесторов существенно вырос спрос на первичные размещения акций»,— рассказал господин Потапов.

Процессы тонкой настройки

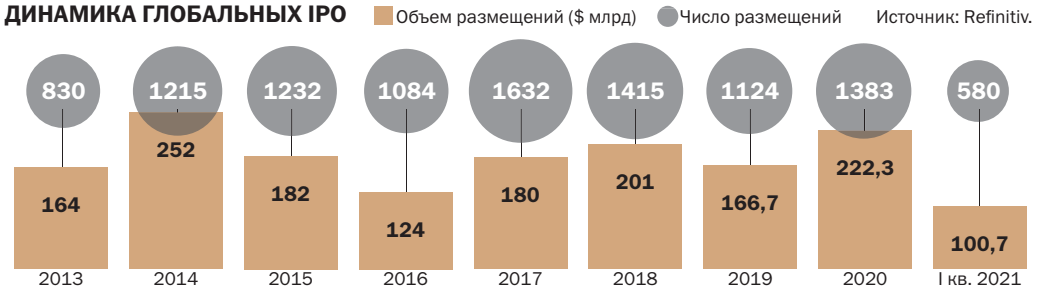
Доступ к первичным размещениям (IPO), а также вторичным размещениям акций (SPO) предоставляют все крупные брокеры, как в устной или письменной форме, так и в электронной — через личный кабинет или мобильное приложение. Но участие в размещении гораздо сложнее простой покупки ценной бумаги на рынке. Если частный инвестор подает заявку через брокера, который не является организатором размещения, он собирает все подобные запросы от клиентов и идет к организатору и выставляет общую заявку. В тех случаях, когда размещение биржевое, то есть проходит через Московскую биржу, инвестор может выставить поручение напрямую, сама сделка по размещению также пройдет на бирже в отдельном режиме торгов.

Поучаствовать в размещении на внутреннем рынке можно не с любой суммой. В приложении «ВТБ Мои Инвестиции» участие доступно с одной бумаги. В БКС минимальная сумма для участия в российских IPO или SPO — от 100 тыс.

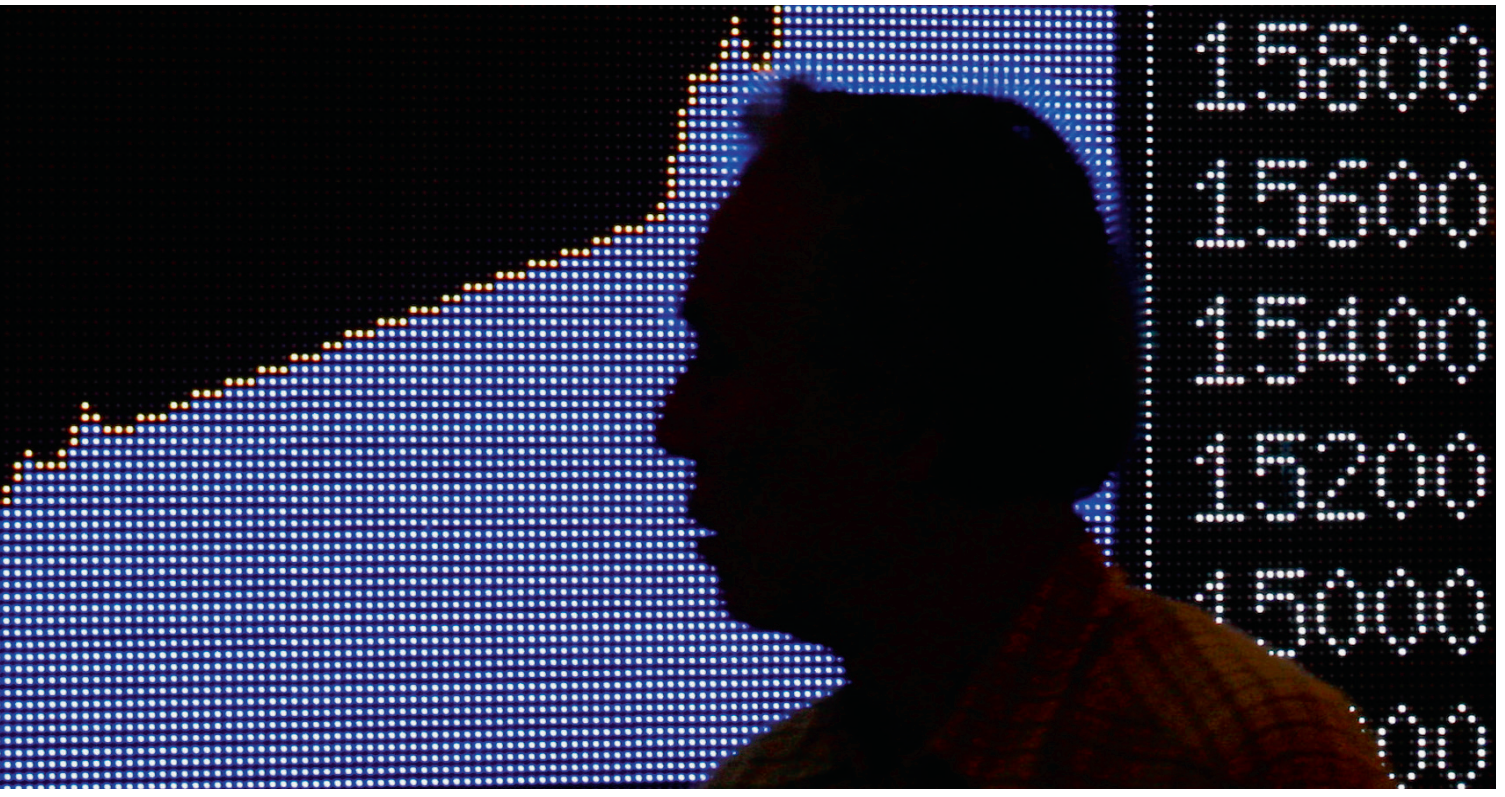
ЧЕТЫРЕ ТРЕБОВАНИЯ

Для получения статуса квалифицированного инвестора физическое лицо должно удовлетворять одному из четырех требований. Самым распространенным является требование по цене активов — не менее 6 млн руб. Второе требование — к объему сделок за последние четыре квартала: операции должны проводиться не реже десяти раз в квартал и не реже одного раза в месяц на сумму не менее 6 млн руб. Менее популярные — наличие опыта работы в организации, которая совершала сделки с ценными бумагами или производными инструментами. Не менее двух лет опыта, если организация — квалифицированный инвестор, и три года — в других случаях. Квалифицированным инвестором может стать физическое лицо, получившее высшее экономическое образование в вузе, который мог аттестовать в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, или имеющее аттестат специалиста финансового рынка, аудитора, страхового актуария, CFA, CIIA, FRM.

ДИНАМИКА ГЛОБАЛЬНЫХ IPO Объем размещений ($ млрд) Число размещений Источник: Refinitiv.



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



КРУПНЕЙШИЕ ОРГАНИЗАТОРЫ РАЗМЕЩЕНИЙ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В 2020 ГОДУ

	ОБЪЕМ РАЗМЕЩЕНИЙ ($ МЛН)	ЧИСЛО РАЗМЕЩЕНИЙ
VTB CAPITAL	1 704,8	8
MORGAN STANLEY	1 384,5	7
GOLDMAN SACHS & CO	1 312,5	7
UBS	688,9	4
CITI	686,2	5
BOFA SECURITIES INC	553,6	2
JP MORGAN	494,8	3
SBERBANK CIB	361,5	4
RENAISSANCE CAPITAL GROUP	325,0	1
CREDIT SUISSE	111,9	3

Источник: Refinitiv.

до 500 тыс. руб. в зависимости от размещения. «Если это биржевое размещение, как, например, SPO акций банка МКБ, то минимальной суммы обычно нет»,— отмечает руководитель департамента интернет-брокера «БКС Мир инвестиций» Игорь Пимонов.

При подаче заявки частный инвестор должен понимать, что размещение растянуто во времени и его условия могут меняться в зависимости от рыночной конъюнктуры и спроса инвесторов. В ноябре прошлого года на IPO Ozon Holdings Plc был очень высокий спрос со стороны инвесторов, в итоге книжка заявок была многократно переподписана. В результате Ozon разместил 33 млн американских депозитарных акций (ADS) по $30, тогда как в первоначальном диапазоне был установлено заметно ниже, $22,5–27,5. Брокеры по-разному подходят к вопросу выставления цен в заявках при их сборе. «Мы принимаем от клиентов заявки на сумму, которую клиент готов инвестировать. Итоговая цена определяется организатором размещения в день размещения, и все заявки удовлетворяются по одной цене»,— рассказывает руководитель управления поддержки и развития проектов ГК «Финам» Константин Молчанов. В БКС сохранили возможность клиентам выставить заявку по желаемой цене. «При изменении диапазона цены в сторону повышения клиенту необходимо заново выставить заявку, в противном случае она будет не исполнена. Если цена размещения сильно выросла или появились другие причины, инвестор может отказаться от размещения, но до тех пор, пока не закрылся сбор книги заявок»,— отмечает Игорь Пимонов.

Непрозрачное распределение бумаги

Важная составляющая сбора заявок — это подведение итогов и распределение бумаг между покупателями, так называемая аллокация. По словам руководителя отдела инвестиций на рынке капитала «Тинькофф Инвестиции» Тельмана Шаганца, вопрос аллокации решается после завершения сбора заявок синдикатом банков—организаторов размещения. «Определяется уровень цены (обычно максимальный), при котором объем заявок покрывает заявленный размер размещения»,— отмечает господин Шаганц.

В связи с тем, что к размещению подготовлено ограниченное количество бумаг, в случае более высокого спроса удовлетворяется только часть заявок, чтобы всем инвесторам досталось примерно одинаковое число бумаг. Бывали случаи, когда участники размещения не получали ничего, чаще такое случалось с институциональными инвесторами. «Это не вполне прозрачный процесс — никто кроме организатора не знает, сколько на самом деле было заявок»,— поясняет Константин Молчанов.

Бумагу инвесторы получат не сразу после определения организаторами цены и аллокации, а с задержкой. В основном все расчеты, и по IPO, и по биржевым сделкам, проходят в режиме T+2, поэтому бумаги на счет будут поставлены на второй рабочий день после сделки. После этого частный инвестор сможет торговать ими. «Продать бумаги, которые куплены непосредственно при размещении, можно, как только брокер заключит сделку на приобретение бумаг у организатора»,— поясняет господин Молчанов. Так как торги проходят в режиме T+2, отмечает Игорь Пимонов, клиент может продать полученные бумаги на рынке в день заключения сделки по размещению.

Размещения не для всех

Участие частных инвесторов в международных размещениях доступно не всем. По словам заместителя руководителя направления IPO QBF Руслана Дынды, для доступа к IPO на иностранных площадках физическое лицо обязано иметь статус квалифицированного инвестора, то есть подходить под одно из требований, указанных в 334-ФЗ. «Нельзя участвовать в IPO иностранных эмитентов на счетах ИИС»,— предупреждает Константин Молчанов.

Операционно покупка акций на иностранных площадках выглядит, как и в случае IPO на внутреннем рынке. Но помимо статуса «квала» (квалифицированного инвестора) может потребоваться больший объем средств на счету. В БКС для этого нужно более $50 тыс., в ГК «Финам» — свыше $1 тыс. Более широкому кругу инвесторов, стремящихся заработать на первичных размещениях иностранных компаний, но не имеющих статуса «квала», также могут найти альтернативы на локальном рынке ПИФы, участвующие в первичных размещениях. «Цель таких фондов обеспечить инвесторам повышенную доходность за счет опосредованного участия в первичных размещениях различных эмитентов, обезопасив от рисков за счет диверсификации портфеля»,— отмечает Руслан Дында.

Риск — дело тонкое

IPO — это высокорисковая инвестиция, требующая достаточного опыта и знаний. В отличие от уже торгуемых бумаг, у впервые размещаемых отсутствует история торгов и их рыночная цена еще не определена. «Учитывая, что у компании, выходящей на IPO, нет публичной истории, возможно, что некоторая информация переоценена или недооценена, поэтому после размещения бывают сильные движения котировок»,— отмечает Константин Молчанов.

Инвестор должен понимать свою цель, знать текущее финансовое состояние компании, которая планирует выход на фондовый рынок, отмечает Игорь Пимонов. Инвесторы должны анализировать ближайших конкурентов компании. «Стоит изучить отчеты аналитиков, а также структуру размещения — продают ли свои акции действующие акционеры компании или это инвестиция посредством выпуска новых акций»,— отмечает Тельман Шаганц.

Вне зависимости от целей инвестирования участники рынка не советуют покупать акции «на все». По мнению Руслана Дынды, для диверсификации лучше начинать с капитала, составляющего не более 10–15% от объема портфеля. «В условиях коррекции рынка инвесторам следует быть избирательными при подборе, так как растут риски неудачного выбора»,— отмечает господин Дында.

КАК МЕНЯЛИСЬ ОБЪЕМЫ РОССИЙСКИХ РАЗМЕЩЕНИЙ НА РЫНКЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА ($ МЛН) Источник: Refinitiv.

«ЛИЗИНГ ПОЗВОЛЯЕТ СЭКОНОМИТЬ ДО 40%»

Генеральный директор группы компаний «ВТБ Лизинг» **Дмитрий Ивантер** рассказал «Деньгам» о тех отраслях экономики, где стагнация, вызванная пандемией, уже сменилась ростом.

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ВТБ ЛИЗИНГ»

Насколько ужесточение Банком России денежно-кредитной политики, выразившееся в повышении ключевой ставки, снижает спрос на кредиты и лизинг?

— ЦБ уже дважды повысил ставку в этом году, и до конца года мы ждем дальнейшего ее роста до уровня 5,5–6%. Но денежно-кредитная политика в России продолжает быть очень мягкой, и исторически мы все еще находимся в зоне самых низких процентных ставок. Мы в «ВТБ Лизинге», да и вообще в группе ВТБ, пока не видим снижения спроса на кредиты и лизинг. Более того, по нашим оценкам, в России он находится на пиковом значении сейчас. Рынки кредитования и лизинга немного разошлись в прошлом году в динамике. Большинство мер поддержки бизнеса в период пандемии осуществлялось через кредиты, было только увеличено финансирование программ Минпромторга по субсидированию приобретаемой в лизинг техники и добавилась программа «Доступная аренда» для каршеринговых компаний и других бизнесов по аренде автомобилей для физлиц. Как итог — объем кредитов в прошлом году сильно вырос, на рынке лизинга мы увидели падение нового бизнеса на 6%.

— Можно ли сейчас говорить о восстановлении рынка? Ждете ли вы роста по итогам года?

— Некоторые сектора будут еще долго восстанавливаться. Например, авиация. По прогнозам экспертов, объемы международного рынка перевозок пассажиров вернутся к показателям 2019 года не ранее 2025 года. Ситуация в авиализинге сейчас очень тяжелая во всем мире и навряд ли до этого срока что-то кардинально изменится. Авиакомпании отказываются от новых самолетов, до сих пор огромная часть мирового флота продолжает стоять на земле.

Но некоторые отрасли уже начали выходить из кризиса. Например, мы видим рост поставок бурового оборудования для нефтегазовых проектов, поскольку выросли цены на нефть. Позитивные тенденции сейчас демонстрирует рынок железнодорожных вагонов. Так, цены на энергетический уголь в Китае выросли до рекордных значений на бирже, до 1 тыс. юаней за тонну сейчас против 600 в начале года. Спрос в Китае вырос, растут и объемы перевозок угля по железной дороге: в январе—апреле показатель увеличился на 7,3%. Это создает стимулы для роста спроса на полувагоны, рынок активизировался, пошли новые сделки. Ждем активизации сделок по цистернам в связи с грядущим выходом экономик Европы из локдаунов и увеличением объемов поставок нефти туда: по нашим прогнозам, во второй половине года поставки увеличатся примерно на 10%. Плюс в целом растет спрос на контейнерные перевозки во всем мире, это интересное направление для развития, для лизинга в том числе. Сегодня мы видим пик спроса на фитинговые платформы в России.

— Какой сегмент будет развиваться в этом году наиболее интенсивно в лизинге?

— Сейчас точка роста лизингового бизнеса — автолизинг и операционная аренда. В отличие от корпоративного сегмента, где важно грамотно структурировать конкретную сделку и учесть целый ряд индивидуальных особенностей бизнеса клиента, в рознице на первый план выступает технологичность лизингового продукта. Ключевые преимущества здесь у тех лизинговых компаний, которые с помощью целого комплекса цифровых решений упрощают и ускоряют процесс заключения сделки, делают удобным и комфортным общение клиента с лизинговой компанией в режиме 24/7, совершенствуют маркетинг своих продуктов. «ВТБ Лизинг» активно развивает этот сегмент бизнеса: в первом квартале объем новых сделок с автомобильной техникой вырос к первому кварталу прошлого года на 43% и достиг почти 15 млрд руб.

— В этом году рынок лизинга сможет расти быстрее рынка кредитов?

— Если мы говорим про корпоративный сегмент, то в ряде секторов транспортной отрасли лизинг уже сейчас превалирует над кредитом. Например, авиакомпании практически не приобретают новые воздушные суда в собственность, а те, что были ценными, переведены в лизинг по сделкам sale and leaseback. Сейчас мы видим подобные процессы и в сегменте железнодорожных вагонов: в прошлом году больше половины сделок с железнодорожными операторами мы заключили на условиях возвратного лизинга. Для предприятий в условиях кризиса и при текущих уровнях кредитных ставок оказалось более предпочтительно получить финансирование и оборотные средства, нежели сохранять парк на своем балансе. Возвратный лизинг при этом позволяет снизить налоговую нагрузку за счет отнесения лизинговых платежей на затраты предприятия. За счет комбинаций из сделок прямого и возвратного лизинга многим из них удалось рефинансировать парк на более выгодных условиях. Это достаточно интересное направление развития, все больше компаний понимают преимущества этого механизма и обращаются к нам за такой услугой. Причем если раньше это было актуально в основном для крупных корпоративных клиентов, то сейчас и у МСБ появляется такой запрос.

— Почему именно сейчас лизинг может быть выгоднее, чем кредиты?

— Во-первых, это налоговые преференции. Предприятие может вернуть НДС — до 20% от стоимости имущества со всего договора лизинга, если компания не пользуется упрощенкой. Также оптимизируется налог на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на расходы за вычетом суммы амортизации по приобретаемой технике. Это позволяет сэкономить еще до 20% от ее стоимости.

Кроме того, действует ряд программ, по которым можно получить субсидии Минпромторга России: на колесную технику — до 10%, дорожно-строительную — до 15% в отдельных регионах, в остальных — до 10% от цены предмета лизинга. Также клиенты могут рассчитывать на дополнительные скидки в рамках специальных предложений от лизингодателя и производителя имущества, которые заинтересованы в развитии сотрудничества. Это еще может составить до 10% от цены приобретения.

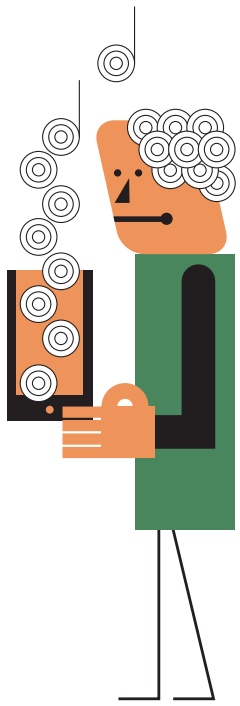
Как показывает практика, использование лизинга позволяет сэкономить до 40% от цены приобретаемого имущества. При этом лизинг проще получить: одобрение сделки происходит быстрее, и от предприятия потребуется меньше документов. А имеющаяся у предприятия кредитная линия остается свободной для других целей бизнеса ●

ТЕКСТ **Елена Разина**
ФОТО **предоставлено «ВТБ Лизинг»**

СЧЕТА ИНВЕСТИЦИОННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

КАКИЕ РИСКИ НАДО УЧИТЫВАТЬ, ОТКРЫВАЯ ИИС

Низкие ставки по вкладам вынуждают россиян искать более доходные финансовые продукты. В качестве одной из альтернатив выступают индивидуальные инвестиционные счета, общее число которых к концу апреля приблизилось к 4 млн. Начинающим инвесторам при открытии ИИС «Деньги» советуют учитывать все риски и «знать в лицо» комиссии, которые могут возникнуть при работе с этим финансовым инструментом.



ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Getty Images, PhotoAlto/ Getty Images**

В апреле число уникальных брокерских счетов физических лиц на Московской бирже превысило 11,6 млн, свидетельствуют данные биржи. С начала года брокерские счета открыли более 2,8 млн человек, что почти втрое выше показателя за аналогичный период 2020 года. Выходит, что только на Московской бирже счета имеет почти 15% экономически активного населения страны. Еще пять лет назад таковых было около 1,8%, а 15 — менее 0,5%.

Основными драйверами бурного роста числа частных клиентов на брокерском обслуживании остаются низкие ставки по депозитам, возможность быстрого открытия счета через мобильное приложение и общее повышение финансовой грамотности населения. К тому же, что немаловажно, из-за падения процентных доходов банки вынуждены увеличивать долю комиссионных доходов, в том числе за счет активного развития инвестиционных услуг. В первую очередь брокерских, тем более что крупные банки имеют брокерскую лицензию и могут открывать счета на бирже, а значит, для развития этого бизнеса много времени и средств не требуется.

Следуя за льготами

Важную роль в популяризации брокерских услуг сыграли индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), появившиеся в России в 2015 году. ИИС — несложная с юридической точки зрения конструкция, которая привлекает клиентов еще и налоговыми льготами. В случае счета первого типа его владелец имеет право на получение налогового вычета в размере 13% от внесенной суммы, но не более чем на 52 тыс. руб. При открытии ИИС второго типа инвестор освобождается от уплаты НДФЛ по всем операциям.

Впрочем, ИИС не сразу пришлись по душе частным инвесторам. В 2015–2017 годах 15 профучастников (брокеры, банки, управляющие компании) открывали около 100 тыс. новых счетов в год. В 2018 году было открыто свыше 300 тыс. новых счетов. А уже в 2019 году — более 1 млн. По итогам 2020 года владельцами новых счетов стали 1,7 млн человек, а общее число держателей перевалило за 3,4 млн ИИС, 88% которых было открыто брокерами.

В этом году роль ИИС в развитии брокерского бизнеса резко снизилась. По данным Московской биржи, в конце апреля число брокерских ИИС достигло отметки в 3,5 млн, прибавив с начала года около 400 тыс. Выходит, с начала года только каждый шестой счет был с налоговыми льготами, тогда как за аналогичный период 2020 года доля таковых была втрое выше. «В условиях пандемии и отдельных эпизодов волатильности на финансовых рынках часть новых клиентов брокеров ориентируются на быстрый доход и краткосрочный горизонт инвестирования. Трехлетний горизонт ИИС служит сдерживающим фактором для таких клиентов»,— отмечает ЦБ в «Обзоре ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг».

Приют для вкладчиков

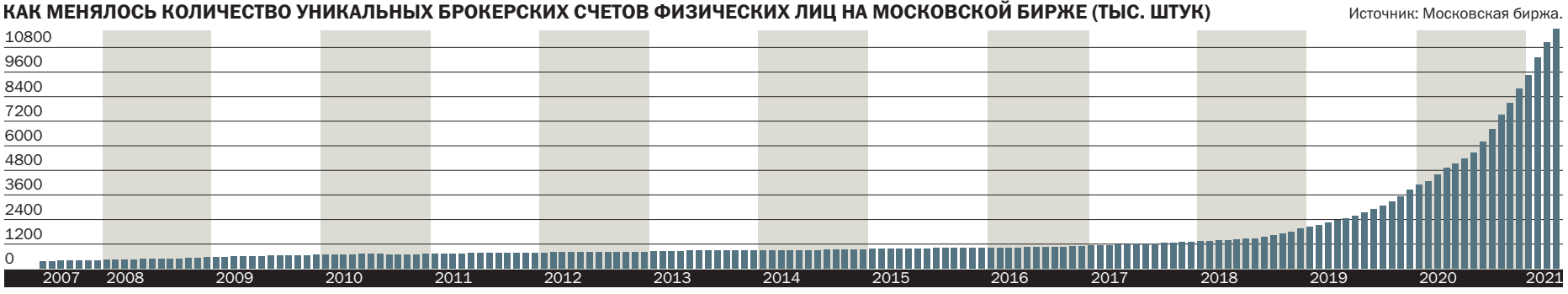
ИИС открывают в первую очередь вчерашние вкладчики, которые хотят зарабатывать на фондовом рынке и получать при этом налоговые льготы, которые будут усиливать эффект от инвестирования. При этом не всегда они понимают, что в отличие от депозитов инвестирование в ценные бумаги несет большие риски. Во-первых, по вкладам государство гарантирует возвратность до 1,4 млн руб. даже в случае банкротства банка. В случае покупки акций или облигаций таких гарантий нет, более того, их владельцы одни из последних в очереди на выплаты, а значит, есть риск, что им может ничего не достаться. Конечно, дефолты происходят нечасто, но они бывают и об этом стоит помнить. Во-вторых, в отличие от вкладов ценные бумаги тор-

ЕЩЕ РАЗ О КОМИССИЯХ

Более высокие в сравнении с брокерским обслуживанием комиссии в рамках доверительного управления — не уникальная для России ситуация, отмечают участники рынка. Во всем мире вознаграждение разнится в зависимости от того, открывает клиент счет для совершения операций с ценными бумагами самостоятельно или присоединяется к стратегии. «В первом случае могут быть очень малы или вообще отсутствовать, а в случае если клиент желает инвестировать в стратегию, то комиссии составляют до 1%»,— отмечает гендиректор «Сбер Управление активами» Евгений Зайцев. По словам исполнительного директора «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимира Потапова, обслуживание трансакций (в рамках брокерского обслуживания) в Европе в среднем несколько дороже, чем на российском рынке.

КАК МЕНЯЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО УНИКАЛЬНЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ (ТЫС. ШТУК)

Источник: Московская биржа.

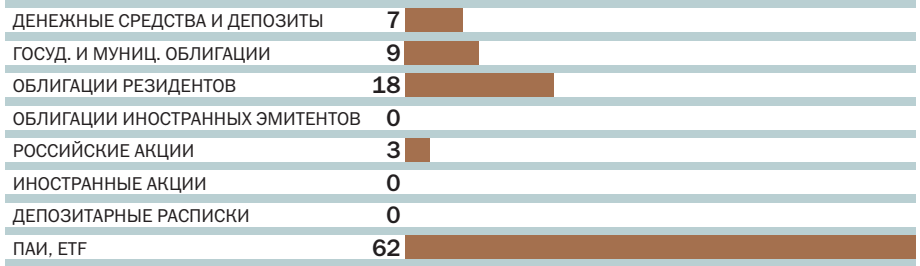


КАК МЕНЯЛОСЬ ЧИСЛО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СЧЕТОВ (ТЫС. ШТУК)

Источник: Московская биржа.

СТРУКТУРА АКТИВОВ ИИС, НАХОДЯЩИХСЯ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ* (%)

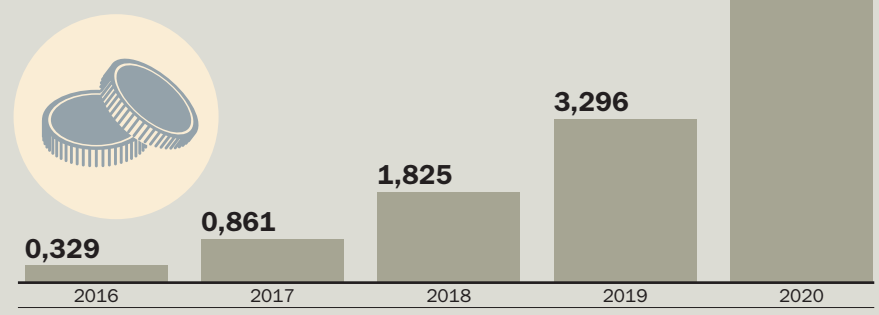
Источник: ЦБ.



*Данные на конец 2020 года.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПО ИИС ПЕРВОГО ТИПА (МЛРД РУБ.)

Источник: Московская биржа.



GETTY IMAGES

гуются, а значит, в зависимости от рыночной конъюнктуры могут как расти в цене, так и уменьшаться.

Еще одно важное отличие ИИС от вклада — это то, что при операциях с ценными бумагами взимается комиссия. В случае открытия брокерского индивидуального инвестиционного счета размер расходов зависит от активности торгов и составляет 0,015–0,3% от оборота, в зависимости от тарифа и брокера. Помимо этого может взиматься и фиксированная комиссия, например, абонентская плата за ведение счета, использование аналитики. Такие расходы обычно небольшие и могут составлять несколько сотен рублей в месяц. «Подключаемый новым клиентам автоматически тариф „Мой онлайн“ предполагает брокерскую комиссию 0,05% от суммы сделки с ценными бумагами и комиссию биржи — 0,01%. Никаких дополнительных платежей нет, в том числе за услуги депозитария»,— рассказал исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

Руководитель департамента развития ИИС «БКС Мир инвестиций» Иван Самохин отмечает, что по доступности услуг ИИС мало чем отличается от брокерского счета. А значит, клиент по желанию может подключить любые интересующие его дополнительные услуги, доступные в рамках брокерского обслуживания. «Наиболее релевантным примером могут быть подписки на какую-то аналитику, подключение платных торговых терминалов или тарифов с дополнительной платой „от успеха“ или „от активов“ в рамках услуг автоследования или робоэдвайзери»,— отмечает господин Самохин.

С учетом возможных фиксированных затрат инвестор должен начинать активную торговлю на фондовом рынке с нескольких сотен тысяч рублей, иначе выгода от таких операций может быть нивелирована комиссионными. Эти средства потребуются и для формирования диверсифицированного портфеля, в который для устойчивости стоит добавлять облигации и акции по крайней мере семи — десяти эмитентов. Чтобы корректно составить портфель, требуется большой опыт и тщательный анализ финансовых показателей компаний, отмечают управляющие.

Доверительный счет

В тех случаях, когда частный инвестор не готов к самостоятельной торговле на фондовом рынке, он может обратиться к помощи профессиональных управляющих и открыть ИИС в рамках доверительного управления. Популярность таких счетов растет высокими темпами. По данным Московской биржи, с января по апрель было открыто свыше 68 тыс. таких счетов, что почти в полтора раза больше результата за аналогичный период 2020 года. Как отмечает в отчете ЦБ, ИИС выступают важным драйвером роста рынка доверительного управления.

КРУПНЕЙШИЕ РЕГИОНЫ ПО ЧИСЛУ ОТКРЫТЫХ ИИС (ШТУК)

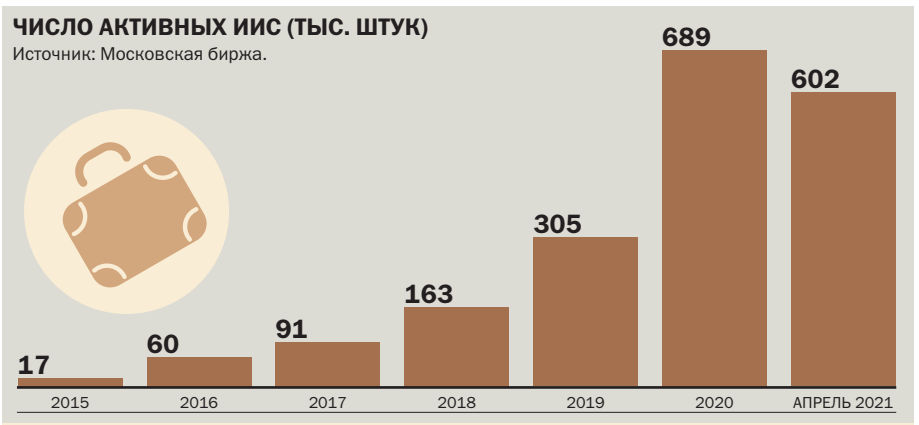
МОСКВА	425581
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	236 041
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	182 885
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	131 071
РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН	128 291
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ	115 493
РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	110 637
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	98 379
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ	97 418
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	94 256

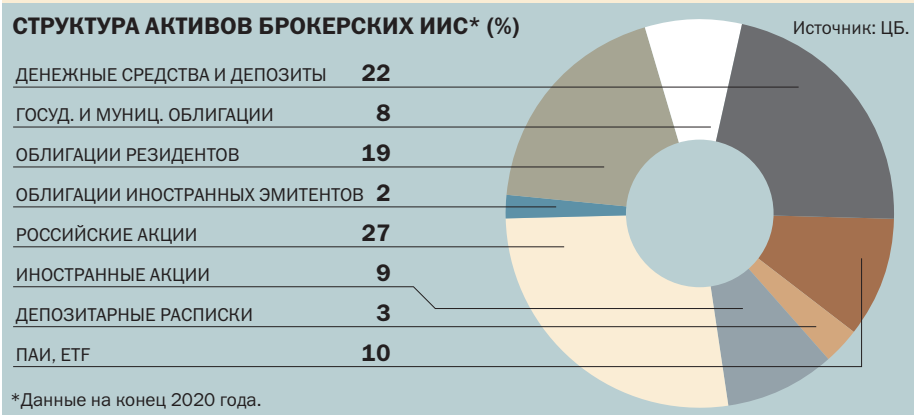
Источник: Московская биржа.

Желающим открыть ИИС ДУ доступно несколько стандартных стратегий, как минимум консервативная и высокорисковая. Например, в «Сбер Управление активами» клиентам предлагается две стратегии, а у «Альфа-Капитала» и УК «Открытие» — пять и десять стратегий соответственно. По словам гендиректора «Сбер Управление активами» Евгения Зайцева, консервативные стратегии ориентированы на вложения в гособлигации и облигации надежных и крупных российских компаний, более рисковые стратегии подходят для тех, кто хочет получить более высокую доходность и вкладывает в акции российских «голубых фишек».

Однако стоит помнить, что УК не имеют права гарантировать доходность, как это делают банки по вкладам, хотя в отличие от них могут при благоприятном развитии ситуации на рынке заработать заметно больше, превысив инфляцию.

Согласно опросу «Денег», проведенному среди крупнейших управляющих компаний, по итогам минувшего года консервативные стратегии принесли инвесторам доход на уровне 5–9%. В стратегиях, ориентированных на акции, а также смешанного типа принесли инвесторам доход на уровне 10–22% и 10–13% соответственно. «Наиболее высокую доходность среди классических стратегий ИИС за 2020 год показала стратегия „Рыночная“ (22,32%). По стратегии „Сбалансированная“ доходность составила 12,53%, результаты стратегий „Стабильная“





и „Сберегательная“ — 7,97% и 5,12% соответственно»,— рассказал начальник управления продуктов, маркетинга и технологий УК «Открытие» Илья Корнев. С учетом налогового вычета эффективная доходность возрастает на несколько процентных пунктов.

Доверяй, но проверяй

Как и в случае с брокерами, управляющие также взимают комиссии при обслуживании ИИС, но их размер выше, а расчеты — сложнее. По словам директора по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадима Логинова, на практике ИИС обычно используют четыре вида комиссий: комиссия за управление, за успех, премия на входе и дисконт на выходе. Комиссия за управление, так называемая management fee, составляет 1–2% от стоимости активов на счету ДУ и взимается вне зависимости от результата управления. Вознаграждение за успех — success fee — составляет 10–20% от прироста стоимости активов и не взимается, если результат управления нулевой или отрицательный. «Комиссия за успех ставит клиента и управляющего на одну сторону в плане заинтересованности в результате инвестирования»,— отмечает господин Логинов.

Если management fee и success fee — это регулярные выплаты, то комиссии при открытии счета и его закрытии единовременны. В первом случае частному лицу придется заплатить премию за открытие счета в размере до 1%. То есть если клиент открывает ИИС на 100 тыс. руб., то доплатить ему придется 1 тыс. руб. В случае досрочного закрытия, то есть до истечения трех лет, УК может заплатить не полную цену активов на счете, а с дисконтом до 2% от активов. Чем дольше клиент держит средства на ИИС, тем меньше будет дисконт при закрытии счета. Например, если за полгода активы выросли до 150 тыс. руб., то на руки отдадут только 147 тыс. руб. Впрочем, от этих комиссий многие УК планомерно отказываются. «При выводе ИИС с доверительным управлением в „Сбербанк Онлайн“ мы отказались от взимания комиссии за открытие счета, которая взимается при оформлении ИИС в отделениях банка»,— рассказал Евгений Зайцев.

Однако и эти расходы могут быть не окончательными, так как растет доля стратегий, в которых практикуются вложения через ПИФы, структурные облигации и ETF. «Все это приводит к усложнению стратегий и появлению неявных комиссий для клиентов»,— отмечается в отчете ЦБ. Причина такой неявности заключается в том, что внутри каждого коробочного продукта есть своя комиссия. Например, в случае ОПИФов и БПИФов взимаются внутренние комиссии за управление, которые составляют соответственно 1–3% и 0,15–1%, а также инфраструктурные расходы, которые составляют 0,1–1,5%. Поэтому, прежде чем открыть счет, клиент должен внимательно изучить договор и разобраться не только со стратегией и активами, в которые будут инвестированы средства, но и с предстоящими комиссиями, с тем, когда они будут взиматься, а также с условиями досрочного закрытия счета.

Как считает Вадим Логинов, в ИИС клиенты в меньшей степени обращают внимание на комиссии, так как они существенно нивелируются в виде налогового стимула. «Клиенты стали оценивать совокупность факторов, а не какой-то один, будь то комиссии или доходность. Помимо надежности, которая всегда играла важную роль, добавились такие факторы, как пользовательский опыт, как при покупке новых инструментов, так и в части постпродажного обслуживания, прозрачность условий инвестирования и комиссии»,— отмечает Евгений Зайцев. По его словам, за счет бурной цифровизации инвестиционных услуг большинством основных игроков инвесторам достаточно открыть приложение того или иного брокера или управляющей компании и сравнить ценовые параметры на относительно схожие продукты и услуги.

В ИИС клиенты в меньшей степени обращают внимание на комиссии, так как они существенно нивелируются в виде налогового стимула

ИИС не остановить

Несмотря на то что ЦБ перешел к ужесточению денежно-кредитной политики, уровень ставок по вкладам все еще

PHOTOALTO / GETTY IMAGES

КАК МЕНЯЛСЯ РАЗМЕР АКТИВОВ НА ИИС (МЛРД РУБ.)

	ОБЩАЯ СУММА	ИИС ДУ	БРОКЕРСКИЙ ИИС
2017	51	15	37
2018	99	33	65
2019	198	66	132
2020	376	106	270

Источник: Московская биржа.

ниже, чем потенциальные доходности, которые могут принести даже консервативные стратегии ИИС, поэтому бурный рост рынка продолжится. «Банковские ставки продолжают оставаться на низком уровне, кроме того, с этого года на доход с крупных вкладов был введен налог. На этом фоне сохранится популярность ИИС»,— полагает Вадим Логинов.

Процесс перетока из банковских депозитов в финансовые продукты достаточно инерционный — он не может закончиться в один миг. «Инвестиционное сообщество совместно с регулятором активно популяризируют фондовый рынок, и текущие показатели притоков открытых счетов и новых денег говорят о том, что эта динамика сохранится без относительной динамики ключевой ставки»,— считает Иван Самохин. По мнению Владимира Потапова, в обозримой перспективе ИИС может появиться у каждого клиента, использующего брокерский счет.

По мере развития рынка его участники не исключают дальнейшего расширения продуктового предложения и снижения комиссий. «Мы постоянно анализируем рынок и ищем способ улучшить условия для наших клиентов»,— рассказал Владимир Потапов. В частности, в УК «Открытие» заявили, что планируют расширить стратегии ИИС ДУ. «Для долгосрочных целей клиентов планируем в ближайшее время предложить стратегии на глобальные активы»,— заявил Илья Корнев.

Немаловажным трендом будущего времени будет снижение комиссионного вознаграждения за счет укрупнения бизнеса и ужесточение конкуренции за клиентов. «Минимизация клиентских комиссий идет повсеместно, поэтому можно ожидать, что в рамках ИИС нас ждут нулевые комиссии на отдельные классы торгуемых активов»,— считает Иван Самохин ●

ДЕСЯТЬ МИФОВ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

ВИТАЛИЙ ИСАКОВ,
директор по инвестициям
УК «Открытие»

1. Стать успешными инвесторами или спекулянтами могут единицы
Это правда лишь отчасти. Успешными спекулянтами действительно становятся единицы (по разным оценкам, от 1% до 10%), поскольку зачастую это требует от человека действовать наперекор собственной природе и психологии. Например, приходится принимать решения, прямо противоположные действиям большинства участников рынка,— покупать актив, от которого все пытаются избавиться, или продавать что-то, что, по мнению большинства, обязательно вырастет в цене. Преодоление в себе стремления действовать одинаково с толпой, выработанного миллионами лет эволюции,— задача не из легких. К счастью, для достижения долгосрочных финансовых целей нет необходимости спекулировать, и успешными инвесторами может стать абсолютное большинство людей с помощью грамотного инвестиционного консультанта, составив диверсифицированный портфель активов, соответствующий их финансовым целям и ограничениям, и дисциплинированно придерживаясь выбранной стратегии инвестирования.

2. Инвестировать следует в отдельные акции или сектора рынка, показывающие наилучшую историческую доходность
История погони за доходностью существует столько же, сколько сам фондовый рынок. Самые большие притоки средств в тот или иной актив всегда происходят после его сильного роста. Но на рынках работает правило «возврата к среднему», поэтому, как правило, выросший сильнее всего в цене актив или сектор рынка в дальнейшем в лучшем случае демонстрирует нейтральную динамику, в худшем — существенное снижение, особенно если рост сопровождался большим «хайпом» и проходил в отрыве от роста фундаментальных финансовых показателей. Неискушенному частному инвестору не стоит пытаться вложиться в «горячую тему дня», лучше формировать портфель из целых классов активов, таких как фонды акций или облигаций широкого рынка.

3. Рынок акций может расти только при процветающей экономике
Взаимосвязь между экономическим ростом и ценами на акции зачастую очень неоднозначна и действует только на длительных промежутках времени. На горизонте менее двух-трех лет существенно большее влияние на динамику акций оказывают ожидания инвесторов — самые сильные движения на рынке происходят в моменты, когда не оправдываются чрезмерно завышенные или чрезмерно заниженные ожидания.

4. Чем чаще вы отслеживаете динамику своих инвестиций, тем чаще верные решения сможете принимать
Если вы не являетесь профессиональным инвестором, ежедневное отслеживание стоимости своих инвестиций и событий на рынке приводит к совершенно противоположному результату — увеличивается вероятность принятия необдуманных эмоциональных решений, которые могут навредить вашему портфелю. Разумно оценивать динамику инвестиций не чаще раза в месяц, а принимать важные решения по пересмотру портфеля — не чаще раза в квартал.

5. Перекладывая деньги из фондов акций в фонды облигаций, розничный инвестор может избежать падений рынка и участвовать в росте
Просчитать время для успешного входа/выхода на рынок не всегда способны даже профессиональные инвесторы, но и «удачный вход» не спасает капитал от временных падений (просадок). Попытки неискушенного инвестора угадать, когда нужно на все деньги закупаться акциями, а когда — облигациями, скорее всего, приведут к продажам акций «на дне» и покупкам «на вершине». Лучшим вариантом в данном случае будет формирование портфеля, включающего разные классы активов, и периодическая ребалансировка из подорожавших активов в подешевевшие.

6. Непоколебимая убежденность в своем мнении — признак мастерства на фондовом рынке
От профессионала фондового рынка требуется способность оперативно менять свое мнение в зависимости от развития ситуации и держать в голове множество разных сценариев и их соответствующих вероятностей. К сожалению, поменять мнение на лету не так-то просто, особенно если оно было озвучено публично и с большой уверенностью.

7. Работа профессионального управляющего/инвестора/спекулянта — предсказывать будущее
Предсказать развитие такой сложной системы, как финансовый рынок, невозможно. Можно только дать оценку различным сценариям развития событий с учетом их вероятностей. Работа управляющего заключается не в предсказании будущего, а в поиске ситуаций с привлекательным отношением потенциальной доходности и риска.

8. Чем выше IQ, тем успешнее инвестор на фондовом рынке
Успех на рынке требует не столько высоких умственных способностей, сколько здравого смысла, дисциплины, самообладания, способности к независимому мышлению и готовности упорно трудиться. Слишком высокий IQ порой порождает уверенность в непогрешимости своих действий, что приводит к пренебрежению контролем за рисками. Среди управляющих рухнувшего в 1998 году фонда LTCM было двое нобелевских лауреатов, что породило шутку: с одним лауреатом фонд, возможно, смог бы устоять, но с двумя — шансов не было.

9. Самые лучшие инвестиции будут зарабатывать деньги равномерно из месяца в месяц без просадок капитала
Если вам рекламируют «высокий доход без риска», держитесь покрепче за свой кошелек. Дохода без риска не бывает. Либо это мошенники, либо продукт содержит скрытые риски, которые могут нанести непоправимый ущерб вашему портфелю. Лучшие инвестиции характеризуются высоким отношением доходности к риску и зачастую сопровождаются периодами просадки капитала.

10. Инвестируя на фондовом рынке, можно потерять все свои сбережения
Истории разорения на фондовом рынке — это истории неудавшихся спекулянтов, которые злоупотребляли заемными средствами или клали все яйца в одну корзину. При грамотном портфеле, составленном с помощью инвестиционного консультанта, и дисциплинированной реализации выбранной стратегии шанс потерять все свои сбережения на планируемом инвестиционном горизонте стремится к нулю.

«НЕ СТОИТ ОПАСАТЬСЯ SPAC»

Инвестиционный бум 2020–2021 годов способствует не только рекордным объемам IPO, но и выпускам специализированных компаний по целевым слияниям и поглощениям (SPAC). Эти компании, призванные упростить процедуру доступа эмитентов на биржу, привлекли в прошлом году $89 млрд и почти $200 млрд сначала текущего года. О том, как вложиться в SPAC и защитить себя от убытков, рассказал «Деньгам» руководитель управления разработки инвестиционных продуктов «Тинькофф Инвестиций» **Кирилл Фатеев.**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ТИНЬКОФФ

Что собой представляет компания SPAC?

— Это компания-оболочка, которая проводит публичное размещение своих акций на бирже. После успешного IPO она занимается поиском целевой компании, с которой она будет проводить слияние и которая впоследствии заменит ее на бирже. Такая схема упрощает доступ эмитентов на такие зарегулированные рынки, как американский, а инвесторам дает возможность заработать на таких размещениях. Даже в случае если SPAC не найдет компанию для поглощения, инвесторам будут возвращены их инвестиции.

— Российские частные инвесторы могут инвестировать в такие компании? Насколько это рискованный инструмент?

— Инвестировать в SPAC не так уж рискованно, как кажется на первый взгляд, эффективность схемы доказана временем и ростом ее популярности. Возможность вложиться в SPAC предоставляют многие брокеры, а «Тинькофф Инвестиции» были в числе первых. В качестве пилотной сделки клиентам— квалифицированным инвесторам, обладающим агрессивным риск-профилем, на тарифе «Премиум» весной этого года стал доступен инвестиционный продукт на SPAC RedBall Acquisition Corp., он позволяет ограничить риск, который несет инвестор при таких вложениях. Инвестируя менее 30% стоимости, пользователь получает стопроцентное участие в росте SPAC.

В тому же в апреле УК «Тинькофф Капитал» запустила биржевой паевой инвестиционный фонд «Тинькофф Индекс SPAC». Стратегия фонда предусматривает покупку акций SPAC-компаний по стоимости, близкой к цене в момент их создания (обычно это $10 за акцию.— «**Деньги**»). Покупка паев этого фонда позволяет снизить риски за счет высокой диверсификации, достигаемой включением в фонд несколько десятков SPAC, отобранных нашими аналитиками. Фонд доступен всем инвесторам на любом тарифе «Тинькофф Инвестиций».

— Самостоятельно можно купить SPAC?

— Конечно, и напрямую можно купить бумаги таких компаний, причем как тех из них, что находятся в стадии активного поиска компаний для поглощения, так и уже имеющих определенные цели для M&A. Но инвестировать «напрямую» могут только квалифицированные инвесторы. Такая опция доступна в тарифе «Премиум» для клиентов с агрессивным риск-профилем инвестирования.

— Какие нюансы стоит учитывать при выборе такой компании-пустышки?

— Чем более именитый состав организаторов, тем больше средств удается привлечь SPAC, выше его ликвидность, финансовая дисциплина и в конечном счете привлекательность активов, выбранных для проведения слияния. Спонсоры и основатели компании косвенно несут ответственность за его результаты. Самыми известными спонсорами являются Fintech Acquisitions, The Gores Group, Apollo, Cantor Fitzgerald и другие.

Например, «Тинькофф Инвестиции» предоставляют инвестиционный инструмент на SPAC RedBall Acquisition Corp. Исполнительным директором RedBall Acquisition является Билли Бин, ставший прототипом героя голливудского фильма «Человек, который изменил все»,— профессиональный бейсболист, генеральный менеджер бейсбольных «Окленд Атлетикс». Топ-менеджмент компании состоит из десяти человек, каждый из них имеет опыт в спортивном бизнесе и управлении. Исходя из оценки существующих спортивных компаний на бирже и тех денег, которые есть у RedBall, можно предположить, что, инвестируя в эту компанию, можно рассчитывать на участие в крупном и узнаваемом спортивном бренде.

— Насколько важен индустриальный фокус таких компаний? От каких секторов надо сразу отказываться?

— Не стоит опасаться SPAC, которые нацелены на не самые привычные для фондовых рынков индустрии — такие как развлечение, спорт, кино, электромобили и исследование космоса. Именно в таких секторах существует немало привлекательных и недооцененных частных активов. Если компания-пустышка нацелена на экзотические сегменты, то будет особенно важным для инвестора присутствие в ее управляющей команде специалистов в этой отрасли. Так, в SPAC RedBall один из фаундеров — тренер по футболу. Еще один из известных примеров — SPAC Churchill Capital Corp IV, возглавляемая Майклом Клейном, бывшим высокопоставленным банкиром Citigroup. В феврале 2021 года эта компания объявила о сделке с производителем электромобилей Lucid Motors Inc. В рамках сделки в автопроизводителя было инвестировано $4,4 млрд, что позволило оценить Lucid в $38 млрд, что является второй по величине сделкой со SPAC за всю историю таких пустышек. Сейчас, несмотря на некоторую коррекцию после объявления сделки, акции Churchill IV торгуются на уровне чуть ниже $20 за акцию, подразумевая почти стопроцентную доходность с момента IPO.

— На что еще стоит обратить внимание при таких инвестициях?

— Приобретая SPAC, стоит обращать внимание на сохранность средств, привлеченных в такую компанию-пустышку при первичном размещении. Порядочные управляющие не только не тратят эти средства на нецелевые нужды, но и инвестируют их в краткосрочные низкорисковые активы, чтобы в худшем случае, если не получится найти цель для поглощения, вернуть инвесторам деньги в большем объеме, чем они вложили на момент IPO.

Розничным инвесторам не всегда понятны риски, связанные с инвестициями в SPAC, они привычны для экспертов private equity и венчурных фондов, где отбором инвестиционных идей занимается команда профессионалов.

И конечно, стоит помнить, что лучшей защитой от любых инвестиционных рисков служит хорошо диверсифицированный портфель ●

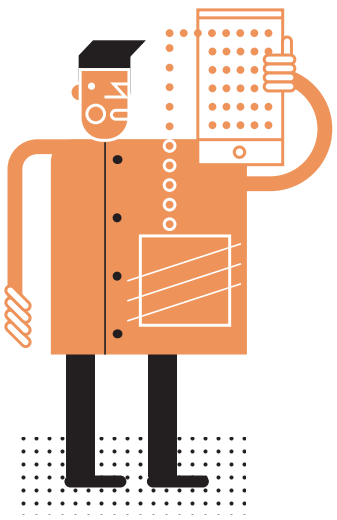
ТЕКСТ **Никита Белых**
ФОТО **предоставлено Тинькофф**

АКЦИИ РОСТА

МАЙ ОКАЗАЛСЯ УСПЕШНЫМ ДЛЯ НЕМНОГИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

По оценкам «Денег», лидирующие позиции по доходу занимают акции российских эмитентов, некоторые из них принесли двухзначный результат. Неплохую прибыль обеспечили вложения в золото, а также ПИФы, ориентированные на рублевые активы и благородные металлы. Убыточными стали сбережения в валюте, фондах на иностранные активы — негативно на таких инвестициях отразилась валютная переоценка на фоне падения доллара США в мире и в России.

REUTERS



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

Акции

Самыми доходными финансовыми инструментами в мае стали акции российских компаний. В первой декаде месяца индекс Московской биржи впервые в своей истории поднялся выше уровня 3700 пунктов. 10 мая индекс достигал отметки 3713,49 пункта, к 21 мая он стабилизировался возле уровня 3660,48 пункта, прибавив за месяц почти 2,8%. Долларовый индекс РТС вырос более значительно — почти на 8%, но вернулся только до максимума с начала февраля 2020 года — 1569,66 пункта.

В результате роста российские индексы в долларовом выражении продемонстрировали одну из самых сильных динамик среди рынков развитых и развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, за аналогичный период ведущие европейские индексы прибавили 2,7–4%, американские индикаторы поднялись только на 0,2–1%. Худшую динамику продемонстрировали азиатские индексы, снизившиеся на 0,4–1,5%. Сильному росту российских индексов способствовало снижение геополитических рисков на фоне подготовки встречи президентов США и России.

Лучше рынка выглядели акции «Газпрома» и «Аэрофлота», цена которых выросла к 21 мая почти на 12%. Основным фактором роста газовой компании стали сообщения о том, что США планируют отказаться от санкций в отношении Nord Stream 2 AG, оператора строительства «Северного потока-2», и его генерального директора Маттиаса Варнига. «Новость подтверждает наш позитивный взгляд на компанию, поскольку устраняет постоянный источник негативного новостного потока, что должно улучшить отношение рынка к компании»,— отмечали в обзоре аналитики BCS Global Markets.

Бурному росту акций авиаперевозчика способствовало сообщение Росавиации о том, что компания в апреле перевезла 3 млн пассажиров. По оценкам аналитиков BCS Global Markets, объемы перевозок выросли почти в 13 раз по сравнению с апрелем 2020 года, который оказался самым слабым месяцем в истории компании из-за практически полной остановки воздушного сообщения. «Компания продолжает открывать направления, что станет фактором поддержки для бизнеса при условии, что новые ограничения вводиться не будут»,— отмечают аналитики.

Неплохую прибыль принесли вложения в акции ГМК «Норильский никель», цена которых выросла за месяц почти на 7%. Позитивное влияние на цену акций компании оказывают растущие цены на цветные и драгоценные металлы, спрос на которые растет на фоне восстановления мировой экономики. Дополнительную поддержку ценным бумагам оказали корпоративные сообщения, в частности, о том, что компания восстановила добычу на подземном руднике Октябрьский до проектного уровня. Мероприятия по откачке воды и возобновлению штатной работы на руднике Таймырский продолжаются в соответствии с намеченным графиком.

Золото

Неплохую прибыль частным инвесторам принесли в мае вложения в золото. По расчетам «Денег», за изученный период такие инвестиции прибавили в цене более 1,8%. Подъем стал возможен исключительно за счет роста цены металла.

По данным Reuters, 19 мая цена золота на мировом рынке достигала отметки $1889,75 за тройскую унцию, максимума с начала года. 21 мая цены закрепились у отметки $1880, прибавив за месяц почти 5%. Уверенный рост цены металла продолжается второй месяц подряд, и за это время она поднялась более чем на 12%. Повышение было отчасти компенсировано падением курса доллара на российском рынке (минус 3,6%).

Колебания цен на золото в значительной степени отражают рост инфляционных опасений в США. В мае

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

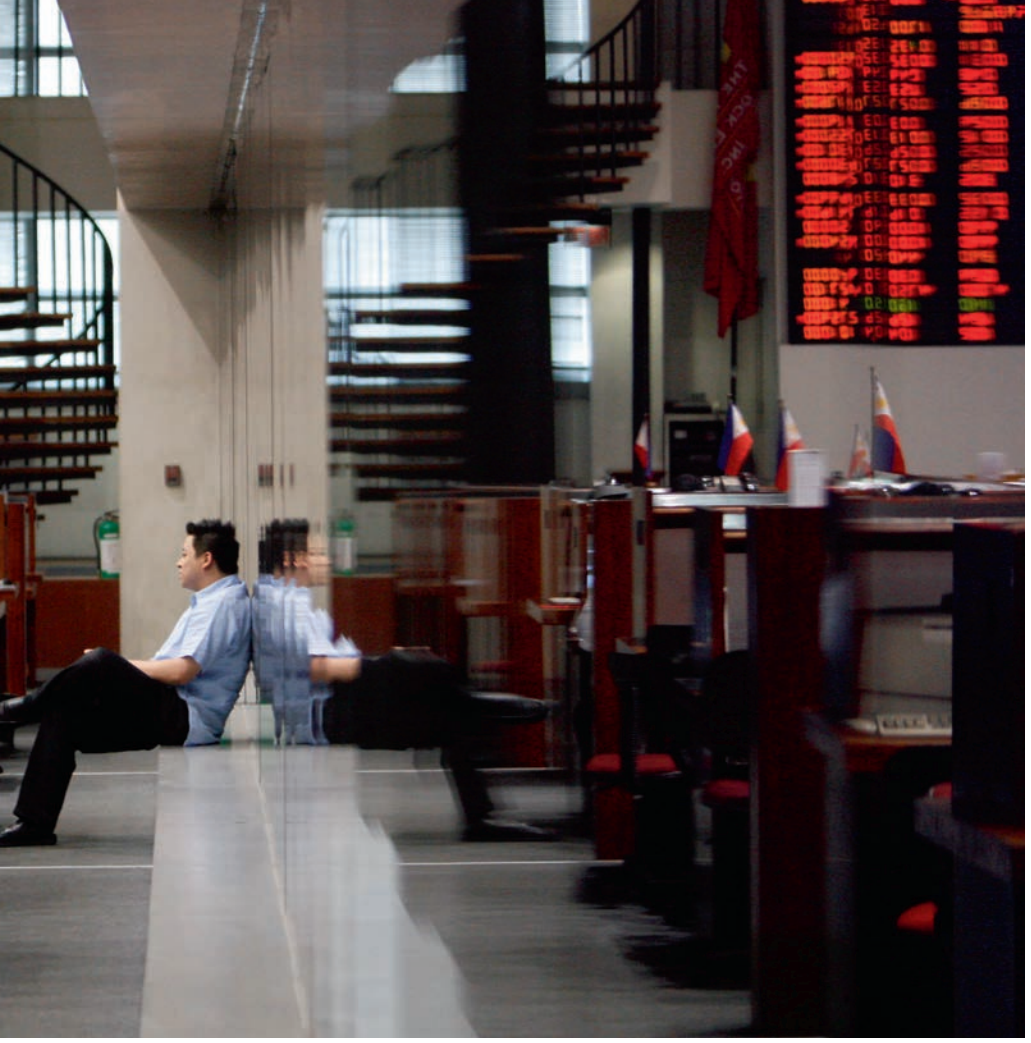
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	2,77	6,21	35,10	57,31
СБЕРБАНК	4,25	11,47	59,63	33,66
«РОСНЕФТЬ»	-3,45	2,67	44,54	36,65
«ГАЗПРОМ»	11,94	14,42	32,96	76,38
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	6,98	-0,05	23,05	146,17
«РУСГИДРО»	0,04	2,30	25,56	11,96
«МАГНИТ»	3,06	2,87	46,50	0,71
«ЯНДЕКС»	2,24	-6,16	63,58	123,89
АЛРОСА	3,56	17,56	80,36	26,33
«АЭРОФЛОТ»	11,60	2,66	-2,77	-47,42

Источник: Reuters. *Данные на 21 мая.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	1,83	4,89	11,78	71,94
ФОНДЫ ФОНДОВ	1,84	4,74	7,72	68,11
КУРС ДОЛЛАРА	-3,58	-0,40	2,74	18,38

Источники: Bloomberg, Reuters. * Данные на 21 мая.



Министерство торговли США сообщило о подъеме потребительских цен в апреле на 0,8%, до 4,2% в годовом исчислении — максимального значения с 2008 года. Аналитики, опрошенные Trading Economics, прогнозировали подъем соответственно на 0,2% и 3,6%. «Ожидания продолжения мер стимулирования, более слабый доллар и более высокие, чем ожидалось, показатели инфляции являются причинами, по которым золото и серебро в последнее время смогли восстановить утраченные позиции. Инфляция играет важную роль в вопросах формирования цен на золото и серебро, учитывая репутацию этих металлов как хеджирующих инфляцию»,— отмечает руководитель исследовательской группы Next Generation Julius Baer Карстен Менке.

Участники рынка сомневаются в устойчивости роста цен на драгоценные металлы. По мнению господина Менке, масштабные меры стимулирования, начатые во времена коронакризиса, не приведут к быстрому росту инфляции и ослаблению мировых валют и, наоборот, укреплению позиций металлов. «Такое может произойти (рост инфляции.— **„Деньги“**) только через несколько лет, но и это не окончательный вывод. В конечном счете это будет зависеть от того, обеспечат ли такие меры стимулирования самостоятельный подъем экономики, что приведет к „хорошей“ инфляции, или же они разрушат доверие к политикам и, следовательно, к валютам, что приведет к „плохой“ инфляции»,— предупреждает Карстен Менке.

ПИФы

Удовлетворительно отработали минувший месяц российские управляющие. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 216 фондов, объем активов в которых превышает 100 млн руб., прибыльных было немногим более половины. Лучшую динамику продемонстрировали фонды, декларация которых ориентирована на сырьевые компании. По оценке «Денег», такие категории фондов за месяц обеспечили инвесторам доход на уровне 3–5,3%. Эти фонды выигрывали от роста цен на сырье, которые обновляют максимумы не первый месяц.

Высокую доходность обеспечили фонды, ориентированные на вложение в драгоценные металлы. По данным Investfunds, паи таких фондов подорожали за минувшие месяцы на 2,4–4,6%. Лучшую динамику продемонстрировали фонды, инвестирующие в серебряные ETF. Сопоставимый результат с фондами драгоценных металлов обеспечили фонды широкого российского рынка. По оценкам «Денег», паи таких фондов подорожали за последний весенний месяц на 2–4%. Прибыль в районе 1% принесли инвесторам и фонды рублевых облигаций.

Однако почти в каждой категории фондов были ПИФы, стоимость которых по итогам минувшего месяца снизилась. Объединяло большинство из них одно — они были ориентированы на иностранные активы: фонды еврооблигаций, рынки акций развитых и ряда развивающихся стран. Все они стали жертвами сильного роста курса рубля, что привело к негативной валютной переоценке. От таких инвестиций инвесторы могли потерять 1–9%, свидетельствуют оценки «Денег».

Аутсайдером мая стали рекордсмены 2020 года — отраслевые фонды, ориентированные на инвестиции в акции высокотехнологических компаний. По итогам месяца вложения в такие ПИФы обесценились на 4–9%, что лишь отчасти было связано со слабостью доллара. Международные инвесторы во всем мире теряют интерес к таким инвестициям, что негативно сказывается на их цене. По данным Emerging Portfolio Fund Research, за неделю, закончившуюся 19 мая, чистый отток средств из акций этих компаний составил $1,1 млрд, максимум за два с половиной года. Основной причиной такого поведения инвесторов стал рост инфляционных ожиданий в США, что может привести к подъему ставок в обозримом будущем. «Поскольку именно технологический сектор (наряду с криптовалютами и товарными активами) является в глазах рынка основным бенефициаром беспрецедентно комфортных условий кредитования, основные распродажи пришлись именно на него»,— отмечает управляющий активами УК «Открытие» Дмитрий Космодемьянский.

Депозиты

Убыточными в минувшем месяце стали валютные вклады. Депозит в долларах принес бы держателю убыток на уровне 4,5%. Вложения в евро принесли бы вкладчикам меньшие, но существенные потери в 3,4%. Таким результатам способствовала валютная переоценка (курс доллара за месяц, завершившийся 21 мая, потерял 2,76 руб., снизившись до отметки 73,59 руб./$, курс евро упал более чем на 2,3 руб., до 89,62 руб./€).

Американская валюта уверенно дешевела во всем мире. По данным Reuters, индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих мировых валют) снизился за месяц почти на 1,3%, до 90 пунктов. Это минимальное значение с конца февраля. За два месяца уверенного снижения индекс упал почти на 4%. Дополнительную поддержку рублю оказывало снижение геополитических рисков и восстановление спроса на рублевые активы со стороны международных инвесторов. По оценкам «Денег», основанным на данных аналитиков ING и «ВТБ-Капитала» (используют данные Национального расчетного депозитария), за четыре недели, завершившиеся 14 мая, иностранные инвесторы увеличили вложения на рынке ОФЗ почти на 70 млрд руб. Этому предшествовали почти три месяца непрерывного оттока средств из рублевого госдолга (почти на 330 млрд руб.).

Успешнее были вложения в рублевые вклады, которые принесли пусть небольшую, но все же прибыль. По оценкам «Денег», она составила около 0,4%. В ближайшие месяцы доходность такой инвестиции вырастет, чему будет способствовать ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ. В апреле финансовый регулятор повысил ставку сразу на 0,5 процентного пункта, до отметки 5%. Следом все крупные и мелкие банки начали пересматривать условия по вкладам. По итогам первой декады мая средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым вкладам достигла отметки 4,934% годовых, максимума с июня 2020 года. Это на 21,5 процентного пункта выше значений конца апреля и более чем на 60 процентных пунктов — исторического минимума, установленного в октябре ●

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ	-9–+5	-6–+20	2–100	10–150
ИНДЕКСНЫЕ	-3–+3,5	-1–+11	4–43	77–87
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,3–1	0,2–1	1–10	8–34
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-1,5–3	-0,1–2	7–25	40–64
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-5–+2,6	-2–+10	4,5–56	12–110
ФОНДЫ ФОНДОВ	-5–+6	-20–+15	4–60	-17–+106

Источник: Investfunds. *Данные на 19 мая.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,40	1,13	5,20	19,59
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-4,52	-1,55	1,46	21,54
ВКЛАД В ЕВРО	-3,36	-1,09	12,23	23,00
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-3,61	-0,73	1,56	18,20
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-2,51	-0,23	13,19	22,31

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

НОВИКОМБАНК
АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

«МИССИЯ НОВИКОМБАНКА — ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ С ИНСТРУМЕНТАМИ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ»

В этом году Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) проходит с повесткой «Как пандемия изменила мир» и «Как экономике адаптироваться к новой реальности». Новикомбанк как опорный банк российской промышленности, невзирая на все трудности пандемии и снижение экономической активности, сохранял в 2020 году высокие темпы кредитования предприятий. В этом году Банк остается верен выбранной стратегии и подписывает на полях ПМЭФ ряд важных соглашений о предоставлении финансирования на общую сумму около 80 млрд руб. Подробнее об этом «Деньги» попросили рассказать председателя правления Новикомбанка **Елену Георгиеву.**

Можно ли сказать, что реальный сектор экономики прошел проверку на прочность?

— Безусловно, прошлый год был непростым — по итогам 2020 года зафиксировано снижение ключевых социально-экономических показателей. Однако благодаря росту обрабатывающей промышленности, а также сельского хозяйства и строительства впервые в новейшей российской истории спад инвестиционной активности оказался меньше падения экономики в целом.

В настоящий момент, я считаю, в целом наша промышленность преодолела кризисные явления прошлого года и не растеряла свой потенциал роста.

— В прошлом году многие банки фактически заморозили кредитование. Какую стратегию в тех условиях выбрал Новикомбанк?

— Действительно, в 2020 году многие банки применили такую тактику, и это объяснимо: никто не мог оценить реальное влияние пандемии на экономику, поэтому банки просто боялись рисковать, никто не хотел увеличения дефолтов в кредитном портфеле.

У Новикомбанка особая ситуация. Новикомбанк — это ключевой центр финансирования предприятий «Ростеха», предприятий промышленности, чья деятельность нам понятна, потребности и запросы известны. Мы можем просчитать риски, оценить, какой формат финансирования им необходим в текущих условиях и насколько жизнеспособна их финансовая модель. Несмотря на все вызовы, Банку удалось сохранить операционную эффективность и нарастить объемы кредитования промышленных предприятий. Банк за прошлый год увеличил корпоративный портфель на 19%.

— Елена Александровна, а что именно Новикомбанк сделал для промышленных предприятий в период пандемии?

— Банк оказывал поддержку своим ключевым клиентам — предприятиям, которые первые включились в борьбу с COVID-19. Предприятиям, которым необходимо было быстро увеличить производство средств индивидуальной защиты, лекарственных препаратов, медицинского оборудования, Банк в кратчайшие сроки организовал льготное финансирование.

Мы приняли самое активное участие в адаптации под свой клиентский сегмент условий антикризисной программы льготного кредитования системообразующих организаций (Постановление №582). В рамках этой программы Новикомбанк оказал целенаправленное финансирование на сумму 4,6 млрд руб.

Отдельно хочется отметить расширение нашего взаимодействия по специализированным программам поддержки с Фондом развития промышленности и его региональными партнерами. Банком реализовано 47 проектов на 23,1 млрд руб.

— Согласно официальным опросам, в 2020 году многие банки были вынуждены пересмотреть свои планы по развитию сети. Расскажите, как развивался Новикомбанк в данном направлении, в том числе какую работу вел по поддержке региональной промышленности?

— В 2020 году нами были открыты десять новых отделений Банка в девяти субъектах — в регионах присутствия промышленных предприятий, которые являются нашими ключевыми клиентами. Новые отделения Банка появились на Дальнем Востоке: в Приморском и Хабаровском краях. Это позволило повысить качество обслуживания наших клиентов и их сотрудников, сохранить непрерывность предоставления банковских услуг в сложных эпидемиологических условиях.

Аккредитация Банка в региональных институтах развития обеспечила нашим клиентам доступ ко всем региональным мерам господдержки.

— Сейчас активно обсуждается концепция нового облика промышленности. А банки принимают в этом участие?

— Наши эксперты принимают участие в разработке направления «Новый облик промышленности», которое включает в себя стратегические инициативы в обрабатывающей промышленности. Банк входит в состав одноименной экспертной подгруппы «Новая высокоточная экономика» по подготовке Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года.

Наш Банк не только поддерживает все принимаемые правительством меры, но и занимает активную позицию при их разработке и реализации.

Необходимо отметить, что совместными усилиями ведется работа по запуску нового инвестиционного цикла. Для привлечения инвесторов госу-

ТЕКСТ **Светлана Исаева**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Новикомбанка**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НОВИКОМБАНКА

«На ПМЭФ-2021 Банк подписывает соглашение с предприятием «Ростеха» об организации финансированиясистемного проекта по производству высокотехнологичной телекоммуникационной продукции для сетей связи 5G и обеспечении ее серийного выпуска на сумму 20 млрд руб»

дарством создан целый комплекс мер, предусматривающих поддержку проектов на всех этапах его жизненного цикла — от НИОКР до сбыта готовой продукции, в том числе на экспорт.

— Среди актуальных вопросов в повестке дня сегодня — как сделать диверсификацию высокотехнологичных предприятий более эффективной. Новикомбанк, как активный участник этого процесса, предложил внедрить механизм гарантированного заказа. На каком этапе сейчас находится эта инициатива?

— В апреле 2021 года вице-премьер Юрий Борисов дал поручение профильным министерствам проработать вопрос применения механизма к октябрю этого года. Я убеждена, что этот механизм окажется действительно эффективной мерой поддержки высокотехнологичных предприятий, перед которыми стоит сложная задача — довести долю гражданской продукции до 50% в выручке к 2030 году.

Я напомню, механизм гарантированного заказа предусматривает обязательства заказчика купить у отечественного производителя будущую продукцию с определенными характеристиками, объемами и ценой. Каждый контракт в рамках данного механизма предполагает заключение на конкурентной основе. За право его заключения будут конкурировать как предприятия-производители, так и банки и частные инвесторы, которые, в свою очередь, будут бороться за возможность принять финансовое участие в проекте.

Еще одно наше предложение — обеспечение спроса на продукцию предприятий путем финансовой поддержки покупателя и интеграции проекта в нацпроекты и закупки госкомпаний.

Применение данного механизма не потребует дополнительных инвестиций со стороны государства, средства уже заложены для национальных проектов. При этом механизм обеспечит мультипликативный эффект — ведь при инвестициях в создание высокотехнологичной продукции внутри страны каждый вложенный сегодня рубль вернется в многократном размере за счет создания рабочих мест, уплаты налогов, увеличения ВВП, повышения производительности труда.

Все это будет способствовать улучшению экономики проектов, а значит, формированию инвестиционно и кредитно-привлекательной среды для промышленных предприятий.

— На сегодняшний день — более 100 различных субсидий и 1,6 тыс. региональных мер поддержки. Какие основные меры поддержки промышленности уже показали свою эффективность?

— В первую очередь, конечно, меры Минпромторга России. Банк участвует в программе льготного кредитования поддержки экспорта (191-П) и является пионером в программе поддержки диверсификации (26-П).

Не менее значимы меры по созданию стабильных условий ведения бизнеса — такие как СЗПК и СПИК. Все проекты новых мер господдержки проходят экспертизу наших специалистов. Богатый опыт работы специализированного банка высокотехнологичной промышленности позволяет формировать и направлять предложения, которые в дальнейшем учитываются и профильными ФОИВами, и рабочими группами при правительстве, и институтами развития.

Как вы правильно заметили, инструментов господдержки очень много.

Это, с одной стороны, очень хорошо, но, с другой стороны, предприятиям сложно подобрать меру, максимально подходящую для своих проектов.

— Почему предприятия не могут просто привлекать финансирование на такие проекты у инвесторов и кредиторов?

— Потому что с точки зрения банков эти проекты не очень привлекательны. В том числе из-за регуляторных ограничений и санкций.

Все крупные банки и институты развития имеют четко определенные алгоритмы действий, параметры финансируемых проектов и стремятся к стандартизации, что, конечно, правильно. Также все меры господдержки и условия ее предоставления универсальны.

Но вот инвестиционные проекты действительно уникальны. И на стадии реализации далеко не все проекты соответствуют необходимым параметрам, а менять структуру бывает уже поздно.

— Вы хотите сказать, что начинать структурировать проект необходимо на стадии инвестиционной идеи?

— Абсолютно верно. Мы постоянно анализируем все меры господдержки применительно к проектам, с которыми к нам приходят предприятия за финансированием. На основе нашего экспертного опыта мы предлагаем именно такой алгоритм взаимодействия — начинать структурировать проект на стадии инвестиционной идеи.

Уникальные компетенции, которые при этом необходимы, развивать на каждом предприятии весьма трудозатратно. Поэтому Банк берет на себя роль организатора финансирования. Для этого у нас есть все возможности. На каждом этапе мы предоставляем свою экспертизу и сопровождение, уделяя особое внимание интеграции в проект доступных мер господдержки.

Мы видим миссию Банка в организации финансирования инвестпроектов с инструментами мер господдержки для предприятий промышленности. Данную миссию Новикомбанк уже эффективно реализует.

Предложенный алгоритм, думаю, будет полезен и всем институтам развития, и профильным министерствам, поможет собрать все доступные механизмы господдержки и средства институтов развития, инструменты финансового рынка в одной точке, даст импульс к их широкому использованию.

— Какие ключевые соглашения Новикомбанк подписывает на полях Петербургского международного экономического форума?

— Новикомбанк традиционно участвует в деловой программе ПМЭФ и заключает большой объем стратегических соглашений.

И этот год не исключение. Банк подписывает соглашения о поддержке проектов здравоохранения, фармацевтики, авиастроения, телекома и др.

Новикомбанк заключает два соглашения с концерном «Швабе»: о финансировании поставок рентген-оборудования для Москвы и Московской области на сумму 10 млрд руб. и о финансировании Федерального центра медицины катастроф имени Пирогова на 5 млрд руб.

Еще одна значимая для Банка сделка — соглашение с холдингом «Нацимбио». Для программы по модернизации предприятий НПО «Микроген» Новикомбанк выступает организатором финансирования. Это национальный производитель вакцин и лекарственных препаратов, один из крупнейших российских фармпроизводителей. Общий объем финансирования составит 27 млрд руб.

В сфере авиастроения Банк подписывает Соглашение об организации финансирования работ по разработке и серийному производству вертолетов Ка-62 гражданского назначения на сумму 10 млрд руб.

Кроме того, на ПМЭФ Банк заключает договор с «ОДК-Климов» для реализации корпоративной программы повышения конкурентоспособности в рамках соглашения между АО «ОДК-Климов» и Минпромторгом России.

— Одна из главных тем российского авиастроения — создание самолета МС-21. Неоднократно отмечалось, что теперь объем отечественных комплектующих в МС-21 увеличен до 97%. Мы понимаем, что без активного участия финансовых организаций будет непросто достичь этого показателя. Расскажите об участии Новикомбанка в этом проекте?

— Банк активно участвует в реализации проекта по созданию перспективного самолета МС-21 практически на всех его этапах и, безусловно, готов продолжить обеспечивать кредитными ресурсами всю кооперацию исполнителей с учетом увеличения доли отечественных комплектующих. Это и НИОКР, и серийное производство, и летные испытания, производство конструкций крыла, кабины и хвостовой части. Банк также финансирует работы по производству ключевого элемента МС-21 — двигателя ПД-14, по всей цепочке жизненного цикла проекта.

Несмотря на то что разработка МС-21 велась в условиях санкционного режима, российским авиастроителям удалось организовать производство гражданских самолетов нового поколения, превосходящих по своим техническим характеристикам западные аналоги. В производстве самолета используются все последние мировые наработки в области авиа- и двигателестроения, современные технологии сборки и изготовления элементов конструкции. Разработка МС-21 и двигателя ПД-14 дала импульс к развитию отрасли, задействовав потенциал ведущих авиационных предприятий и конструкторских бюро.

«Начинать структурировать проект необходимо на стадии инвестиционной идеи»

При участии Новикомбанка проект переходит на стадию серийного производства, это означает, что уже в ближайшем будущем начнутся поставки новых самолетов авиакомпаниям.

— Есть отрасли, которые пострадали от пандемии, а есть те, чье развитие значительно ускорилось. Среди них — IT и телеком. Планирует ли Новикомбанк усиливать свое присутствие в этом сегменте?

— Вы правы, наравне с розничной торговлей, фармацевтикой одной из быстрорастущих отраслей в 2020 году стал телеком, и это неудивительно. В прошлом году мы увидели буквально взрывной рост цифровых технологий и продуктов, которые обеспечивали дистанционные форматы коммуникации. Новикомбанк, конечно, не остается в стороне от этого процесса. В частности, на ПМЭФ-2021 Банк подписывает соглашение с предприятием «Ростеха» об организации финансирования системного проекта по производству высокотехнологичной телекоммуникационной продукции для сетей связи 5G и обеспечении ее серийного выпуска на сумму 20 млрд руб. Согласно «дорожной карте» развития связи 5G, к 2024 году число абонентов в сетях 5G составит 5 млн человек, а к 2030-му — в десять раз больше. Мы рады внести свой вклад в реализацию таких стратегически важных для нашей страны проектов.

— Сейчас набирают популярность проекты «зеленого финансирования». Насколько Новикомбанк активен в части проектов по поддержке экологии?

— Мы всецело поддерживаем проекты по защите экологии. Банк активно финансирует предприятия «Ростеха», которые работают в рамках нацпроекта «Экология», и участвует в создании новой инфраструктуры по обращению с коммунальными отходами.

В частности, Новикомбанк профинансировал создание объектов для переработки и современного обращения с отходами. Общая сумма финансирования — 8,5 млрд руб. Важно отметить, что перерабатывающие комплексы строятся с применением самых современных технологий, в соответствии с мировыми нормами и российскими стандартами. А значит, не создают дополнительную нагрузку на окружающую среду.

Результатом активных действий в данном направлении стало вхождение Банка в топ-100 российских компаний рейтинга ESG («Эксперт РА»).

— Елена Александровна, от ПМЭФ всегда ждут важных заявлений и прорывных решений. А какие у вас ожидания от форума?

— Действительно, статус Петербургского международного экономического форума таков, что здесь вырабатываются подходы к решению стоящих перед страной актуальных задач. Я, как руководитель крупного финансового института, ориентированного на поддержку промышленности, ожидаю новых идей и решений по развитию ее потенциала. У отечественной промышленности есть возможности для достижения технологического лидерства по ряду направлений, и общими усилиями мы его достигнем.

В завершение хочу еще раз подчеркнуть важность таких глобальных мероприятий, как данный форум, который позволил выстроить конструктивную дискуссию представителей государства, бизнеса и финансовых институтов. Безусловно, это будет способствовать развитию экономики страны ●

«НУЖНО ИМЕТЬ СМЕЛОСТЬ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОНТРАКТА»

Вадим Розенштейн уехал с родителями из России в Германию в 2000 году, когда ему было всего девять лет, а сегодня в свои 30 он владелец успешного международного бизнеса по проектной логистике и сертификации промышленной продукции в интересах крупных индустриальных корпораций в России и ЕС. О том, как с нуля создать глобальную компанию с миллиардными оборотами, основатель WR Group рассказал в эксклюзивном интервью «Деньгам».

ПРЕДОСТАВЛЕНО WR GROUP

Каков был ваш личный путь в бизнес?

— Я работаю с 13 лет. Поначалу трудился в обычном колл-центре, продавая услуги по телефону. Первый собственный бизнес открыл параллельно с учебой в университете, когда мне было 20. Идеей стало экспортировать немецкие промышленные насосы в Россию, но опыта было недостаточно, чтобы продолжать. Потом несколько лет работал наемным сотрудником в логистической компании. Пока я занимался международной логистикой, познакомился с новыми людьми, понял, как выстраиваются логистические процессы и заключаются сделки. В 24 года мне пришла в голову новая бизнес-идея: тогда я и создал консалтинговую компанию в области экспорта в Россию, которая заложила основу моего сегодняшнего холдинга.

— Что больше повлияло на ваш успех как предпринимателя — личный опыт в бизнесе или образование?

— Я бы сказал так: университетское образование может стать хорошей базой. В свое время я учился и в Высшей школе экономики и менеджмента в Германии, и в Институте менеджмента в Швейцарии. Но учит по-настоящему жизнь. Быстро меняющаяся деловая повестка и трансформация окружающего мира заставляют постоянно развиваться. Я учусь до сих пор, и это, на мой взгляд, самый правильный путь в выстраивании успешного бизнеса.

— А как вы пришли именно в проектную логистику? Ведь это очень сложный бизнес и эксклюзивные дорогостоящие контракты, в отличие от классических грузоперевозок.

— В 2017 году я основал компанию WR Logistics и стал сотрудничать с крупными европейскими производителями, предлагая им логистику, сертификацию и таможенное оформление в комплексе. Проектная логистика действительно требует постоянной работы, четкого планирования и креативного подхода. Мы не просто доставляем груз из точки А в точку Б. Мы выстраиваем стратегию проекта, привлекаем для этого все наши ресурсы из разных стран, используем различный транспорт — морской, воздушный, автомобильный, железнодорожный. Нам интересно работать со сложными задачами, потому что каждый раз мы создаем уникальное логистическое решение наивысшего качества.

— Каков сейчас оборот вашего бизнеса?

— Около 1,5 млрд руб. в год.

— Как повлияла на ваш бизнес пандемия?

— Коронакризис стал вызовом и одновременно дал моему бизнесу импульс к новому развитию. В начале эпидемии в мире царил хаос, все перешли на удаленную работу, в магазинах пропали товары первой необходимости. Мы очень хотели помочь людям и пожертвовали 15 тыс. рулонов туалетной бумаги одной клинике в Дюссельдорфе. Мы ее доставили с калужского предприятия нашего многолетнего клиента «Архбум», которому мы в свое время привезли завод для производства бумажной продукции («Архбум» — Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат, один из крупнейших производителей бумажной продукции.— «Деньги»). Сразу после этого многие крупные ритейлеры сами обратились к нам, и мы начали поставлять бумагу в немецкие торговые сети. Многие не верили, что на российскую продукцию с упаковкой на русском языке будет спрос в Европе, но за очень короткий срок мы не только ввезли более 1 тыс. фур с туалетной бумагой, но и поставили часть из них на кругорейсы, что позволило нам оптимизировать логистику наших заказчиков из Европы в Россию.

— В 29 лет вы вошли в исполнительный комитет крупного немецкого машиностроительного предприятия SIEMAG TECBERG. Как это случилось?

— Я работал с SIEMAG TECBERG и раньше в рамках реализации проектов на российском рынке. Во время пандемии мы вышли на новый уровень партнерских отношений и открыли совместное предприятие TECBERG ROSENSTEIN. Компания вошла в состав группы SIEMAG TECBERG, а я — в ее исполнительный комитет. Результатом совместной работы в первый год стали две успешные сделки на сумму более 4 млрд руб.

— В Германии вы работаете с лидерами рынка, такими как Siemens, а среди ваших российских заказчиков настоящие «монстры» нашего рынка, как, например, НОВАТЭК. Чем нужно обладать бизнесмену, чтобы иметь дела с такими крупными корпорациями?

— Здесь нужно быть честным по отношению к самому себе и к клиенту — это главное. В процессе переговоров с клиентом необходимо понимать, что важно не просто выполнить его задачи, а сделать это в срок. Проекты гигантов рынка всегда подвязаны к жестким срокам — графикам поставки и ввода в эксплуатацию. Если вы говорите такому клиенту «да», то это означает, что назад дороги нет. Подводить заказчика нельзя, проект необходимо выполнить в срок, чего бы это ни стоило. Как бы ни хотелось получить заказ, если есть сомнения в своих силах и риски не выполнить задачу клиента вовремя, нужно иметь смелость отказаться от контракта.

— А часто вам приходилось отказываться от крупных заказов?

— Да, иногда приходилось так делать. Но это всегда происходило «на берегу», до заключения контракта. В процессе исполнения проекта — никогда. Мы не беремся за все подряд. И это, как мне кажется, вызывает уважение у наших партнеров ●

ТЕКСТ **Елена Разина**
ФОТО **предоставлено WR Group**

В ВУЗ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

СКОЛЬКО СТОИТ ПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Наступило лето, а это значит, что выпускникам 11-х классов и их родителям пора готовиться к поступлению в вуз, а многим — искать средства на оплату обучения, если знания или результаты ЕГЭ не позволяют поступить на бюджет. «Деньги» рассказывают о новых правилах поступления в вузы, цене платного образования и образовательных кредитах.

ТЕКСТ **Олеся Ошанина**
ФОТО **Кристина Кормилицына**

Новые возможности

2021 году поступать в вузы вчерашние школьники будут по новым правилам, утвержденным приказом Минобразования от 21 августа 2020 года №1076. Так, все учебные заведения теперь в обязательном порядке будут принимать документы на поступление не только очно, но и онлайн. Сервис подачи документов онлайн был запущен на «Госуслугах» год назад из-за пандемии, однако в 2020 году возможность подать документы дистанционно была лишь в 54 вуза страны. Сейчас дистанционный прием документов обязателен для всех.

Еще одна позитивная новость — у поступающих будет возможность выбора предметов ЕГЭ. Например, поступающий на биотехнолога сможет представить результаты ЕГЭ по русскому языку, биологии, а также по предмету на выбор — математике или химии. Выбор предметов «на выбор» определяет сам вуз.

Год назад поступающие могли подавать документы одновременно в пять вузов, в каждом из них на три специальности. С 2021 года количество специальностей, на которые может подавать документы поступающий, может быть увеличено до десяти. Однако это также остается на усмотрение вуза. Например, как сообщил «Деньгам» проректор НИУ ВШЭ Вячеслав Башев, Высшая школа экономики решила сохранить количество на уровне прошлого года, поскольку «этого достаточно для качественного выбора».

Есть серьезные изменения и для поступающих на бюджет. Ранее в первую очередь зачисляли тех, кто имеет приоритетное право на поступление — поступающих по целевым договорам, льготников и т. д. Далее поступали все остальные в две волны — в первую набиралось примерно 80% студентов, во вторую — 20%. С этого года будет всего одна волна для поступающих на общих основаниях.

ЦЕНА КОММЕРЧЕСКОГО ОБУЧЕНИЯ В ВЕДУЩИХ ВУЗАХ СТРАНЫ

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НАЗВАНИЕ ВУЗА	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КОММЕРЧЕСКОГО ОБУЧЕНИЯ В ГОД В 2020/21 ГОДУ (РУБ.)
6	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	574722
5	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ», Г. МОСКВА	484189
1	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. М. В. ЛОМОНОСОВА	413016
10	РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ, Г. МОСКВА	319505
7	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н. Э. БАУМАНА	314753
14	ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ, Г. МОСКВА	296143
16	РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Г. В. ПЛЕХАНОВА, Г. МОСКВА	287076
20	ПЕРВЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОСКОВСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. И. М. СЕЧЕНОВА	282813
19	РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ, Г. МОСКВА	276711
2	МОСКОВСКИЙ ФИЗИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ	273750
3	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЯДЕРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИФИ», Г. МОСКВА	259593
4	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ	259287
13	УНИВЕРСИТЕТ ИТМО, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	236276
17	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСИС», Г. МОСКВА	222500
9	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ	209275
8	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО	192585
11	НОВОСИБИРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ	166360
15	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ	155488
18	КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ	150116
12	УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ БОРИСА ЕЛЬЦИНА	НЕТ ДАННЫХ

Источник: ВШЭ

КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

По мнению Вячеслава Башева, таким образом конкурсная ситуация станет понятнее.

Еще одно важное новшество — введение многопрофильного конкурса. Ранее на каждую специальность был единый конкурс, сейчас он может быть общим для нескольких «родственных». При таком подходе вузы смогут разделять на специальности студентов уже после зачисления.

Для поступающих на платное отделение позитивная новость — вузы теперь имеют право устанавливать различный минимальный порог по ЕГЭ для поступающих на платные и бюджетные места. Таким образом, поступающие даже с невысоким баллом смогут подать документы в топовые вузы на платные места. Но этот вопрос также останется на усмотрение вуза.

Бюджет, не бюджет

По словам врио ректора Томского политехнического университета Андрея Яковлева, изменение правил сделает процесс поступления более комфортным и понятным, однако не повлияет на конкурс или число желающих поступить. Увеличение бюджетных мест в вузах — а по его словам, в стране сейчас добавилось 45 тыс. бюджетных мест — подстегнет больше школьников после выпуска выбрать высшее образование. В самом ТПУ количество бюджетных мест в 2021 году увеличится на 30%.

К моменту сдачи данной статьи вузы не обновили данные по цене обучения: нет четкого понимания и какой точно будет проходной балл. Информация о вступительных экзаменах, испытаниях, стоимости обучения, коли-

РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ ВУЗОВ РОССИИ RAEX-100 ЗА 2020 ГОД

1	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. М. В. ЛОМОНОСОВА
2	МОСКОВСКИЙ ФИЗИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)
3	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЯДЕРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИФИ»
4	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
5	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
6	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ) МИД РФ
7	МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н. Э. БАУМАНА (НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)
8	САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО
9	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
10	РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ

честве мест в общежитиях должна появиться на сайтах всех вузов до 1 июня. В этом материале мы ориентируемся на данные прошлого года, поскольку опрошенные «Деньгами» вузы заверили, что у них нет планов по существенному увеличению цены обучения. По словам Андрея Яковлева, из-за увеличения числа бюджетных мест в вузах в этом году роста проходного балла также не ожидается. По крайней мере, в тех учебных заведениях, где бюджетных мест прибавится. Впрочем, все это вряд ли упростит поступление в престижные вузы. По словам Вячеслава Башева, в ВШЭ ежегодно число победителей олимпиад, имеющих льготы при поступлении, приходит больше, чем предусмотрено бюджетных мест. Таких абитуриентов зачисляют за счет средств университета.

По данным Минобразования, в 2020 году в вузы поступили 497 тыс. человек, 64% абитуриентов поступили на бюджетные места и 36% — на платные. Как ранее сообщал министр науки и высшего образования РФ Валерий Фальков, 54% поступивших на бюджет — отличники, доля троечников на бюджете — менее 15%. Большинство вузов страны, по словам министра, еще в прошлом году стали более требовательны к проходному баллу.

Так, отличники с баллами ЕГЭ 80+ на платных отделениях были в пяти государственных вузах страны — Физтехе, МГИМО, ВШЭ (Москва), ВШЭ (Санкт-Петербург), МГУ им. М. В. Ломоносова и одном негосударственном университете — Московской высшей школе социальных и экономических наук.

На бюджетные места в 2020 году зачислено 318,7 тыс. чел. (плюс 19,2 тыс. чел. по сравнению с 2019 годом), на платные — 177,5 тыс. чел. (в 2019 году — на 19,4 тыс. больше). Из них 40,3 тыс. чел.— в филиалы государственных вузов (совокупно). Около 1,7 тыс. чел. поступили в негосударственные вузы на бюджетные места, 12,6 тыс.— в негосударственные вузы на места с оплатой обучения. Доля зачисленных с баллами ниже 56 сократилась существенно (в 2019 году таких абитуриентов было 27%, а в 2020-м — 21,9%).

Максимальный набор на бюджет в 2020 году был по специальностям «Здравоохранение» (27,9 тыс. чел.), «Информатика и вычислительная техника» (26,3 тыс. чел.) и «Педагогическое образование» (24,5 тыс. чел.). Большое число бюджетных мест в 2020 году было по специальностям «Сельское хозяйство и рыбоводство», «Математика». Много бюджетных мест было и по направлениям «Строительство», «Энергетика и энергетическое машиностроение», «Электронная техника, радиотехника и связь», «Транспортные средства», при этом платно обучаться по этим специальностям могли даже троечники.

Лидерами платного обучения в 2020 году стали «Здравоохранение» (20,2 тыс. чел.), «Экономика» (20,2 тыс. чел.), «Юриспруденция» (18,7 тыс. чел.). Средний балл для поступающих на эти направления был на уровне 64–64. В лидерах платного приема — «Менеджмент», «Информатика и вычислительная техника», «Лингвистика и иностранные языки», «Педагогическое образование», «Реклама и связи с общественностью».

Анализ цен обучения в 20 ведущих российских вузах показывает, что разброс цен по одной и той же специальности может быть существенным в зависимости от учебного заведения и региона. Например, даже если брать топ-20 вузов, в МГИМО обучение по специальности «Экономика» стоит 726,7 тыс. руб. в год, в то время как в МГУ — 437,0 тыс. руб., хотя у МГУ как у вуза рейтинг выше. В СПбГУ стоимость обучения уже 267 тыс. руб., желающие же обучаться экономике в МИФИ заплатят 220 тыс. руб., обучение в НИ ТГУ по этой специальности обойдется в 142,8 тыс. руб.

Учеба в кредит подешевела

Молодые люди, желающие учиться в российских вузах на платной основе, могут взять льготный кредит на обучение по субсидируемой государством ставке. С августа прошлого года такие кредиты будут выдаваться по новым правилам. Ставка снижена с 9 до 3% годовых, а платить по кредиту потребуется спустя девять месяцев, а не три месяца, после окончания вуза. Срок погашения увеличен до 15 лет (ранее было десять лет), при этом срок отсчитывается с момента окончания учебного заведения.

Заемщиком по такому кредиту может выступать только сам студент, но с 14 лет. Кредит можно получить желающим стать бакалавром, магистром или аспирантом. При этом не имеет значения, первое или второе высшее получает заемщик.

Для получения образовательного кредита справка о доходах не требуется, поскольку предполагается, что оплата кредита будет происходить за счет зарплаты после трудоустройства по окончании вуза. При оформлении заявки на кредит предоставляется договор с вузом и реквизиты, по которым банк будет переводить деньги. Страховка, залог и поручители для получения кредита не требуются.

Во время обучения студент гасит вузу лишь проценты. В первый год — 40% от начисленных процентов, во второй 60%, далее до окончания срока обучения 100%. В то же время вряд ли эти суммы покажутся значительными даже неработающим учащимся. Например, при цене обучения 200 тыс. руб. в год и обучении по программе бакалавриата четыре года в первый год потребуется платить 184 руб. в месяц, 552 руб. во второй и далее 1430 руб. до конца обучения, после окончания льготного периода ежемесячный платеж составит 8696 руб. в месяц.

В то же время при отчислении из университета льготный период автоматически заканчивается, субсидирование государством прекращается и ставка вырастает до размера ставки по обычному потребительскому кредиту (13,65%).

На сегодняшний день кредиты на обучение с субсидированной государством ставкой выдает Сбербанк. Оформить кредит можно как в отделении банка, так и непосредственно в вузе-партнере.

Есть ряд банков, кто также выдает образовательные кредиты, но на иных условиях, без субсидированной ставки. Они доступны уже работающим молодым людям, а также их родителям. Например, кредит на образование есть в Газпромбанке, ставка 5–8,9%. Минимальный возраст заемщика здесь составляет от 20 лет, опыт работы от года, обязательно подтверждение доходов с 2-НДФЛ, при отказе от страховки ставка по кредиту будет повышена. В Почта-банке минимальная ставка по образовательному кредиту 9,9%, минимальный возраст заемщика — 18 лет, требуется опыт работы, рекомендуется поручитель. В Новикомбанке под 10,3% работающая молодежь от 21 года может получить кредит с подтверждением доходов справкой по форме банка. Подобные образовательные кредиты переводятся непосредственно заемщику и могут быть потрачены в том числе на обучение в иностранном вузе. Однако по сути своей они мало чем отличаются от стандартных кредитов наличными ●

СКИДКИ НА УЧЕБУ ЗА РУБЕЖОМ

КАК ПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ УНИВЕРСИТЕТЫ МИРА

Коронавирус стал проверкой на прочность не только для мирового здравоохранения, но и для всей образовательной системы. Почему американские университеты снизили цену на обучение, а британские — нет, выяснили «Деньги».

PICTURE ALLIANCE VIA GETTY IMAGES

Почти через семь столетий после того, как главы средневековых европейских университетов от Оксфорда до Падуи были вынуждены закрыть свои заведения во время эпидемии «черной смерти» (как тогда называли чуму) и затем десятилетиями наблюдать за падением количества студентов и качества образования, их преемники в 2020 году вновь столкнулись с похожей проблемой. По данным ООН, с начала пандемии все учебные заведения в мире были полностью закрыты в среднем на 3,5 месяца, местами этот показатель доходил до 5,5 месяца, что означало потерю большей части учебного года. Более 800 млн школьников и студентов (более половины всех учащихся в мире), и в этом году сталкиваются с серьезными перебоями в обучении. По мнению генерального директора Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) Одре Азуле, после победы над пандемией коронавируса одним из приоритетных направлений восстановления и развития должна стать образовательная сфера.

Быстрее инфляции

До коронакризиса казалось, что ничто не может замедлить темпы ежегодного повышения цены обучения. Год за годом цены на обучение в колледжах и университетах росли в среднем на 3–5%, опережая инфляцию и доход семей. Минувший год поставил университеты в непростое положение, не позволив им выполнить одну из своих главных функций: обеспечить нетворкинг в формате личного контакта со сверстниками и профессорами. Исследование, проведенное компанией Universities UK, которая объединяет более 140 британских учебных заведений, показало, что для многих учащихся ценность вуза гораздо шире, чем итоговая квалификация. Почти 60% студентов и недавних выпускников уверены, что социальный элемент кампуса помог им расширить жизненный опыт, стать более независимыми и уверенными в себе, а также развить такие полезные для будущей карьеры навыки, как командная работа и управление временем. «Вуз — это точка коллаборации и вступления во взаимодействие с большим количеством студентов из разных стран мира, возможность накопления социального капитала, и этот аспект всегда принимался во внимание при выборе места обучения»,— отмечает учредитель российско-британской школы «Алгоритм» Алексей Мисютин. Он напоминает, что одной из причин крупнейшего в США скандала с поступлением в элитные вузы стало именно желание родителей, чтобы их дети попали в университет с максимально полезным нетворкингом.

Чтобы компенсировать обучение в режиме «удаленки», прошлым летом Принстонский университет, университеты Джорджа Вашингтона и Джонса Хопкинса и многие другие американские вузы снизили ежегодные сборы за бакалавриат и магистратуру на 10%. «Изменение цены отражает тот факт, что пандемия и связанные с ней карантинные меры привели к серьезным изменениям в расписании занятий и отмене большинства мероприятий, в числе которых спортивные состязания, конференции и т. д.»,— пояснили «Деньгам» в американском колледже Уильямса, который сократил цены на 15%.

По подсчетам некоммерческой американской образовательной организации College Board, обучение в 2020–2021 годах в США подорожало всего лишь на 1–2%, что стало самым низким показателем за последние три десятка лет.

Впрочем, цифры могли бы быть и более впечатляющими, если бы все вузы мира разделяли подход вышеупомянутых учебных заведений. Свой отказ давать скидки на ковид британские университеты объяснили тем, что сборы, выплачиваемые студентами, идут на финансирование исследований и другой научной деятельности. Кроме того, члены Universities UK отметили, что потратили более £600 млн на адаптацию к пандемии, и многие из них также потеряли более £10 млн каждый из-за возврата арендной платы за общежития, поскольку студенты были вынуждены учиться дома. По данным британской консалтинговой фирмы London Economics, британские университеты в совокупности столкнутся с дефицитом по меньшей мере £2,5 млрд ($3 млрд). Из-за финансовых трудностей английские университеты закрывают целые департаменты и сокращают рабочие места.

Учебная лихорадка

Несмотря на то что система высшего образования во всем мире переживает не лучшие времена, интерес к ведущим университетам только растет. Колледжи Лиги плюща сообщили о резком росте конкурса абитуриентов: число заявок на поступление в Гарвард в прошлом году побило исторический рекорд, увеличившись на 57%, в Колумбийский — на 49%. То же самое происходит в Йеле, где число желающих учиться выросло на 38%.

По данным Службы приема в университеты и колледжи (UCAS), в бри-

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Picture alliance via Getty Images**

танских университетах также выросло число студентов, начавших обучение этой осенью. Число учеников из ЕС и других иностранных государств увеличилось на 9%, достигнув рекордного показателя в 44 300 человек, а среди резидентов Великобритании — на 1,6%. «Повышенный конкурс во все британские университеты в этом году связан еще и с тем, что к претендентам этого года добавились и выпускники 2020 года, которые в связи с неожиданной отменой выпускных школьных экзаменов не смогли получить требуемые баллы и поступить в университет»,— поясняет основатель образовательного агентства Bruton Lloyd Анна Куницына.

Онлайн навсегда

В конце марта Moody's повысило прогноз по сектору высшего образования США с негативного до стабильного, обосновав свое решение улучшением потенциала доходов колледжей и университетов в течение следующих полутора лет. При этом рейтинговое агентство не исключило, что может вернуть прогноз до негативного уровня 2020 года в том случае, если ситуация в здравоохранении страны ухудшится или если макроэкономические условия поставят под угрозу государственное финансирование или доступность высшего образования. «В качестве запасного варианта подойдет отстроенная за ковидный год система удаленного обучения»,— полагает Анна Куницына.

Эксперты уверены, что даже когда коронавирусные ограничения будут окончательно сняты, формат сохранит свою популярность, так как он открывает дополнительные возможности для вузов. Ряд учебных заведений уже заявил о своих планах продолжить совмещение традиционных форм аудиторного обучения с элементами электронного обучения и в следующем году. Лондонская школа экономики, Сент-Эндрюсский и Эдинбургский университеты намерены организовать семинары не в классах, а лекции в диджитал-пространстве. «Потоковые лекции в онлайн-формате важны не только в связи с ковидом, но и с точки зрения рационального использования инфраструктуры — дистанционное обучение позволяет содержать меньше объема аудиторного фонда и пропускать больший объем студентов. Кроме того, лекционный формат спокойно переводится в онлайн без ущерба качеству»,— считает Алексей Мисютин. «Гибридная модель обучения постепенно станет доминирующей формой обучения, однако этот процесс длительный и требующий существенных инвестиций. Шоковый экстренный переход на повсеместный онлайн, а впоследствии гибридное обучение, безусловно, вызвали существенную критику и отторжение, однако в долгосрочном периоде придет принятие этого формата и осознание его очевидных преимуществ»,— уверен Павел Щедровицкий. Кроме того, по словам Анны Куницыной, возможность учиться онлайн может сделать образование в будущем более доступным для определенных людей и ситуаций. Опыт, приобретенный в течение пандемии, может стать очень полезным. Однако ожидать дисконт на новые форматы обучения не стоит.

Без скидки на дистанцию

Эксперты отмечают, что, вопреки распространенному мнению, обучение в формате «удаленки» не является простым и бюджетным вариантом для учебных заведений, а переход к онлайн-обучению требует полного пересмотра традиционного высшего образования. Так, университету Ковентри потребовалось два года и десятки миллионов фунтов, чтобы получить 19 полностью полноценных учебных онлайн-программ. «Дистант и офлайн — это совершенно разные истории. Прошли те времена, когда можно было стоя перед камерой 40 минут читать монолог. Формат говорящей головы на „удаленке“ совершенно не работает. Преподавателям необходимо непрерывно подталкивать, мотивировать и вдохновлять учащихся. Но реализовать это на практике крайне непросто. Выстроить личностный контакт со студентами через экран компьютера в разы сложнее, чем в обычном классе. Почти тактильные ощущения, которые у нас появляются в физической аудитории, на „удаленке“ полностью отсутствуют»,— говорит Алексей Мисютин. С ним согласна профессор UCL Диана Лориллар. По ее мнению, одночасовые лекции и семинары необходимо разбить на небольшие 10–20-минутные вебинары, чередующиеся с практическими упражнениями, сессиями вопросов и ответов и дискуссионными группами. В противном случае качеством обучения будут недовольны и ученики, и учителя.

«Думаю, что сложнее всего пришлось крупным старейшим университетам, медлительным и неповоротливым. И отдельным кафедрам, чье обучение связано непосредственно с присутствием в университетах. Студенты, привыкшие к общению в онлайне, чувствовали себя гораздо комфортнее преподавателей. Но и последние постепенно приспособились. Даже специализированные кафедры нашли решения в дистанционном формате. Педагоги естественнонаучных дисциплин и творческих специальностей научились проводить онлайн-практики. Студенты медицинских вузов трудились волонтерами в больницах. Архитекторы создавали виртуальные выставки студенческих проектов»,— отмечает меценат Руслан Горюхин. Он ожидает в ближайшие два-три года удорожания дистанционного образования, связанного с окупаемостью затрат на IT-инфраструктуру, которые сейчас несут образовательные учреждения во всем мире. Также на экономике вузов сказывается обслуживание пустующих площадей (лекционные залы, библиотеки и т. д.). «Цена на высшее образование будет неуклонно расти. Это связано как с долгосрочными трендами инфляции и капиталоемкости процессов обучения, так и с последним осознанием необходимости инвестирования в развитие методик онлайн-образования (с которым ранее связывалась оптимистичная надежда на снижение издержек и более доступную масштабируемость) из-за проявившейся его неэффективности, а также с мерами профилактики и предотвращения распространения новых инфекций при очных формах обучения»,— считает Павел Щедровицкий ●

«АППЕТИТ К ПОБЕДАМ ВОЗРАСТАЕТ ПО МЕРЕ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД»

Пандемия COVID-19 в прошлом году подтолкнула россиян сделать выбор в пользу лекарств по доступным ценам, а игроков рынка дженериков* — укрепить свои позиции. Исполнительный вице-президент STADA в России и СНГ **Штефан Эдер** рассказал «Деньгам», какие вызовы и направления для роста компания видит для себя сегодня.

По оценкам аналитических агентств, в период пандемии спрос на лекарства увеличился. Заметила ли компания рост и в каких сегментах?

— В 2020 году общий рост продаж STADA в России, включая приобретения и слияния, составил 84% по сравнению с 2019 годом и превысил €450 млн. Это объясняется как органическим ростом спроса на нашу продукцию за счет усиления позиций компании на фармацевтическом рынке, так и неорганическим ростом, связанным с долей продаж от приобретенного продуктового портфеля Takeda. Фактически с этим приобретением мы стали крупнейшим иностранным инвестором на российском фармацевтическом рынке.

Общий прирост рынка в сегменте Consumer Healthcare в 2020 году составил 13,2% по сравнению с 2019 годом. В то же время сегмент Gx (дженерики) также демонстрирует уверенный рост +14,2% в 2020 году по сравнению с 2019 годом, а общий рост рынка сегмента Rx (рецептурных препаратов) составил +17,8%.

Пациенты все больше осознают важность заботы о себе.

Для STADA мы видим множество возможностей во всех сегментах рынка, в которых мы работаем, и благодаря нашему широкому портфолио мы охватываем практически все терапевтические области, например лечение и профилактику сердечно-сосудистых или эндокринологических заболеваний, мужское и женское здоровье.

— Каковы ключевые области конкуренции для STADA на российском фармацевтическом рынке сегодня и какую роль играет Россия в глобальном бизнесе STADA?

— Исторически STADA развивалась как компания по производству дженериков, базирующаяся в Германии. Дженерики представляют собой очень важный сегмент фармацевтического бизнеса: после истечения срока действия патента на соответствующие оригинальные препараты дженерики, стимулируя конкуренцию, обеспечивают доступ к высококачественным лекарствам по доступным ценам. Это важный бизнес для нас во всем мире, и мы уверены в его потенциале роста и в будущем. В то же время STADA — это гораздо больше, чем просто компания, специализирующаяся на дженериках. Мы входим в пятерку крупнейших игроков в Европе в области Consumer Healthcare, то есть сегментов безрецептурных лекарств и биологически активных добавок, с большим портфелем брендов, предоставляющих пациентам возможность самостоятельного выбора. Кроме того, у нас есть сильный и быстрорастущий бизнес по всему миру в области специализированных дженериков и биосимиляров.

Россия для нас имеет особое значение. Российский бизнес — второй по величине для STADA в мире. Мы являемся одним из двух ведущих игроков в области Consumer Healthcare и лидером в области розничной торговли, а также в нашем портфеле есть инновационные рецептурные препараты. Мы значительно расширяем наш бизнес, являясь крупнейшим прямым иностранным инвестором в фармацевтическую отрасль. За последние 18 месяцев мы органически и за счет сделок расширили наш портфель, и мы гордимся тем, что у нас есть две производственные площадки мирового класса: «Нижфарм» в Нижнем Новгороде и «Хемофарм» в Обнинске.

Здесь важно отметить, что задачей для России является увеличение средней продолжительности жизни до 78 лет в 2030 году. Таким образом, все стороны, вовлеченные в обеспечение функционирования системы здравоохранения, включая фармацевтические компании, такие как наша, должны играть важную роль не только в лечении, но и в профилактике заболеваний для достижения этой цели.

— Во время пандемии вопрос о доступности субстанций (в основном азиатских) стал более острым. Создает ли увеличение стоимости сырья какие-либо трудности для компании? Влияет ли это каким-либо образом на прибыльность?

— STADA работает с глобальной сетью надежных партнеров, которые поставляют фармацевтические субстанции для производства лекарственных средств на площадках компании. Это в равной степени относится ко всем производственным площадкам STADA, в том числе в России и странах СНГ.

С тех пор как коронавирус начал распространяться, STADA внимательно следит за потенциальным воздействием эпидемии на поставки лекарств, и частично мы также сознательно увеличили наши запасы готовой продукции или сырья. Мы поддерживаем тесные контакты с производителями сырья, отраслевыми ассоциациями и органами власти, постоянно анализируя возможные риски.

У нас нет проблем с поставками, и это большое преимущество устойчивой международной цепочки поставок. У компании есть много вторичных источников поставок активных ингредиентов, поэтому мы не зависим от одного источника.

— Действующий регламент предполагает регистрацию препаратов в срок до 160 календарных дней, однако Россия в числе прочих стран переходит на регламент регистрации ЕАЭС. Как вы оцениваете новый регламент?

— До настоящего момента мы использовали только процедуру приведения досье в соответствие с новыми требованиями и не подавали на ре-

ТЕКСТ **Александр Осипов**
ФОТО **Александр Казаков**

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

За последние 18 месяцев мы органически и за счет сделок расширили наш портфель, и мы гордимся тем, что у нас есть две производственные площадки мирового класса: «Нижфарм» в Нижнем Новгороде и «Хемофарм» в Обнинске

гистрацию новые препараты. Компания только начинает подготовку досье для процедуры регистрации в соответствии с новым регламентом ЕАЭС, опыта практического применения данного регламента в настоящий момент еще нет, поэтому новый регламент пока трудно оценить. Тем не менее мы ожидаем позитивных изменений, поскольку новые правила гармонизированы с требованиями регулятора ЕС. Для нас, как европейской компании и крупнейшего иностранного инвестора в российскую фармацевтическую индустрию, очень важны прозрачные правила и требования.

— Влияет ли политика импортозамещения на оборот компании? Есть ли в портфеле STADA лекарства локального производства в России?

— Большая часть наших продаж, как в сегменте Consumer Healthcare, так и в сегменте рецептурных препаратов, приходится на розничный рынок, на который напрямую не влияют меры по импортозамещению. Кроме того, у нас один из самых глубоких уровней локализации — в России у STADA две производственные площадки с общим объемом производства по итогам 2020 года 117 млн упаковок. Это «Нижфарм» в Нижнем Новгороде — наш глобальный центр компетенций по мягким формам, и «Хемофарм» в Обнинске, где мы фокусируемся на твердых формах. Мы продолжаем развивать наше локальное производство, планируя инвестировать около €20 млн в увеличение мощности наших площадок в течение следующих нескольких лет, и это еще не все.

Кроме того, я хотел бы отметить, что наше производство находится в России, но мы производим на своих площадках продукцию не только для российского рынка. Мы также активно развиваем экспортный потенциал произведенной в России продукции и активно экспортируем лекарства за рубеж. Таким образом, мы стратегически находимся в очень выгодном положении.

И возвращаясь к импортозамещению: несмотря на то что, как уже упоминалось, мы являемся одним из игроков с самым высоким уровнем локализации, мы не принимаем активного участия в таких направлениях, как, например, быстроразвивающийся рынок биосимиляров или онкологии, потому что мы не производим биоаналоги или онкологические препараты локально в России.

Таким образом, почему бы не посмотреть на уровень локализации компании в целом, вместо того чтобы сосредотачивать внимание на отдельных продуктах, которые производятся локально и поэтому могут иметь преференции при госзакупках? Это смогло бы обеспечить высокий уровень конкуренции, и, как я говорил прежде, мы полностью поддерживаем использование рыночных механизмов в целях создания конкурентоспособных цен и устойчивых цепей поставок. Это в конечном итоге позволит не складывать все яйца в одну корзину, а давать шанс надежным многопрофильным производителям.

Еще одна возможность — это долгосрочные контракты, как в свое время и предлагала Федеральная антимонопольная служба. Долгосрочные контракты, заключенные на понятных и прозрачных условиях, потенциально очень интересны и для производителей, поскольку создают возможность обеспечения стабильности производства, и для государства, так как позволяют значительно снизить бюджетные расходы. В результате в выигрыше остается пациент, получающий гарантированный стабильный доступ к лекарственным средствам.

— Какие направления для развития STADA видит в России?

— Наше развитие — это непрерывный рост. Как я уже упоминал, мы сильные игроки в области Consumer Healthcare, дженериков и специализированных препаратов. Мы считаем, что благодаря нашему широкому портфелю мы действительно играем важную роль в продвижении целей российского правительства по увеличению продолжительности жизни, улучшению общего состояния здоровья и качества жизни людей в России — как в терапии существующих заболеваний, так и в содействии профилактике.

Мы убеждены в сильном потенциале роста российского рынка и глубоко привержены России. В прошлом году мы приобрели большой портфель фармацевтической компании Takeda. Мы оцениваем эту сделку успешной, она дала новый толчок развитию существующих брендов и позволила расширять наш портфель. Мы постоянно ищем новых партнеров в области развития и производства и стремимся к дальнейшему расширению нашего портфеля за счет новых M&A-проектов.

По мере роста и развития нашего бизнеса мы приняли решение переехать в наш новый офис в «Москва-Сити». Мы видим новые возможности для нашего бизнеса, для нашей команды — как в московском офисе, так и на наших производственных площадках в Нижнем Новгороде и Обнинске.

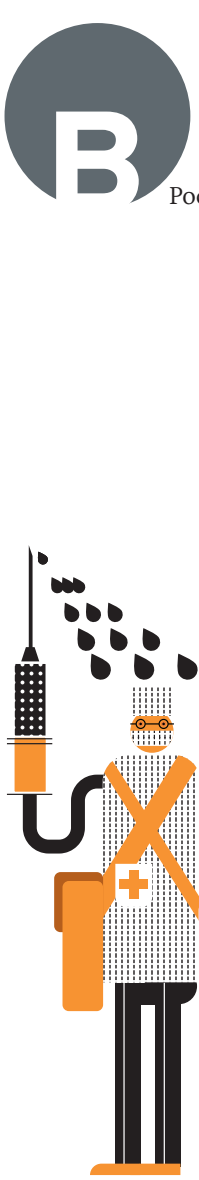
Наш аппетит к победам возрастает по мере движения вперед, и мы находимся в активной стадии поиска новых возможностей ●

ДЖЕНЕРИК
(англ. generic drug) — лекарственное средство с тем же действующим веществом, что и оригинальное лекарство, но не защищенное патентами и, как правило, имеющее более низкую стоимость.

ДЕНЬГИ ЗА КОВИД

МОЖНО ЛИ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ ОТ КОРОНАВИРУСА

Страховые полисы в связи с заболеванием COVID-19 в России продают 24 компании. Условия у всех разные. «Деньги» попытались разобраться в тонкостях актуального продукта.



В России официально более года продолжается эпидемия COVID-19. К середине мая в РФ было выявлено почти 5 млн случаев заражения коронавирусом, 4,5 млн человек выздоровели, 144 тыс.— погибло. Прошлой весной, когда стало ясно, что коронавирус — это всерьез и надолго, несколько страховых компаний вывели на рынок особые «коробочные» продукты, предполагающие покрытие рисков, связанных с COVID-19. Полисы, представляли собой отдельный вид страховки от несчастного случая или смерти.

По данным Центробанка, в 2020 году страховки от COVID-19 предлагали 17 компаний, в 2021 году — 24. По официальным данным, объем выплат по договорам страхования от COVID-19 за десять месяцев прошлого года превысил 109 млн руб., за последующие три месяца — уже 317 млн руб. В ЦБ полагают, что качество предлагаемых продуктов и прозрачность условий для страхователей достаточно высоки, а число отказов в выплатах не превышает число отказов в «классических» страховых продуктах.

Кто страхует

Лечение COVID-19 в России берет на себя государство за счет средств обязательного медицинского страхования (ОМС). В начале пандемии страховые компании проинформировали своих клиентов, что по полисам добровольного медицинского страхования (ДМС) лечение и госпитализация по диагнозу COVID-19 осуществляться не будут.

Эксперты Всероссийского союза страховщиков (ВСС) поясняют: поскольку коронавирусная инфекция никак не встраивается в программы ДМС, в условиях быстрого роста числа заболевших невозможно было гарантировать клиенту обычные для таких программ госпитализацию в конкретную клинику, комфортные условия пребывания и т. д. Кроме того, высокая стоимость лечения COVID-19 в коммерческих клиниках и частота случаев инфекции сделали бы такие страховки слишком дорогими. В качестве альтернативы страховые компании стали предлагать клиентам отдельные продукты, покрывающие риски заражения и смерти от COVID-19, по сути являющиеся частным случаем страхования жизни.

В «АльфаСтраховании» заявили о 160 тыс. человек, застрахованных со старта продаж своего продукта «Коронавирус.НЕТ» в середине марта прошлого года. «Росгосстрах» и «Росгосстрах Жизнь» продали почти 82 тыс. страховок на общую сумму 147 млн руб. За тот же период «Сбер» успел продать 7,7 тыс. COVID-полисов.

Помимо «АльфаСтрахования», «Росгосстраха» и «Сбера» возможность приобретения отдельной страховки от COVID-19 «Деньгам» подтвердили в «АкБарс Меде», «Ренессанс Страховании», «Абсолют Страховании», «Арсенале» и «Капитал Life».

ТЕКСТ **Александр Осипов**
ФОТО **Reuters**

Что страхуют

«Актуальность страховки от COVID-19 напрямую связана с высокой частотой заражения и неблагоприятными последствиями заболевания. Его можно сравнить с ранее имеющимися продуктами на рынке, к примеру, со страхованием при укусе клеща или со страхованием от онкологических заболеваний»,— поясняет директор департамента страхования имущества физлиц «АльфаСтрахования» Денис Титов.

Такие страховые программы не гарантируют потребителю лечение или госпитализацию, однако при наступлении страхового случая — постановке диагноза COVID-19 — клиент получает компенсацию за дни нахождения в стационаре или на больничном. В зависимости от условий страховки клиент может рассчитывать на единовременную выплату после подтверждения факта инфицирования коронавирусом и покрытие расходов на анализы и лекарства, понесенных за время болезни. В случае смерти от COVID-19 наследники страхователя могут получить страховую сумму до 1 млн руб.

Большинство из ковидных продуктов предполагают выплаты в случае прохождения амбулаторного или стационарного лечения. В зависимости от стоимости и типа выбранной страховки клиент может также рассчитывать на единовременную выплату по факту заражения COVID-19, а его родственники — на получение страховых сумм от 200 тыс. до 1 млн руб. Стоимость таких полисов начинается от 1,6 тыс. руб. и может превышать 10 тыс. руб.

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТ КОРОНАВИРУСА

КОМПАНИЯ	МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА СТРАХОВКИ (ТЫС. РУБ.)	МИНИМАЛЬНАЯ ЕДИНОВРЕМЕННАЯ ВЫПЛАТА (ТЫС. РУБ.)	ВЕРХНИЙ ПРЕДЕЛ ВЫПЛАТ В СЛУЧАЕ СМЕРТИ ЗАСТРАХОВАННОГО (ТЫС. РУБ.)	МАКСИМАЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ СТРАХОВАТЕЛЯ (ЛЕТ)	С КАКОГО ДНЯ ПОСЛЕ ПОДПИСАНИЯ ДЕЙСТВУЕТ СТРАХОВКА
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	5	20	1000	70	14
«АКБАРС МЕД»	6,6	30	НЕТ	90	30
«АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ»	2	НЕТ	100	55	14
«СБЕРСТРАХОВАНИЕ»	4,1	20	НЕТ	65	14
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	1,8	НЕТ	500	65	7
«АРСЕНАЛЪ»	1,6	НЕТ	200	65	7
«КАПИТАЛ LIFE»	2	30	200	60	14

Источник: данные компаний, предоставленные «Деньгам».

REUTERS

Одну из самых недорогих COVID-страховок на рынке предлагает «Арсеналъ». Минимальный стоимость такого полиса составляет 1,6 тыс. руб. Продукт «Арсенала» не предполагает единовременной выплаты в случае заболевания, клиент получает только компенсацию в размере 500 руб. за день нахождения в стационаре, но не более 7 тыс. руб. за весь период лечения. Сумма выплат наследникам застрахованного в случае его смерти составит 200 тыс. руб.

Полисы «Сбереги себя» от «Сбер Страхования» стоимостью от 4,1 тыс. руб. не включают в себя право на получение выплат в случае летального исхода: клиент получает только компенсацию в размере 1 тыс. руб. за каждый день госпитализации. Пакет стоимостью 5,7 тыс. руб. включает в себя одно дополнительное тестирование на COVID-19. За дополнительные 1,6 руб. страхователь получает право на единовременную выплату в размере 20 тыс. руб. по факту подтверждения диагноза COVID-19. В качестве дополнительных услуг клиент «Сбера» также получает 15 или 20 телемедицинских консультаций, впрочем, эту услугу в свои продукты включили большинство страховщиков, опрошенных «Деньгами».

«Первоначальная идея продукта состояла в том, чтобы дать клиенту уверенность не только в плане выплат в случае инфицирования, но и предоставления клиентам возможности проконсультироваться с врачом, в том числе по вопросам коронавирусной инфекции. Сейчас мы прорабатываем возможность включить в программу „Сбереги себя“ оплату расходов на реабилитацию после перенесенной инфекции и покрытие рисков нежелательных явлений после вакцинации, причем не только от COVID-19»,— объясняет директор медицинского страхования «Сбербанк Страхование» Наталья Харина.

«Актуальность страховки от COVID-19 напрямую связана с высокой частотой заражения и неблагоприятными последствиями заболевания»

Клиенты «АкБарс Меда», застрахованные от COVID-19, так же получают право на компенсацию расходов на покупку противовирусных, антибактериальных, противовоспалительных средств и антикоагулянтов. Выплата по страховке «АкБарс Меда» составляет 30 тыс. руб..

«АльфаСтрахование» предлагает своим клиентам несколько вариантов полисов «Коронавирус.НЕТ» стоимостью от 5 тыс. до 12 тыс. руб. В случае подтверждения диагноза COVID-19 выплата по таким полисам составит 20 тыс. или 50 тыс. руб. в зависимости от выбранного тарифа. В случае летального исхода наследники застрахованного получают 100% страховой суммы — 1 млн руб. С апреля этого года COVID-полисы от «АльфаСтрахования» также покрывают риски нежелательных явлений после вакцинации, причем речь идет обо всех прививках, включенных в национальный календарь Минздрава. Аналогичные риски покрывают продукты «Иммунитет без риска» от «Росгосстраха».

Особенности COVID-страхования

Основная сложность COVID-страховок для потребителя — понимание того, что является страховым случаем и какими документами он подтверждается. На начальном этапе для подтверждения инфекции COVID-19 было достаточно положительного ПЦР-теста, теперь многие компании просят предоставить результаты обследования из клиники или результаты подтверждающих анализов на антитела к COVID-19. Так происходит в том числе из-за частых ложноположительных и ложноотрицательных результатов при ПЦР-тестированиях. Одним из обязательных условий ряда страховых компаний для получения выплат является госпитализация, а дни лечения «на дому» при этом не компенсируются.

Перед покупкой COVID-полиса страхователю следует внимательно ознакомиться с договором со страховой компанией, говорит вице-президент ВСС Виктор Дубровин. Компании могут включать в контракт условия, по которым выплата возможна только в том случае, если с момента покупки полиса и до получения положительных результатов анализов прошел оговоренный в контракте период — так называемая временная франшиза.

«Грубо говоря, нельзя приобрести полис, а на следующий день прийти за выплатой. В то же время отрицательный тест на COVID-19 необязательно является условием перед покупкой страховки»,— поясняет господин Дубровин.

Самый большой период временной франшизы действует в «АкБарс Меде». Обратиться за выплатами клиент сможет только в том случае, если диагноз COVID-19 подтвержден не ранее 31-го дня с момента покупки полиса. У большинства компаний, опрошенных «Деньгами», период временной франшизы составляет 14 дней.

Другой способ страховщиков уменьшить выплаты по полисам от коронавируса — ограничение возраста страхователя в 65 лет. В «АкБарс Меде» этот диапазон максимально широкий — от 0 до 90 лет, в «АльфаСтраховании» ограничение возраста страхователя составляет 70 лет, в «Абсолют Страховании» — 55 лет.

Для COVID-страховок действует еще одно ограничение, стандартное для любого страхового продукта. Подписывая договор, клиент подтверждает, что не является и не являлся инвалидом или носителем ряда тяжелых, например онкологических, тяжелых сердечно-сосудистых, инфекционных (ВИЧ, гепатиты) заболеваний, хронических почечной и печеночной недостаточности или бронхиальной астмы. Все эти и возрастные ограничения, предъявляемые страховщиками, логичны, полагает господин Дубровин. Страховщики не готовы брать на себя повышенные риски летального исхода, связанные с тем, что инфекция COVID-19 протекает тяжелее у пожилых людей и людей с сопутствующими заболеваниями.

Пик спроса на COVID-полисы компании отмечали в прошлом году. Сейчас, по словам игроков рынка, продажи таких продуктов стали падать, и страховщики уже начали «обновлять» свои продукты. В ВСС полагают, что в будущем COVID-19 может войти в другие комплексные страховые продукты, связанные с онкологическими и сердечно-сосудистыми заболеваниями — основными причинами смерти в России. В том случае, если COVID-19 станет такой же сезонной инфекцией, как грипп, или будет найден способ его эффективного лечения, такие продукты могут прекратить свое существование ●

КРЕДИТ С ВИДОМ НА ПРИРОДУ

ДЛЯ ПОКУПКИ ЗАГОРОДНОГО ДОМА МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ИПОТЕКУ

Пандемия привела к настоящему буму на рынке загородной недвижимости. Удаленка и запрет на поездки за границу стали драйверами возросшего интереса россиян к жизни на природе. При этом большого предложения ипотечных продуктов на покупку загородного дома на рынке все еще нет, так как банки не торопятся активизироваться в этом сегменте. Почта-банк пошел по другому пути, предложив простой и удобный POS-кредит по ставке даже ниже ипотечной.

ТЕКСТ **Мария Синицына**
ФОТО **The Good Brigade/ Getty Images, Дмитрий Лебедев, предоставлено Почта-банком**

В 2020 году спрос на покупку загородного жилья, по данным агентства ЦИАН, вырос на 65%. Это стало рекордным всплеском, которого не наблюдалось в России с начала 2000-х годов. Невозможность выехать за рубеж и длительная изоляция в городских квартирах весной 2020 года привели к настоящему буму в этом сегменте. Однако значительного роста ипотечных программ в ответ на повышенный интерес населения так и не произошло. «Банки неохотно кредитуют население на покупку загородных домов,— отмечает инвестиционный директор компании Ales Capital Владислав Юрковский.— Основная причина заключается в том, что это не стандартный залог и его ликвидность трудно оценить. Более того, она может меняться со временем. Если говорить о строительстве дома, то в этом случае банк может взять в залог только землю, что ему не очень интересно, особенно с учетом того, сам процесс строительства связан с рисками и имеет много факторов неопределенности».

Однако в отсутствие интересных ипотечных программ население активно использует альтернативный вариант покупки коттеджа или дачи — POS-кредит, или партнерский кредит, оформляемый в строительной компании. В настоящий момент такие кредиты есть лишь у нескольких банков, при этом во всех регионах страны такие программы предлагает только Почта-банк.

Почта-банк запустил такой продукт в 2018 году, а в связи с пандемией зафиксировал небывалый рост заявок на такие кредиты. «Только за четыре месяца 2021 года количество заявок на кредиты для строительства загородного дома и приусадебных построек выросло почти в три раза по сравнению с тем же периодом прошлого года, а объем выдач увеличился в четыре раза,— рассказывает вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.— В итоге Почта-банк в этом году уже выдал столько же кредитов, сколько за весь 2020 год». Учитывая столь высокий спрос, банк рассчитывает до конца года увеличить продажи в этом сегменте более чем в пять раз.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В чем выгода

Главные преимущества такого кредита — отсутствие залога, а также простота и скорость его оформления. Отсутствие залога не только освобождает будущий дом от обременения, но и значительно ускоряет саму процедуру получения кредита. По сравнению с ипотекой, оформление которой занимает как минимум три-четыре недели, POS-кредит одобряется просто и быстро — заемщику достаточно иметь при себе паспорт и номер СНИЛС.

Ставка по кредиту составляет от 4,9% годовых. В рамках данной программы клиент может получить кредит на сумму до 5 млн руб. на срок до семи лет. Минимальный первоначальный взнос, который необходимо иметь заемщику, составляет 10%.

Надо отметить, что процентная ставка в размере 4,9% действует только при покупке дома у аккредитованных партнеров-застройщиков (более 3 тыс. по стране) и оформлении комплексной страховой программы. Она обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: как страхование дома во время строительства и после завершения (включая строительно-монтажные риски), так и страхование самого клиента на случай потери дохода и при несчастных случаях. «В рамках ипотечных программ банки также всегда требуют оформление страховки как жилья, так и самого клиента, однако в случае строительства дома наличие такого полиса еще более оправданно»,— указывает Андрей Павлов. Впрочем, клиент может взять кредит и без страховки, в этом случае процентная ставка составит 9,9%.

Заявку на кредит можно оформить как на сайте Почта-банка, где можно сразу же выбрать и компанию-застройщика, так и непосредственно в строительной компании. Нет ниче-

THE GOOD BRIGADE / GETTY IMAGES

го страшного, если клиент не нашел своего застройщика в списке банка. Достаточно просто сообщить об этом в кредитную организацию, и банк добавит компанию в перечень. Застройщик подбирает удобный проект дома, рассчитывает стоимость для клиента и в дальнейшем сопровождает от начала строительства и до конца. Предварительное решение по кредиту клиент получает онлайн в течение минуты.

Точка роста

Эксперты уверены в том, что спрос на покупку загородной недвижимости сохранится. По словам руководителя проектов развития выставки домов «Малоэтажная страна» Андрея Антипина, прошлым летом после снятия ограничений наблюдался взрывной спрос. «В этом году эта тенденция сохраняется, спрос устойчиво высокий, не такой взрывной, как год назад, но существенно выше, чем в 2019 году,— продолжает он.— Сейчас спрос подогревается также ростом цен на строительные материалы и услуги, а также дефицитом некоторых материалов. Цены на строительные материалы в этом году существенно выросли — на некоторые позиции в два-три раза. Поэтому люди спешат начать строительство, чтобы снизить затраты. По нашим прогнозам, восходящий тренд в спросе на загородную недвижимость сохранится еще на протяжении двух-трех лет». С ним согласен и Владислав Юрковский. «Пандемия повысила ценность загородного жилья, ведь возможность свободно путешествовать по миру еще долго будет ограничена, а загородный дом — это всегда доступный гарантированный вариант отдыха,— объясняет он.— Кроме того, работодатели осознали, что современные технологии позволяют эффективно работать из любого места». По его мнению, в перспективе трех лет спрос на покупку загородных домов будет устойчивым.

Большинство участников Ассоциации деревянного домостроения отмечают увеличение объемов продаж в первом квартале 2021 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — от 30% до 100%. А количество заявок на строительство загородных домов выросло за этот период минимум вдвое, у некоторых компаний наблюдается пятикратный рост. По мнению директора по работе с госорганами и банками Ассоциации деревянного домостроения Вадима Фидарова, на фоне такого взрывного роста спроса за загородные дома до конца года продажи могут вырасти на 20–30% по сравнению с прошлым годом.

Рост популярности кредитования загородного жилья подкрепляется и поддержкой на самом высоком уровне. В апреле руководитель рабочей группы президиума генсовета «Единой России», депутат Госдумы Александр Якубовский заявил, что сейчас ведется активная работа над подготовкой предложений по развитию этого сегмента. «Мы работаем над тем, чтобы то огромное количество российских семей, которые хотели бы жить в своем доме — их более 23 млн,— имело возможность переехать в качественное жилье по доступной цене. Мы подготовим и направим в правительство свои предложения по развитию отрасли»,— отметил он.

Напомним, что в ноябре прошлого года президент Владимир Путин поручил правительству разработать меры по развитию деревянного индустриального домостроения в РФ, в их числе предусмотреть возможность кредитования строительства жилых деревянных домов ●

«В ПЕРСПЕКТИВЕ БЛИЖАЙШИХ ЛЕТ POS-КРЕДИТЫ НА ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА МОГУТ СОСТАВИТЬ СЕРЬЕЗНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ ИПОТЕКЕ»

Бум на рынке загородной недвижимости спровоцировал всплеск кредитования на эти цели. Чем POS-кредит выгоднее ипотеки и сохранится ли ажиотажный спрос на дачи и коттеджи в ближайшие годы, в интервью «Деньгам» рассказал вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.

— Почему Почта-банк продвигает именно POS-кредит для приобретения загородного жилья, а не ипотеку?

— Несмотря на революционный рост ипотечного рынка в последние годы, этот продукт все еще остается довольно сложным для клиента и требует много времени на оформление. Более того, если ипотека на покупку квартиры — это довольно стандартный продукт, где все этапы уже хорошо изучены и отработаны, с загородным жильем ситуация сложнее — банки не имеют стандартизированных процедур андеррайтинга и боятся брать на себя высокие риски. Нашей целью было предложить действительно удобный для населения кредит, который можно оформить очень быстро. Почта-банк является одним из лидеров рынка POS-кредитования, и поэтому, разрабатывая данный продукт, мы отталкивались от нашей экспертизы в этой нише. Выяснилось, что совсем необязательно для покупки дома использовать только ипотеку. Более того, мы предложили такую же выгодную ставку, как и по ипотечным программам, но с более легкой процедурой оформления. Я уверен, что в перспективе ближайших двух-трех лет POS-кредиты на загородные дома могут составить серьезную конкуренцию ипотеке и нецелевым кредитам и займут значимую долю в сегменте жилищных кредитов. Мы запустили пилот по этой программе в 2018 году, и к началу пандемии, которая спровоцировала бум на рынке загородного жилья, она была у нас уже полностью отработана.

— Обычно ставки по потребительским кредитам значительно выше, чем по ссудам, обеспеченным залогом. За счет чего Почта-банк предлагает ставку 4,9% годовых?

— За счет страховки. Почему обеспеченные кредиты, такие как ипотека и автокредит, имеют более низкие ставки? Потому что у банка есть залог, своего рода защита на случай непредвиденных обстоятельств. В нашем случае защита — эта страховка. Кстати, сама по себе это интересная комплексная страховка, которую больше никто в этом сегменте не предлагает. Она обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: страхование как самого дома (строительно-монтажные риски во время строительства и после завершения), так и клиента на случай потери дохода и при несчастных случаях. Это своего рода конструктор, то есть вы сами можете решить, какие риски выбрать для страхования, а также подключить дополнительные сервисы, например уборку после страхового случая. Думаю, строительство дома — этот один из тех случаев, когда страховка абсолютно оправданна.

— Значит, страховка обязательна?

— Нет, это опция, которая снижает процентную ставку по кредиту. Клиент, безусловно, имеет право отказаться от полиса, но в этом случае процентная ставка будет выше. Но, на мой взгляд, строительство загородного дома — это как раз тот случай, когда страховка — это очень полезный продукт. Тем более, как я сказал, она имеет максимально полное покрытие рисков клиента.

— Менял ли Почта-банк условия программы за те два года, что она уже действует?

— Да, мы поменяли ряд ключевых параметров. В первую очередь мы увеличили максимальную сумму кредита с 3 млн до 5 млн руб. Отчасти это решение вызвано тем, что спрос на загородное жилье подстегнул рост цен в этом сегменте — на строительные материалы и работы. При этом минимальная сумма по кредиту, напротив, уменьшилась до 500 тыс. руб., это важно для регионов, где цены ниже, а также для покупки в кредит приусадебных построек, например бань или беседок. Также мы уменьшили ставку до 4,9% и увеличили срок кредитования до семи лет.

— Можно ли использовать материнский капитал для первоначального взноса или погашения самого кредита?

— Да. И поскольку кредит целевой, можно и налоговый вычет по нему оформить.

— В каких регионах вы наблюдаете самый высокий спрос на этот продукт?

— Наибольший спрос мы видим в Московской, Ленинградской, Курской, Иркутской областях, Краснодарском крае и Республике Татарстан. Тот факт, что мы являемся единственным банком в стране, кто работает в нише кредитования быстровозводимых домов по всей стране, позволяет нам удовлетворить спрос в любом ее регионе.

— Пандемия действительно подстегнула интерес к покупке загородного жилья, однако будет ли этот тренд долгосрочным?

— Мы уверены, что да. Ведь пандемия заставила работодателей в целом пересмотреть подход к офисной работе. Выяснилось, что далеко не всем необходимо каждый день находится в офисе, а значит, люди перестали быть так сильно привязаны к городу. Раньше за желание жить на свежем воздухе приходилось «платить» пробками. Сегодня этой проблемы нет, ведь для многих дом — это теперь и еще офис. Кроме того, построить свой дом намного выгоднее покупки квартиры в городе — за те же деньги вы получите жилье принципиально другой площади и комфорта.

Темпы роста спроса на загородную недвижимость и кредиты впечатляют — они уже опередили динамику двух предыдущих лет. В прошлом году на фоне пандемических ограничений застройщики отмечали увеличение спроса в этом сегменте более чем на 50%. И у нас количество заявок было на 40% больше, чем в 2019 году. В этом году эта тенденция будет только набирать обороты, происходит настоящий бум загородного строительства. За первые четыре месяца этого года у нас выдачи выросли в четыре раза по сравнению тем же периодом прошлого года. В итоге в этом году мы уже выдали столько же кредитов, сколько за весь 2020 год, а до конца года планируем вырасти более чем в пять раз.

ПРОДАЕТСЯ КВАРТИРА С ЛЮДЬМИ

КАК БАНКИ ПРОДАЮТ КВАРТИРЫ ДОЛЖНИКОВ

В Москве уверенно растет новый сегмент рынка недвижимости. Он формируется из залоговых квартир, выставленных на продажу. В объявлениях на площадках электронных торгов и сайтах банков заявленная цена квартиры может быть до 30% ниже рыночных. Низкая цена чаще всего указывает на обременение. Продавцы не скрывают, что вместе с недорогой квартирой покупателю достанется прописанный и проживающий в ней предыдущий собственник.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Константин Кокошкин**

Однокомнатная квартира площадью 53 кв. м в сталинском доме недалеко от станции метро «Марьина Роща» за 10,7 млн руб. в списке залогового имущества одного из банков прямо указывала на то, что цена снижена по веской причине. На ЦИАН квартира чуть большей площади на менее привлекательном первом этаже и в сталинском доме по той же улице выставлена на продажу за 14,2 млн руб. По указанному в первом объявлении номеру телефона «Деньгам» подтвердили: «На квартиру обращено взыскание, в ней проживает собственник. Выписывать и выселять его придется покупателю».

Все законно

Продавать квартиру с подобным обременением законно. Имущество попадает в список на продажу, если кредит, по которому оно заложено, больше не обслуживается и банку и заемщику не удалось договориться в досудебном порядке. До принудительной реализации есть еще добровольная продажа — в этом случае заемщик с согласия банка продает объект залога и гасит долг по кредиту. «Такой вариант возможен, если заемщик испытывает финансовые трудности и имеющиеся варианты реструктуризации или ипотечные каникулы не помогут восстановить финансовую устойчивость»,— поясняет старший вице-президент, директор департамента проблемных активов банка «Открытие» Александр Мямлин. По договоренности квартиру может продавать как банк, так и сам заемщик. В обоих случаях на нее может быть скидка от рыночной цены для того, чтобы ускорить выход на сделку. Когда заемщик злостно уклоняется от исполнения обязательств по договору, банк запускает процедуру принудительного взыскания.

«По закону об ипотеке залогодержатель — банк — вправе обратить взыскание на имущество, заложенное по ипотечному договору, чтобы за счет него удовлетворить имеющиеся по кредиту требования, убытки, расходы»,— напоминает юрисконсульт офиса «Сокол» департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Елена Терехова.

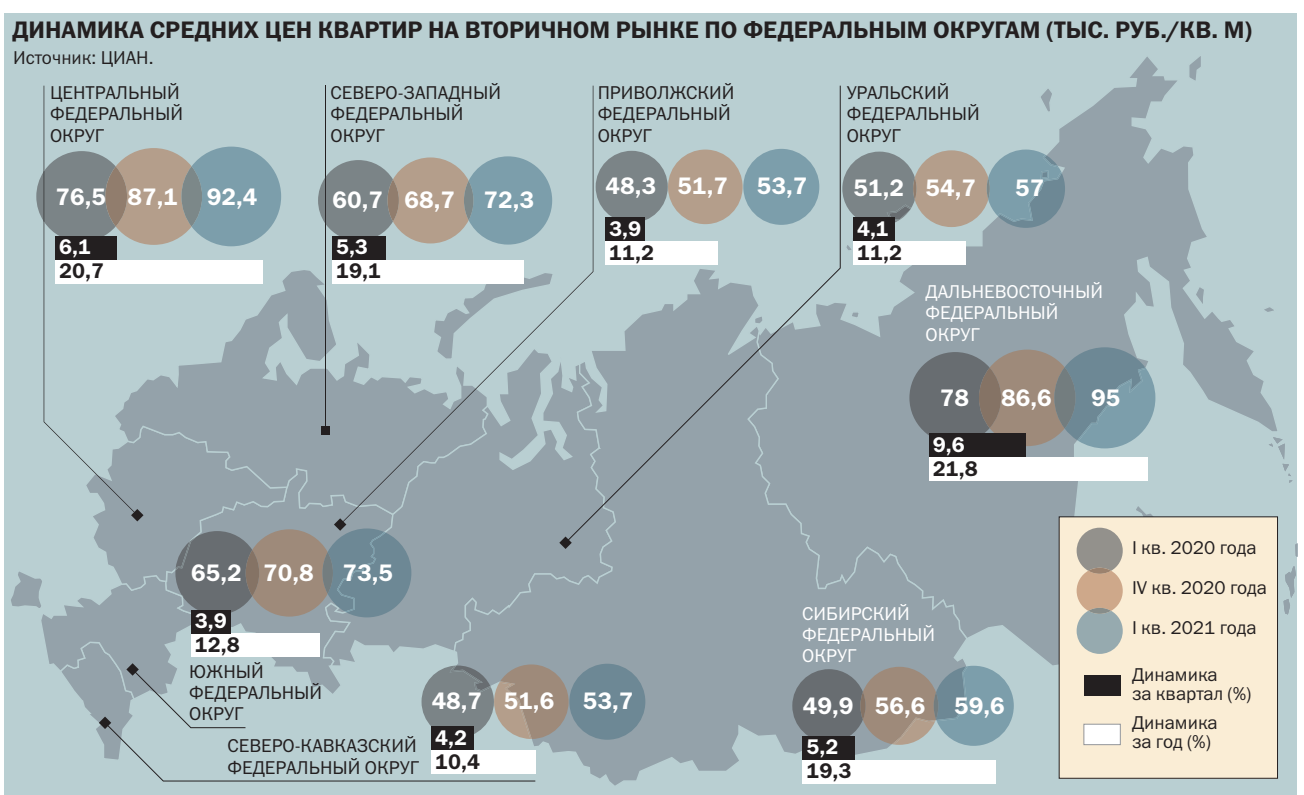
Банк инициирует взыскание залога или процедуру банкротства через суд. Затем, по решению суда, выставляет квартиру на торги, чтобы погасить долг. «На торгах попадаются не только сложные случаи с обременениями, но и практически идеальная недвижимость на первичном рынке. Например, когда банкротится строительная компания или компания, владевшая пулом квартир для сотрудников»,— замечает заместитель директора Российского аукционного дома (РАД) Ольга Желудкова.

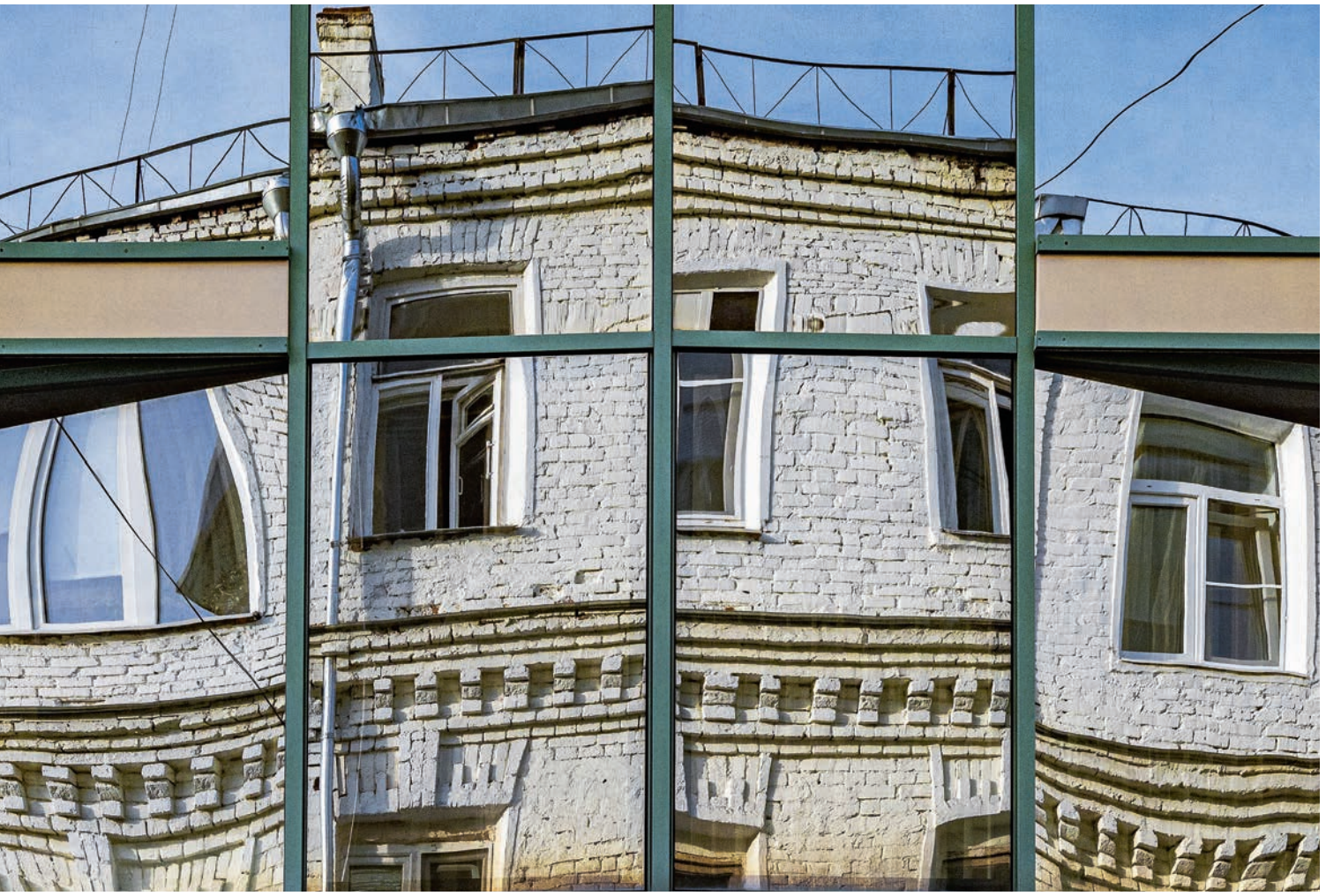
Порядок продажи имущества на залоговом аукционе определен законодательно. «На первых торгах стоимость реализации имущества устанавливает суд в размере 80% от рыночной стоимости. В случае передачи квартиры на повторные торги стоимость снижается еще на 15%»,— рассказывает директор департамента аналитического менеджмента и развития отношений с клиентами Росбанка Екатерина Алиева. По словам Александра Мямлина, если имущество не удалось продать в ходе исполнительного производства и банкротства, банк принимает объект залога на баланс и запускает процесс реализации непрофильного для банка актива.

«Стоимость реализации объектов недвижимости, находящихся в собственности банка, определяется исходя из рыночной стоимости объекта»,— отмечает госпожа Алиева. Рыночная стоимость учитывает все характеристики, включая обременения. По данным РАД, если сравнивать средние цены в 2020 году, то квартиры с обременением в Москве продавались с дисконтом к рынку в 11%, а в Санкт-Петербурге — в 35%. В этом году цены на банкротных

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ (ТЫС. РУБ./КВ. М)

Источник: ЦИАН.





КОНСТАНТИН КОКОШКИН

торгах, как и на рынке жилой недвижимости в целом, находятся на пике. «Не стоит рассчитывать на покупку на залоговом аукционе хорошего актива по бросовой цене. Но все зависит от наличия и отсутствия серьезных обременений»,— подчеркивает Ольга Желудкова. По ее оценке, с началом пандемии рынок продаж залоговых квартир увеличился, но предел роста еще не наступил. «Банкротство — достаточно длительная процедура. Имущество по дефолтам прошлого года выйдет на рынок через год-полтора»,— уточняет госпожа Желудкова.

К чему готовиться

Обременение определяет обязанности правообладателя и права на недвижимость третьих лиц. Обременять имущество могут сервитут (ограниченное право использования земельного участка), ипотека, доверительное управление, арендные отношения.

«Но это неполный перечень. Помимо закона о государственной недвижимости и Гражданского кодекса ограничивать права на недвижимость могут другие нормативные и судебные акты»,— поясняет Елена Терехова.

Самое распространенное обременение квартиры — бывшие собственники или их родственники, зарегистрированные и проживающие в ней. «В квартире могут быть прописаны и жить люди, полагающие, что обладают правом пользования жильем, не являясь владельцем»,— рассказывает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. Одновременно действующий собственник уже может быть зарегистрирован в другой квартире и может запустить процесс продажи с оставшимися в старой квартире жильцами. На такие лоты скидка может достигать 20% от рыночной стоимости сопоставимого предложения.

Есть более сложные ситуации: квартира в залоге по кредиту, который собственники не могут обслуживать, но и уезжать не собираются. Формальная процедура разрешения такой ситуации существует: нужно подать иск о снятии с регистрационного учета, затем — о выселении. «Покупателю стоит готовиться к серьезному судебному процессу. Не получится просто вызвать участкового и выселить старых жильцов. Нужно понимать, что человек, которого выселяют из квартиры, уходит из нее не по своей воле. Процесс неприятный и может растянуться на годы из-за судов»,— подчеркивает управляющий директор сети офисов «Миэль» Юлия Антясова. По словам Сергея Шломы, на такой лот дисконт может достигать 40%, но сделки по такой цене единичны.

Устоявшаяся судебная практика по таким делам не гарантирует легкое выселение. Бывший собственник может отказаться следовать требованиям суда и покидать квартиру. «Тогда новый собственник должен получить исполнительный лист и передать его в службу судебных приставов, которая возбудит исполнительное производство. Далее судебные приставы направляют уведомление о необходимости прекратить пользование квартирой и в случае отказа освобождают ее принудительно»,— описывает порядок действий адвокат коллегии адвокатов «А1» Давид Арзиани. По словам юристов, в целом проблем возникнуть не должно и квартира в итоге будет освобождена. «Но психологически это очень трудная задача, потому что выселяемыми оказываются и несовершеннолетние, и престарелые»,— обращает внимание руководитель направления банкротства юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Олег Пермяков. По оценке Давида Арзиани, цена профессионального сопровождения в подобных делах зависит от цены недвижимости и нюансов ситуации и варьируется от 150 тыс. до 1,5 млн руб.

Формально в лотовой документации к торгам должна быть полная информация об обременениях, включая, например, долги по счетам за коммунальные услуги. На практике она может быть не указана. Пока это не проблема — при продаже квартиры новый собственник «наследует» только долги по счетам за капитальный ремонт. «Нужно установить, что существующая задолженность по коммунальным платежам является задолженностью предыдущего собственника. В этом случае долги к новому собственнику не перейдут»,— констатирует Ольга Желудкова. Но ситуация может измениться — управляющие компании недовольны, что не могут найти должника после смены владельца квартиры, и предлагают переложить долги на нового собственника. По данным СМИ, соответствующее предложение рассматривает Минстрой.

ПРОДАВЦЫ ЖИЛЬЯ НЕ ГОТОВЫ К ДИСКОНТУ

Повышенный спрос на жилье, установившийся в конце прошлого года, до сих пор держит рынок в тонусе. Продавцы в более выигрышном положении, чем покупатели. Из продажи быстро уходят ликвидные квартиры, цены на жилье на пике, и когда-то уместный торг не актуален. Возможный дисконт не превышает 4% от заявленной цены.

Средний размер скидки в рыночных сделках по покупке жилой недвижимости в Москве достиг минимальных значений. «Он составляет 3,6%»,— делится директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. По оценке управляющего директора сети офисов «Миэль» Юлии Антясовой, средний размер скидки составляет 2%, а максимальный — 4%. «Многие продавцы выводят квартиры на рынок по завышенной цене, так как ориентируются на стоимость ранее выставленных лотов»,— указывает госпожа Антясова. По данным аналитического центра ЦИАН, в конце первого квартала этого года средняя цена квадратного метра на вторичном рынке в Москве была на 16,9% выше, чем в конце марта 2020 года, и составляла 257,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Аналогичная ситуация в большинстве российских городов, где цены с марта 2020 по март 2021 года выросли в среднем на 15%. Пик роста цен на вторичное жилье был зафиксирован в конце прошлого года. Катализатором роста стала высокая активность покупателей. «В начале 2021 года размер среднего бюджета сделки незначительно уменьшился. Потом цены закрепились на одном уровне и пока меняются незначительно»,— говорит Сергей Шлома. Статистика ЦИАН отражает эту динамику — в первом квартале этого года цены на жилье в Москве на вторичном рынке выросли всего на 1,6%.

Решение о скидке принимает собственник, и оно зависит от его личных обстоятельств. Размером дисконта продавец может влиять на скорость сделки. Но сейчас у продавцов нет необходимости существенно снижать цену, чтобы ускорить продажу. «По сравнению с ситуацией весной прошлого года объем предложения на вторичном рынке Москвы заметно сократился: в массовых сегментах жилья — на 30%, в отдельных районах — на 40%. И хотя период ажиотажного спроса закончился еще в прошлом году, сейчас интерес покупателей к вторичной недвижимости остается высоким»,— рассуждает господин Шлома. Кроме того, банки объявили о повышении ипотечных ставок, поэтому покупатели торопятся выйти на сделку до того, как цены станут еще выше. «У продавцов нет необходимости делать скидки и соглашаться на них»,— считает он.

По оценке Юлии Антясовой, по данным компании на конец апреля, объем сделок с дисконтом, пусть и минимальным, от первоначальной цены составил 25%. Риэлторы объясняют это тем, что покупателям часто важен факт снижения цены, а не размер дисконта.

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

При планировании покупки квартиры на торгах следует иметь в виду, что придется действовать в условиях недостаточности информации о продаваемой квартире. Из Единого государственного реестра недвижимости можно узнать об арестах по постановлениям судебных приставов или других ограничениях, наложенных судом. Но не обо всех существующих обременениях. «В ЕГРН не значатся права третьих лиц, которые обладают постоянным правом пользования такой квартирой, использование материнского капитала, возможные наследники, которые могут претендовать на квартиру»,— перечисляет Елена Терехова, добавляя, что это все возможные обременения, которые могут привести к прекращению или ограничению права собственности нового владельца квартиры. Кроме того, результаты торгов могут быть оспорены. «Банк определяет цену и условия продажи, но их можно оспорить по таким основаниям, как занижение или завышение цены, крайне жесткие условия продажи и прочие недостатки, связанные с ограничениями круга потенциальных покупателей»,— говорит Олег Пермяков. По словам Давида Арзиани, в сравнении с общим количеством торгов их результаты не часто признают недействительными. «Но это абсолютно реальный риск»,— отмечает он.

«По закону об ипотеке залогодержатель — банк — вправе обратить взыскание на имущество, заложенное по ипотечному договору, чтобы за счет него удовлетворить имеющиеся по кредиту требования, убытки, расходы»

Как покупают залоговые квартиры

Квартиры из залоговой массы продаются на аукционах. «Это открытый и публичный способ, который дает всем участникам равные права на приобретение актива на торгах. У покупателей нет гарантии стать победителем на аукционе»,— рассказывает Ольга Желудкова из РАД. Схема продажи банкротного имущества состоит из трех этапов. Первый этап — английский аукцион на повышение. Второй этап — английский аукцион с десятипроцентным дисконтом начальной цены. Третий этап — публичное предложение (торги на понижение), в ходе которого цена лота последовательно снижается. «В торгах на понижение минимальная цена не регламентирована законом, и именно эта форма реализации привлекает покупателей тем самым шансом купить актив сказочно дешево»,— обращает внимание госпожа Желудкова. Но сейчас имущество продается уже на первых торгах на повышение. «Полтора-два года назад такого не было, активы продавались на последнем этапе с понижением цены. Сейчас на недвижимость высокий спрос, дисконтов нет. Банкротная недвижимость продается в основном по рыночной стоимости»,— отмечает эксперт РАД, добавляя, что исключение по-прежнему составляют лоты с серьезным обременением в виде проживающего предыдущего владельца.

Для участия в торгах нужно получить квалифицированную электронную подпись, пройти аккредитацию на электронной торговой площадке, подать заявку на участие в аукционе, внести задаток в сумме 5–20% от стоимости имущества и в случае победы подписать договор. «Задаток зачитывается в счет оплаты имущества в случае победы и возвращается участнику, если торги завершились не в его пользу»,— поясняет первый заместитель генерального директора электронной торговой площадки «Росэлторг» Андрей Кашутин. По его словам, в случае имеющихся обременений продавец в информационном сообщении обязан об этом уведомить будущего покупателя. Прогнозировать конечную стоимость сделки некорректно — если объект востребованный, она может вырасти в несколько раз. По статистике площадки «Росэлторг», жилье с торгов покупают чаще всего физические лица и индивидуальные предприниматели. На сделки с юрлицами приходится около 15% от общего числа. «Самостоятельно купить квартиру с торгов достаточно просто, и никаких специальных знаний для этого не требуется. Процедура проходит по упрощенной схеме»,— подчеркивает Андрей Кашутин.

Ольга Желудкова считает, что на практике основные трудности покупки залоговой недвижимости связаны как раз с получением информации об актуальном состоянии актива. «Квартиру не всегда можно увидеть, даже на фотографии, если управляющий не стремится к публичной реализации. Нередки ситуации, когда накануне торгов жилье нельзя посмотреть. То есть, решаясь на приобретение квартиры с банкротных торгов, нужно быть готовым к отсутствию ожидаемого сервиса в части получения информации»,— резюмирует она ●

КОЛИЧЕСТВО СООБЩЕНИЙ О ВВЕДЕНИИ СУДАМИ ПРОЦЕДУР В ОТНОШЕНИИ ГРАЖДАН

	ОКТЯБРЬ—ДЕКАБРЬ 2015	2016	2017	2018	2019	2020
О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНИНА БАНКРОТОМ И ВВЕДЕНИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА	870	19574	29827	43984	68980	119049
О ПРИЗНАНИИ ОБОСНОВАННЫМ ЗАЯВЛЕНИЯ О БАНКРОТСТВЕ И ВВЕДЕНИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОВ	338	7730	7998	9749	15768	24294
ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПЛАНА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОВ	5	165	188	179	204	209

Источник: Единый федеральный реестр юридически значимых сведений.

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН КВАРТИР НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М (ТЫС. РУБ.)			ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ (%)	ДИНАМИКА ЗА ГОД (%)
	I КВ. 2020 ГОДА	IV КВ. 2020 ГОДА	I КВ. 2021 ГОДА		
МОСКВА	220,3	253,6	257,6	1,6	16,9
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	99,1	114	121,7	6,8	22,9
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	128,3	148,3	157,1	5,9	22,4
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	54	59,2	62,3	5,3	15,3
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	62,4	68,8	72	4,5	15,3
В ТОМ ЧИСЛЕ ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	56,4	62,2	65,1	4,7	15,5

Источник: ЦИАН.

GETTY IMAGES

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ В НОМЕРА

В МОСКВЕ ВХОДИТ В МОДУ ЖИЛЬЕ С ГОСТИНИЧНЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ

Московскому рынку апартаментов с сервисным обслуживанием меньше десяти лет, и он только набирает популярность среди поклонников пассивного дохода. Докризисные показатели доходности инвестиций в апартаменты с обслуживанием уровня гостиниц 3–4 звезды были почти в пять раза выше, чем в покупку квартир для последующей сдачи в аренду. Из-за пандемии и резкого падения туристического потока доходность сократилась, но остается в два раза большей, чем в арендное жилье.

Апарт-отели, или кондо-отели, как их называют за рубежом, это развивающийся в России формат недвижимости. Кондо-отель, это многоквартирный дом и отель одновременно. Комплекс обычно состоит из отдельных номеров под управлением профессионального управляющего. Но принадлежат номера не одному, а разным собственникам. В апарт-отелях можно жить или сдавать номер в аренду и получать доход. По оценке частного инвестора в недвижимость Андрея Кочерова, покупка юнита в кондо-отеле — пример чистого пассивного дохода от инвестиций в недвижимость. «Все вопросы с арендаторами, включая поиск, закрывает управляющая компания»,— уточняет он.

Первый классический апарт-отель в Москве — YE'S в Митино на 504 номера — начала строить группа «Пионер» в 2013 году. Тогда юниты площадью около 30 кв. м продавались по 4,6 млн руб. Сейчас в объявлениях о продаже, размещенных на ЦИАН, сопоставимые по площади апартаменты выставлены по 9,3–9,9 млн руб. Объем предложения с тех пор вырос в четыре раза. По данным Becar Asset Management, по итогам первого квартала этого года в Москве 1806 апартаментов под сдачу в готовых комплексах и 506 в строящихся. Это немного относительно рынка апартаментов, которые используются под жилье: сейчас 72 тыс. юнитов в строящихся и действующих объектах. Более того, под влиянием действующих в последние полтора года ограничений на передвижения туристов рынок апарт-отелей в Москве практически исчез: в продаже всего 55 юнитов в трех проектах. Предложение сократилось на 87% по сравнению с первым кварталом 2020 года и на 68% по сравнению с декабрем 2020 года. Спрос за год с марта 2020 по март 2021 года упал на треть, но превышает предложение — в первом квартале купили 82 юнита, следует из обзора Becar Asset Management. Дефицит помог удержать цены. В первом квартале прошлого года средняя цена квадратного метра составляла 303 тыс. руб. (в объектах, не имеющих звезд), а в марте этого года — 273 тыс. руб. за 1 кв. м. Апарт-отели уровня три звезды за это же время подорожали с 221 тыс. до 233 тыс. руб. за 1 кв. м.

Динамика спроса со стороны инвесторов и предложения на апарт-отели неравномерная (см. таблицу). Но, по словам Андрея Кочерова, перспективы сегмента гостиничной недвижимости в целом поддерживают туристическая статистика и ряд отраслевых решений, в частности режим открытого неба в аэропорту Санкт-Петербурга Пулково — он позволяет авиакомпаниям летать в аэропорт с любой частотой независимо от страны регистрации, введение электронных виз в Россию для иностранных туристов. По итогам 2019 года, по данным Ассоциации туроператоров, рост турпотока в Москву составил 20,5%. «После того как откроются границы, туристический поток возобновится, стабилизируется спрос на средства размещения, в том числе со стороны инвесторов»,— убежден господин Кочеров.

Инвестиционные перспективы

Юниты в апарт-отелях покупают в основном с инвестиционной целью. Но есть и те, кто выбирает такой вариант для постоянного проживания — как частные собственники, так и компании, которые затем используют апартаменты для размещения сотрудников.

«Это подходящий объект для тех, кто заинтересован получать относительно высокий гарантированный доход»,— объясняет управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Порог входа на этот рынок ниже, чем на жилой, минимум на 10–15%. Заявленная доходность, по оценке госпожи Литинецкой, выше. Особенно при стабильной загрузке. «В период жестких ограничений в рамках борьбы с распространением коронавируса загруженность сервисных апартаментов составляла порядка 25–30%. По мере смягчения показатели

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Getty Images, E+/Getty Images**

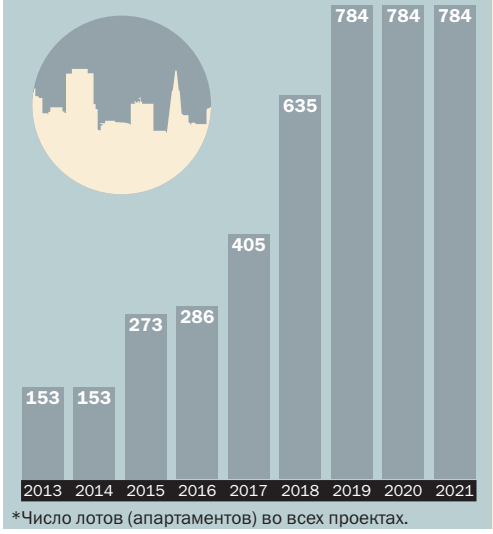
ДИНАМИКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕГМЕНТА АПАРТ-ОТЕЛЕЙ*

ПЕРИОД		ФАКТ/ ДИНАМИКА	КОЛИЧЕСТВО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ (ШТ.)		КОЛИЧЕСТВО АПАРТАМЕНТОВ В ПРОДАЖЕ (ШТ.)	СКОЛЬКО АПАРТАМЕНТОВ КУПИЛИ (ШТ.)	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)		
			ВСЕГО	ИЗ НИХ НОВЫЕ			БЕЗ*	3*	4–5*
2018	I КВ.	ФАКТ	3	1	417	6	175,2	158,1	-
		ДИНАМИКА	0,0%	0,0%	+293%	-71%	-3,9%	-1,0%	-
	II КВ.	ФАКТ	4	1	589	17	173,6	190,5	-
		ДИНАМИКА	+33%	+0%	+41%	+200%	-0,9%	+20,5%	-
	III КВ.	ФАКТ	4	0	448	141	174,0	198,1	-
		ДИНАМИКА	0%	-	-24%	+683%	+0,2%	+4,0%	-
	IV КВ.	ФАКТ	3	0	885	110	180,5	192,2	-
		ДИНАМИКА	-25%	-	+98%	-21%	+3,7%	-2,9%	-
2019	I КВ.	ФАКТ	3	0	643	257	202,2	191,5	-
		ДИНАМИКА	0%	-	-27%	+132%	+12%	-0,4%	-
	II КВ.	ФАКТ	3	1	427	150	207,8	-	390,4
		ДИНАМИКА	0%	100%	-34%	-42%	+2,9%	-	+100%
	III КВ.	ФАКТ	3	0	550	127	310,1	-	376,98
		ДИНАМИКА	0%	-	+29%	-16%	+49%	-	-3,4%
	IV КВ.	ФАКТ	3	1	401	129	303,7	220,9	-
		ДИНАМИКА	0%	100%	-27%	+2%	-2%	+100%	-
2020	I КВ.	ФАКТ	3	0	418	115	302,5	216,4	-
		ДИНАМИКА	0%	-100%	+4,2%	-12%	-0,4%	-2%	-
	II КВ.	ФАКТ	3	0	374	44	268,6	219,2	-
		ДИНАМИКА	0%	-	-10,5%	-62%	-11,2%	+1,3%	-
	III КВ.	ФАКТ	4	1	344	112	271,5	220,2	Н/Д
		ДИНАМИКА	+33%	+100%	-8%	+155%	+1,1%	+0,5%	-
	IV КВ.	ФАКТ	4	0	171	126	273,0	222,3	Н/Д
		ДИНАМИКА	0%	-	-50%	+12,5%	+0,5%	+0,9%	-
2021	I КВ.	ФАКТ	3	0	55	82	272,7	233,4	-
		ДИНАМИКА	-25%	-	-68%	-35%	-0,1%	+5%	-

Данные: Becar Asset Management.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ БРЕНДИРОВАННЫХ РЕЗИДЕНЦИЙ В МОСКВЕ*

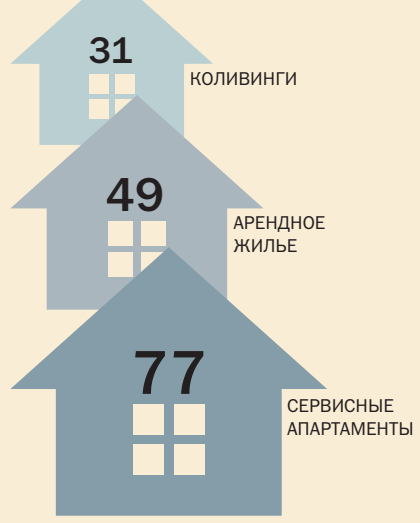
Данные: Savills.



*Число лотов (апартаментов) во всех проектах.

КАКИЕ ТИПЫ ЖИЛЬЯ ПРИВЛЕКАЮТ ИНВЕСТОРОВ (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: PWC, 2020.



постепенно возвращаются к тому уровню, который был зафиксирован до пандемии: 60–85% в зависимости от проекта»,— отмечает госпожа Литинецкая.

«Если управлением занимается профессиональный оператор, доходность от аренды составляет в среднем 8–10% годовых, в некоторых объектах 15–20%»,— отмечает она, добавляя, что заявленные показатели выше ставок по банковским вкладам. Максимальная ставка по вкладу, по данным Banki.ru, составляет сейчас 7%. Доходность сдачи в аренду квартир сейчас находится на уровне 4–5% годовых. Так, однокомнатная квартира в новом ЖК рядом со станцией метро «Ботанический сад» — в этой же локации находится апарт-отель сети YE'S — на ЦИАН стоит 14,7 млн руб. Долгосрочная аренда однокомнатной квартиры в этом же комплексе оценена в 60 тыс. руб. в месяц. Примитивный подсчет окупаемости, в котором квартира сдается всегда — без учета ипотеки, налогов, расходов на амортизацию, простоев,— дает срок возврата вложений 20,5 года. И не учитывает сопутствующие риски. Так, сегмент аренды жилья в России существует в основном в серой зоне. Мошенничества, например несанкционированная субаренда, уже не так распространены, но их нельзя исключать. Собственники и арендаторы заключают договор, но и те и другие без проблем его нарушают, часто без значимых последствий.

По оценке операционного директора департамента апарт-отелей Becar Asset Management Анастасии Заболотной, доходность апарт-отелей неравномерна. «До пандемии мы прогнозировали от 9% в первый год с постепенным ростом показателя до 15–17% к пятому году. Сейчас 5–7% в первый год с ростом до 12–13% через пять лет»,— рассказывает эксперт, подчеркивая, что потом доходность растет незначительно, в том числе за счет капитализации актива и увеличения цен на проживание и инфляции. Точка безубыточности юнита, который сдается в долгосрочную аренду, находится на уровне загрузки в 30–35%. «Чтобы актив приносил максимальную доходность, нужно стремиться к стопроцентной загрузке, но лимитировать сервис. В проектах, рассчитанных на краткосрочную аренду, не стоит ориентироваться на полную загрузку, иначе растущие переменные операционные издержки и износ быстро ограничат доходность»,— предупреждает госпожа Заболотная.

В показателях доходности учтена комиссия управляющего. Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Антон Агапов говорит, что компания берет 15% дохода от аренды. Общая доходность инвестиций находится в пределах 6–10% годовых и зависит от того, когда был куплен юнит. «В YE'S Botanica средняя стоимость апартамента категории Standard с момента старта продаж к этапу ввода в эксплуатацию увеличилась в среднем на 50%»,— отмечает он. Годовой доход собственников в YE'S Mitino, в том числе в период пандемии, составлял 390 тыс. руб. в год. В апарт-отеле YE'S Botanica в первый год эксплуатации объекта собственники смогут заработать 452 тыс. руб. в год, потом этот показатель будет расти. Ежемесячный доход в среднем составляет от 32 тыс. до 37,6 тыс. руб.

Личная резиденция

По словам операционного директора департамента апарт-отелей Becar Asset Management Анастасии Заболотной, развитие сегмента апарт-отелей уровня «комфорт плюс», или 3–4 звезды в гостиничной терминологии, только набирает темп. «Московские девелоперы были более заинтересованы в сегменте класса люкс»,— отмечает она.

В сегменте дорогой недвижимости формат апартаментов с сервисным обслуживанием выглядит иначе, и его участники тоже считают, что рынок только начал формироваться. В Москве только начинают появляться комплексы апартаментов под управлением отельных сетей уровня 4–5 звезд с мировым именем, жители которых окружены инфраструктурой и сервисом международного уровня. «Сейчас на такие предложения приходится не более 5% в сегменте премиальной недвижимости»,— рассказала коммерческий директор Vesper Марина Синягина. По ее словам, в проекте Fairmont & Vesper Residences уже проданы все 42 апартамента, свободен только пентхаус. «В крупных мегаполисах всего мира формат брендированных резиденций очень популярен. У многих наших клиентов есть аналогичные активы в Нью-Йорке, Лондоне, Дубае»,— уточняет госпожа Синягина.

В мировом масштабе брендированные резиденции существуют с середины 80-х годов, говорит управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин. «У нас только десять лет»,— добавляет он. Застройщиков мотивирует возможность увеличить маржинальность проектов. «В среднем по миру дополнительная премия к цене жилья под управлением отелей составляет порядка 20%»,— говорит господин Халин. По его словам, санкции ограничили разви-

E+ / GETTY IMAGES

тие этого рынка в России, так как многие правообладатели — американские компании, и они вынуждены с осторожностью включаться в проекты в России.

Первый проект элитных апартаментов под управлением гостиничного оператора появился в Москве в 2013 году, это были «Звезды Арбата». Сейчас на рынке девять проектов с гостиничным обслуживанием: все относятся к сегменту элитного жилья, кроме комплекса «Рогожский Вал 12», это бизнес-класс. «Конкуренция растет, особенно в сегменте апартаментов на продажу. За три года появилось шесть новых проектов с сервисной составляющей, еще два ожидаются в ближайшее время»,— говорит региональный директор, директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.

Объекты делятся на два типа: в одних сервис включен в стоимость содержания жилья и обязателен для владельца, в других отель есть на территории комплекса, и владелец апартамента может воспользоваться его услугами за дополнительную плату.

К первому типу предложения относятся всего три проекта: Fairmont & Vesper Residences Moscow, The Residences at Mandarin Oriental Moscow и Bvlgari Hotels & Residences. В «Звездах Арбата», «Поклонная 9», Roza Rossa, The Book, MOSS Apartments, «Рогожский Вал 12» отель уже есть, и его сервисом можно пользоваться, или открытие ожидается. Такая недвижимость пользуется спросом у богатых покупателей — у них есть деньги и почти нет времени. Они много ездят, знают цену комфорта и готовы платить за дизайн, безопасность и высокое качество сервиса. «Важно, чтобы содержание недвижимости не доставляло хлопот и объект можно было сдавать в аренду на время, пока собственники в нем не живут»,— говорится в материалах Savills.

«Бюджеты сделок в сегменте начинаются от 17 млн руб.— это цена студии по переуступке площадью 27 кв. м в проекте The Book»,— привел пример Дмитрий Халин. Ультрадорогие пентхаусы оцениваются в несколько миллиардов рублей. Средний бюджет покупки — 150 млн руб., рассказал господин Халин. По оценке Андрея Соловьева, доходность от долгосрочной сдачи в аренду апартаментов в высокобюджетном сегменте составляет 4–7% (17–25 лет окупаемости). На строительной готовности можно заработать 25–35%. Недостатка в покупателях нет: в 2018 году на первичном рынке элитного жилья Москвы было продано порядка 70 лотов с сервисным обслуживанием, в 2019 году — 150, в 2020 году — более 260 (данные Knight Frank)

СТАВКИ АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)

ГОРОД	ГОД ПОСТРОЙКИ ЖИЛЬЯ		
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)
МОСКВА	45,9	36,1	35,2
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	26	24	19,5
ЕКАТЕРИНБУРГ	20,6	18,9	15,9
НОВОСИБИРСК	19,1	18,4	15,8
КАЗАНЬ	19	15,9	14,1
НИЖНИЙ НОВГОРОД	18,5	17,6	13,3
РОСТОВ-НА-ДОНУ	16,5	15,6	13,3
КРАСНОДАР	16,4	15,1	13,2
ВОЛГОГРАД	16,2	14,7	12,1
УФА	16	15,3	13,7
ОМСК	15,8	14,1	12
КРАСНОЯРСК	15,8	15,8	13,5
ВОРОНЕЖ	15	12,7	10,9
САМАРА	14,3	14,9	12,7
ПЕРМЬ	14,2	13,8	11,9
ЧЕЛЯБИНСК	12	12,2	10,8
В СРЕДНЕМ	18,8	17,2	14,9

Источник: ЦИАН.

СРЕДНИЙ СРОК ПОИСКА АРЕНДАТОРОВ ЖИЛЬЯ (ДНИ)

ГОРОД	ГОД ПОСТРОЙКИ ЖИЛЬЯ		
	2010+	1992–2009	ТИПОВОЕ СОВЕТСКОЕ ЖИЛЬЕ (1950–1991)
ВОЛГОГРАД	56	58	51
КРАСНОДАР	55	58	51
РОСТОВ-НА-ДОНУ	52	50	46
ЧЕЛЯБИНСК	51	48	44
ВОРОНЕЖ	49	50	45
НИЖНИЙ НОВГОРОД	48	48	43
ОМСК	48	43	41
УФА	44	49	46
КАЗАНЬ	43	42	40
ПЕРМЬ	39	41	39
САМАРА	36	45	46
КРАСНОЯРСК	34	35	33
ЕКАТЕРИНБУРГ	32	33	31
МОСКВА	31	30	29
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	28	26	26
НОВОСИБИРСК	27	28	26
В СРЕДНЕМ	42	43	40

Источник:ЦИАН.

РЫНОК ЖИЛЬЯ АДАПТИРУЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЬСКИМ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ

Рынок жилья московской агломерации, включая область, самый большой и один из самых дорогих в России. Его участники удерживают интерес покупателей новыми форматами жилья, которые появляются вместе со сменой поколений или как ответ экономическим трансформациям. Квартиры остаются самым востребованным предложением, но апартаменты, кондо-отели и коливинги быстро заняли свои ниши и нашли потребителей. Личное пространство остается важным, но становится меньше из-за роста цен на жилье. Этот недостаток компенсируют растущие комфорт и значимость общественных зон.

Любые рынки меняются в условиях трансформации экономических условий и потребительских предпочтений. Рынок жилья в Москве за пять лет оказался под более строгим регулированием — квартиры в строящихся домах продаются через эскроу-счета, деньги с которых застройщик получает, только когда сдаст дом. Покупатели, доходы которых не растут или снижаются, резко меняют предпочтения. И это могут быть разные покупатели: разрабатывать новый формат приходится не для тех, у кого падают доходы и одновременно обновляются представления об идеальном жилье, а для каждой из этих групп, учитывая усредненные возможности аудитории.

В поисках решений по снижению порога входа на рынок жилья девелоперы меняли квартирографию жилых комплексов, увеличивая количество студий. Цена продажи квадратного метра оставалась прежней, девелоперы удерживали маржинальность проектов, а минимальная стоимость покупки незначительно снижалась. В некоторых проектах стремление к экономии становилось нездоровым и делало их неуютными для жизни. Тогда те, кто предпочитает квартиры, но не готов переплачивать за них во что бы то ни стало, перестали их покупать. Появились апартаменты. Комплексы часто строят на площадках, предназначенных под бизнес-центр, локации могли быть более удачными, чем у жилых проектов в сопоставимой локации, а цена на 15–20% ниже за счет менее строгих требований к помещениям.

Сейчас девелоперам нужно удерживать внимание молодых, мобильных покупателей, которым важны и личное пространство, и близость всего, что можно разместить на коммерческих площадях: кафе, ресторанов, фитнес-клубов, магазинов, парикмахерских и рабочих мест. Эту потребность закрывают коливинги. У жильцов — комплекса или квартиры — есть своя комната, а кухня, зона отдыха и рабочая — общие. «В коливингах могут проходить разные мероприятия, полезные для нетворкинга»,— уточняет частный инвестор Андрей Кочеров. Если нужен более высокий уровень сервиса, подойдут апарт-отели. Традиционно они представляют собой большой гостиничный комплекс с богатой инфраструктурой. Можно пользоваться ею, но и номера часто оборудуют кухонным уголком.

«У кондо-отелей, апарт-отелей, коливингов, уверенные перспективы занять отдельную нишу и составить конкуренцию обычным арендным квартирам»,— считает Андрей Кочеров. Цены в таких объектах отличаются в зависимости от статуса комплекса, локации и сервисных возможностей. Порог входа в России пока от 3,5–4 млн руб. за небольшой номер, за рубежом, где сегмент лучше развит, минимальный бюджет уже в 2–2,5 раза выше.

СТАНДАРТ ЖИЗНИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ПАНДЕМИЯ НАПОМНИЛА ГОРОЖАНАМ О СПОРТЕ И СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЯХ

Распространение COVID-19 и возникшие на его фоне на длительный период ограничения реформировали сознание горожан, заставив их больше думать о собственном здоровье и благополучии собственных детей. Россияне стали уделять больше внимания занятиям фитнесом, здоровому питанию и сфокусировались на занятиях детей, которые проводят все больше времени в спортивных секциях или с родителями, на свежем воздухе. Сформировавшийся тренд не мог не сказаться на крупных проектах, сместивших ставку с проведения массовых развлекательных мероприятий и концертов на развитие спортивного ядра и прогулочных зон.

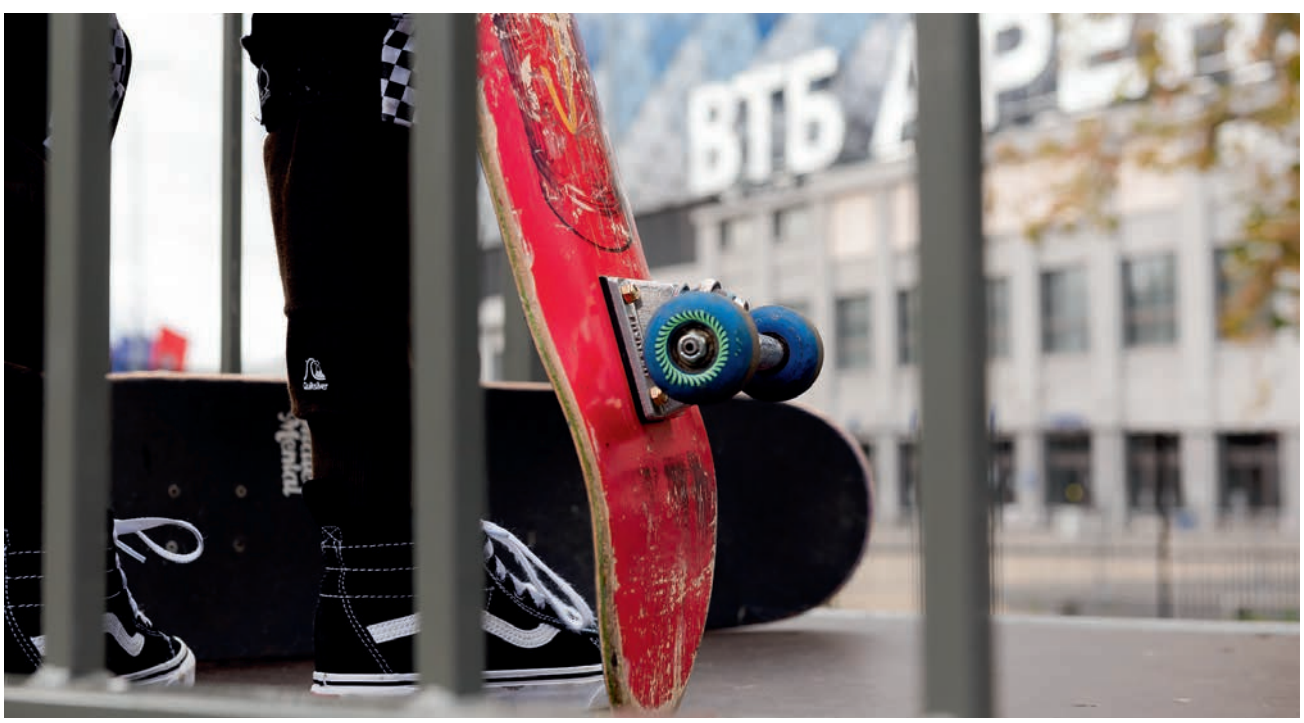
ТЕКСТ **Ольга Мухина**
ФОТО **Предоставлено ВТБ Арена Парк**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ АРЕНА ПАРК

Пандемия COVID-19 заставила россиян по-новому взглянуть на многие вещи и в первую очередь на собственное здоровье. Специально изучавшие портрет российского потребителя до и после «периода самоизоляции» аналитики Deloitte отмечали, что собственным здоровьем и благополучием близких обеспокоены почти все — об этом заявили 91% участвовавших в исследовании респондентов, в то время как возможность потерять работу или столкнуться с сокращением доходов волновала лишь 65%. И этот тренд оказался долгосрочным.

Новая модель потребления

На начало перемен в общественном сознании отчетливо указывает то, что больше всего россиянам в период карантинных ограничений не хватало привычных фитнес-занятий: по крайней мере купить многие базовые предметы спортивного инвентаря было непросто уже спустя пару недель после новости о временном закрытии фитнес-клубов. В Ozon в апреле прошлого года отмечали трехкратный рост продаж гантелей и пятикратный — мышечных массажеров. Аналитики Price.ru при этом обращали внимание на то, что настольный теннис и тренажеры наряду с санитайзерами и канцтоварами вошли в топ-10 категорий наиболее активно растущего спроса на фоне действовавших ограничений.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ АРЕНА ПАРК

Восстановление фитнес-индустрии после снятия барьеров оказалось достаточно стремительным. Согласно данным Ассоциации операторов фитнес-индустрии России (АОФИ), уже в марте этого года рынок физкультурно-оздоровительных услуг достиг показателей выручки аналогичных периодов прошлых лет. Эти наблюдения подтверждают показатели финансовых организаций. По данным эквайрингового бизнеса ВТБ, в марте этого года россияне потратили на занятия фитнесом 900 млн руб., это на 60% больше, чем за тот же месяц годом ранее. Реализуется отложенный спрос на занятия спортом — многие восстанавливают спортивную форму после годового перерыва, также могла сыграть роль законодательная инициатива о возврате налогового вычета для россиян, занимающихся спортом, и их детей.

Показательно, что инвестировать стали не только в покупку клубных абонементов, но и в персональные тренировки, спрос на которые восстановился даже быстрее, чем трафик в залах. «Забота о своем здоровье и здоровый образ жизни на фоне пандемии стали для многих людей более значимыми, чем раньше»,— поясняла ранее

В марте этого года россияне потратили на занятия фитнесом 900 млн руб., это на 60% больше, чем за тот же месяц годом ранее

глава АОФИ Ольга Киселева. Меняться на этом фоне пришлось и объектам коммерческой недвижимости, сделав очевидную ставку на развитие спорт- и фитнес-составляющей. Например, на ВТБ Арене действуют спортивные школы по боксу и хоккейному мастерству, а на первом этаже комплекса в торговом центре «Арена Плаза» сейчас предусмотрены несколько спортивных операторов: первый в России UFC GYM формата Signature площадью более 2 тыс. кв. м, фитнес-центр Way2Fit и сайклинг-студия Velobeat, которая откроется летом.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ АРЕНА ПАРК

Семейные ценности

Массовое возвращение в привычные фитнес-клубы не заставило россиян отказаться от приобретенной за период пандемийных ограничений привычки проводить больше времени на улице вместе с семьей. Об этом свидетельствует их изменившаяся потребительская корзина. По данным Wildberries, с 1 по 10 мая россияне увеличили закупки спортивных товаров на 111% год к году. Спрос на спортивную обувь для бега вырос на 206%, также потребители активно скупали товары для командных видов спорта. Например, продажи ракеток и сеток для бадминтона и большого тенниса выросли на 50%, футбольных бутс — в два раза, баскетбольных корзин — в 36 раз, а бейсбольных бит — в пять раз.

Такая динамика может объясняться стремлением россиян заниматься спортом всей семьей. По данным исследования Mail.ru, у 79% респондентов дети школьного возраста посещают кружки и секции, и в 78% случаях это спортивные занятия. Среди возможных направлений чаще всего выбирают плавание (27%), танцы (26%), хореографию (13%), гимнастику (12%), футбол (11%). Спортивные секции — наиболее востребованная форма дополнительного образования детей в России и по данным опроса НПФ Сбербанка, согласно которому в них занимались дети 40% респондентов. Стремление отдавать детей в спортивные секции вполне объяснимо: пандемия COVID-19 заставила родителей больше думать об укреплении здоровья и иммунитете ребенка.

Сейчас Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) советует детям заниматься спортом как минимум час в день. Об этом недавно заявил руководитель Европейского офиса ВОЗ по профилактике неинфекционных заболеваний и борьбе с ними Жоао Бреда, предупредив, что отсутствие физической активности может оказать негативное действие. «Когда родители физически активны, дети тоже втягиваются в спорт»,— комментировал он. Впрочем, россияне, согласно данным исследования всемирной организации, к этому вопросу подходят достаточно ответственно. 36,1% детей в стране в возрасте шести-девяти лет занимаются спортом не менее четырех часов в неделю. Выше это значение среди рассматриваемых европейских стран оказалось только в Латвии — 41,1%. Для сравнения: в Турции речь идет только о 5,8%, а в Чехии — о 17,5%.

Стремление жителей крупных российских городов проводить больше времени в кругу семьи, занимаясь спортом, положительно отразилось на крупных девелоперских проектах. Так, на «ВТБ Арене» минимизировали количество массовых концертов в пользу спортивных турниров и мероприятий, которые более востребованы и в условиях сложной эпидемиологической обстановке более приспособлены для соблюдения всех мер Роспотребнадзора. Теперь даже в торговом центре на территории проекта москвичи могут найти спортивные залы для своих занятий и различные секции для детей всех возрастов — как самых маленьких, так и подростков.

Спортивные перспективы

Тренд на массовый интерес к занятиям спортом в России не станет краткосрочным: он уже начал менять смежные сферы жизни людей, прежде всего питание. Согласно данным Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ), потребительский спрос на диетические продукты с марта по май 2020 года вырос на 45%. Горожане активно покупали льняное масло, растительное молоко и семена чиа. Этот всплеск получил пролонгированный характер: по итогам минувшей осени аналитики Wildberries отмечали восьмикратное увеличение продаж миндальной муки и четырехкратное — кокосового масла. Одновременно россияне по данным компании купили в полтора раза больше книг о здоровом питании и стали чаще интересоваться товарами для поддержания вегетарианской диеты.

Очевидно, что в таких условиях не может не поменяться и облик жилых районов. В «Метриуме» отмечают, что продвинутые девелоперы уже не ограничиваются базовыми площадками, а создают тематические, используя высококачественные материалы и внедряя новые развивающие форматы, учитывающие особенности всех возрастов. Одним из трендов консультанты называют размещение больших детских площадок и развлекательных зон не внутри дворов, а на отдельной территории. Похожая концепция была реализована на территории «ВТБ Арена Парк», где помимо детской зоны есть также спортивная площадка для баскетбола, футбола и волейбола, скейт-парк и зона для воркаута. По словам гендиректора УК «Динамо» Андрея Лунтовского, главной миссией компании является создание комфортной среды для воспитания здорового поколения, и опыт нескольких семей показывает, что «ВТБ Арена Парк» — яркий пример гармонично организованной жизни в современном мегаполисе для всей семьи

ОБЕД ЗА БОНУС

КАК РЕСТОРАНЫ ПРОГРАММАМИ ЛОЯЛЬНОСТИ МЕРЯТСЯ

GETTY IMAGES

Ресторанный рынок до сих пор не полностью оправился от кризиса, а сокращение реальных доходов россиян и рост цен на продукты питания дополнительно обострили конкуренцию за клиента среди заведений общепита. На этом фоне многие крупные игроки начали активно предлагать собственные программы лояльности, чтобы сохранить или переманить у конкурентов часть аудитории. «Деньги» разбирались, какую реально выгоду может получить клиент и при каких условиях.

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Getty Images**

Индустрия общественного питания до сих пор не восстановилась после кризиса, связанного с ограничениями пандемии COVID-19. Как следует из данных NPD Group, в первом квартале 2021 года расходы россиян в сегменте оставались на 8% ниже уровня 2020 года и на 7% ниже показателя 2019 года. В ресторанах и кафе разрыв от прошлогоднего уровня доходит до 24%, в кофейнях и пекарнях — до 19%. Рост трат на 3% зафиксирован только в сегменте быстрого питания, еще на 4% выросли расходы на покупку готовых блюд в рознице.

На этом фоне конкуренция и борьба за клиента среди рестораторов будет только усиливаться. Одним из самых популярных инструментов становятся программы лояльности, которые все активнее внедряют заведения общественного питания. Ген-

GETTY IMAGES

директор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров добавляет, что ситуация осложняется сокращением реальных доходов и ростом цен на продукты. Ранее для привлечения клиентов рестораны использовали в основном банальные скидки, но это самый дорогой и неэффективный способ, потому от этой практики и отказываются в пользу более продвинутых, поясняет он. По словам эксперта, в основе механики большинства программ — начисление бонусов, которые посетитель может потратить только в том же ресторане или сети: «Таким образом деньги в любом случае возвращаются в бизнес».

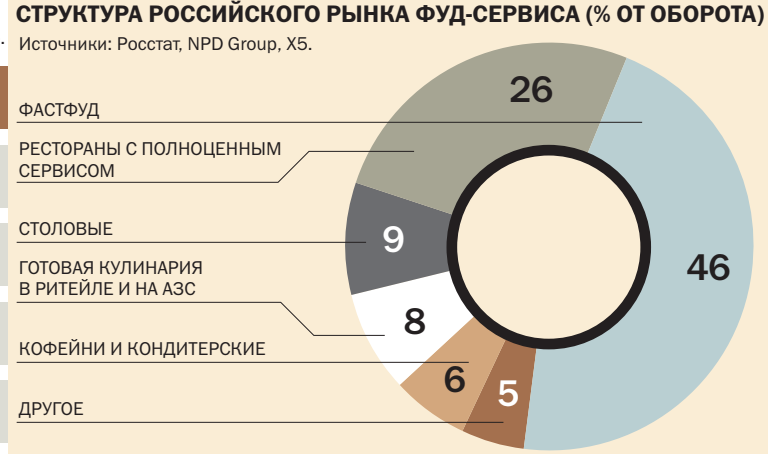
ДИНАМИКА РАСХОДОВ РОССИЯН НА РЕСТОРАННОМ РЫНКЕ*

Источник: NPD Group.

*В первом квартале 2021 года к первому кварталу 2020 года.

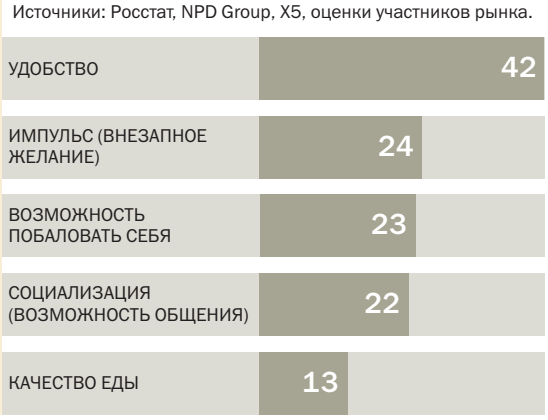
СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ФУД-СЕРВИСА (% ОТ ОБОРОТА)

Источники: Росстат, NPD Group, X5.



ПРИЧИНЫ ПИТАТЬСЯ ВНЕ ДОМА (% ОПРОШЕННЫХ РЕСПОНДЕНТОВ)

Источники: Росстат, NPD Group, X5, оценки участников рынка.



Цена бонусов

У ГК «Шоколадница» (одноименные кофейни, а также сети «Кофе Хауз», «Ваби-саби» и др.) программа лояльности заключена в мобильном приложении для iOS и Android. Чтобы стать участником, достаточно зарегистрироваться. После этого с каждого оплаченного заказа в кофейнях пользователь будет получать 10% на бонусный счет. Один бонус равен одному рублю, оплатить бонусами можно до 50% от суммы в кофейнях и при заказе с собой. Распространяется на любой заказ: и из основного меню, и из сезонного промо, и из меню напитков «С собой», на алкоголь и т. д. На доставку бонусы не распространяются.

К примеру, на середину мая в кофейнях Москвы «английский завтрак» стоил по 350 руб., стандартный американо 150 мл — 190 руб., свежевыжатый апельсиновый сок 200 мл — 150 руб., фирменные сырники — 235 руб. Общая цена такого заказа — 925 руб., следовательно, пользователь программы лояльности «Шоколадницы» получит 92,5 бонуса. «Сгорают» накопленные бонусы через год, следует из условий. Чтобы воспользоваться программой лояльности, необходимо назвать шестизначный код или номер телефона официанту при расчете. Как рассказывают в «Шоколаднице», сейчас лояльная база насчитывает чуть более 1 млн пользователей. Прирост каждый месяц — около 10%.

У «Росинтер Ресторантс» программа лояльности «Почетный гость» действует во всех ресторанных брендах холдинга (управляет сетями «IL Патио», «Шикари», «Планета суши», TGI Friday's, Costa Coffee и др.), в том числе в точках, которые развиваются по франшизе. При заказе непосредственно в ресторане баллами возвращается 10% от счета, при заказе с «собой» — 15%. Баллы можно использовать для получения скидки до 50% в ресторанах «Росинтера».

По словам представителя холдинга, общая база программы за последнее время не изменилась, а количество активных пользователей полностью совпадает с трендом восстановления гостевого трафика в текущий период. Там добавляют, что программа популярна среди постоянных гостей, количество трансакций, которые проходят в ресторанах через нее, превышают 30%. Кроме того, мобильное приложение «Почетный гость» популярно для доставки, так как охватывает все рестораны холдинга, и при заказе также начисляются баллы, рассказывают в «Росинтере». В холдинге добавляют, что платформа программы также позволяет формировать персональные предложения, основанные на предпочтениях гостей.

У сети «Теремок» условия программы лояльности зависят от «ключа». Сразу после регистрации доступен «бронзовый ключ», который позволяет получить 2% от каждого заказа «монетами». Один бонус также равен одному рублю. После того как клиент «Теремка» потратит через программу лояльности 3 тыс. руб., размер получаемых бонусов увеличивается до 3%, что соответствует «серебряному ключу». При заказе от 5 тыс. руб. пользователь получает «золотой ключ», что увеличивает размер бонусов до 5%, от 7 тыс. руб.— «платиновый» и 7%. По условиям программы покупки суммируются три месяца, потом обнуляются, и накопление начинается заново. Уже полученный ключ при этом не сгорает, а действует еще три месяца. Чтобы подтвердить его, нужно совершить покупки на ту же сумму, которая нужна была для получения ключа. «Монеты» действуют один год после начисления.

Не только бонусы

В Novikov Group (Avocado Queen, «Магадан», «Сыроварня», «Колбасный цех», «Клево», Medusa и пр.) также действует дисконтная программа. Это система скидок для владельцев единых дисконтных карт, объединившая большинство проектов Аркадия Новикова. Стоимость карты — 10 тыс. руб., она продается во всех ресторанах—участниках программы. Карта дает право на скидку в 10% в ресторанах Novikov Group, а также дисконт от 5% до 30% в бутиках, фитнес-центрах, салонах и магазинах, участвующих в программе. К примеру, доступна скидка в 10% в сети «Глобус Гурмэ», фитнес-клубах World Class, 15% — в винотеках Simple и пр. Карта действует один год с момента приобретения.

К примеру, в ресторане «Магадан» в Москве условный обед из салата «Цезарь» с креветками (850 руб.), супа «Том ям» (750 руб.) и спагетти с морепродуктами (1300 руб.) можно оценить в 2,9 тыс. руб. без учета напитков. Использование дисконтной карты при заказе такого комплекта позволит получить скидку в 290 руб., следовательно, для компенсации расходов на карту в 10 тыс. руб. такой обед придется заказать 35 раз.

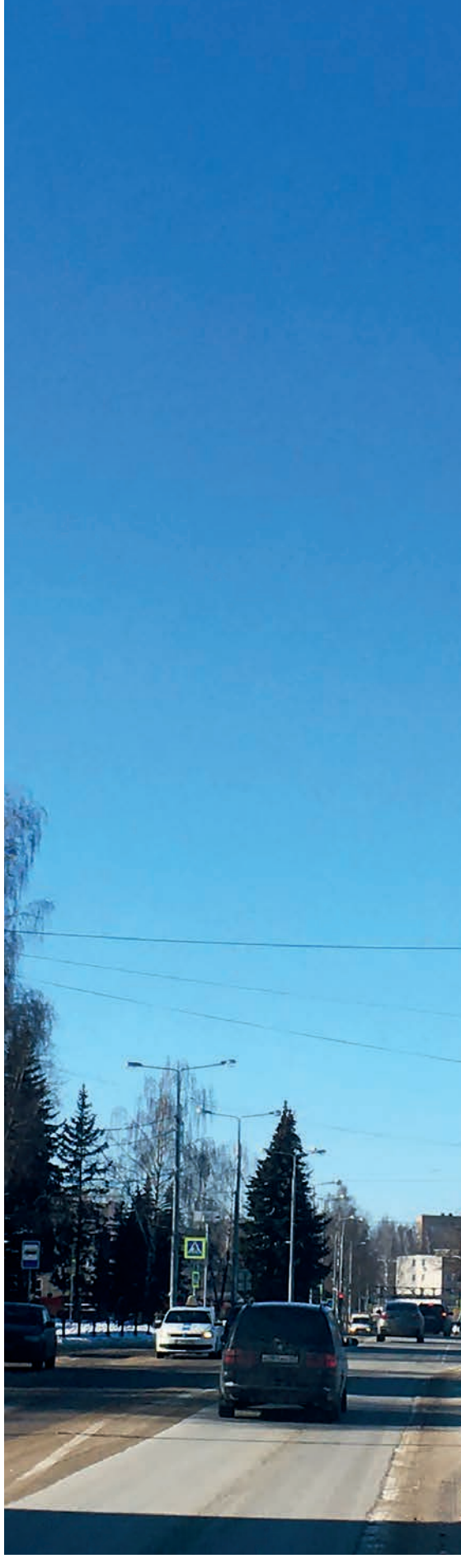
Исполнительный директор Restcon Андрей Петраков считает более эффективными программы лояльности у торговых сетей, так как у тех обычно больше прослойка постоянных покупателей. «Клиенты заведений общественного питания, как правило, любят разнообразие. Но для постоянных гостей определенной сети бонусные программы, конечно, могут быть выгодны»,— рассуждает он. Кроме того, отмечает эксперт, такие программы, как правило, все еще ограничены крупными ресторанными сетями.

По словам Михаила Бурмистрова, рестораторы продолжат активно внедрять программы лояльности, несмотря на их высокую стоимость, в том числе чтобы стимулировать клиентов отказываться от услуг агрегаторов и экономить на комиссиях, которые достигают 35%. Кроме того, работа с сервисами доставки требует от рестораторов применять достаточно агрессивные скидки, потому что в таких условиях владельцы заведений могут быть готовы предложить клиентам почти любые бонусы, говорит он. Господин Петраков добавляет: если речь действительно дойдет до конкуренции с агрегаторами, для пользователей может стать выгоднее пользоваться собственными приложениями ресторанных сетей. По словам представителя «Шоколадницы», группа планирует расширить программу лояльности за счет возможности дарить абонемент другим пользователям, реферальной программы, индивидуальных скидок и др

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ГК «ДИКСИ» И ПАО «МТС» В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С «ВОСТОК-МЕДИА» ОЦЕНИЛИ НАРУЖНУЮ РЕКЛАМУ В ДЕЛЕ

В сложной реальности постковидного времени рекламодатели стремятся максимально увеличить результативность средств, вложенных в продвижение бренда. Практический опыт доказывает, что омниканальность — тот самый ключ к успеху при коммуникации с клиентами, а его анализ — главный ключ к выстраиванию грамотной PR-стратегии. Так, анализ, проведенный ГК «Дикси» в партнерстве с компанией-агрегатором наружной рекламы «Восток-Медиа» и ПАО «МТС», показывает, что наружная реклама в качестве инструмента омниканальной рекламной кампании может увеличить показатель конверсии от 2 до 5%.



Результаты были получены в рамках анализа рекламной кампании «Клуба друзей Дикси», которая продолжалась с начала февраля по конец марта и включала в себя несколько каналов продвижения: Интернет, ТВ, прямая реклама непосредственно в магазинах, а также билборды практически во всех городах Московской области в количестве 1000 штук.

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Омниканальность — это модель, связывающая в единую систему различные каналы коммуникации с клиентом. Главным принципом здесь выступает комплексный подход, когда фокус с определенного канала взаимодействия смещается на клиента и пользовательский опыт.

Суть исследования заключалась в выявлении эффективности наружной рекламы как четвертого канала коммуникации в рамках целостной рекламной кампании. Исходя из собранных данных, МТС выделила четыре основные группы: женщины в возрасте от 25 до 35 лет, мужчины в возрасте от 45 до 54 лет, женщины в возрасте от 35 до 44 лет, женщины старше 65 лет.

Общее количество OTS (opportunity to see или «возможность увидеть» — показатель, количественно описывающий потенциальную аудиторию, которая может увидеть конкретную рекламу) за время проведения кампании в наружной рекламе составило 64,5 млн.

В рамках исследования рассматривались два города: Чехов и Ногинск. В Чехове рекламная кампания шла по трем каналам: digital, ТВ и Indoor-поверхностям в точках продаж. В Ногинске был добавлен канал наружной рекламы.

Наиболее активной аудиторией среди увидевших рекламу в городе Чехове стали женщины в возрасте от 25 до 35 лет — среди них процент по установке приложения составил 10,31%. В Ногинске же конверсия составила 13,20% по той же социально-демографической группе. Исходя из приведенных выше данных, разница в конверсии составила 2,89%, что дает право сделать вывод о том, что эта разница получилась благодаря использованию наружной рекламы.

По остальным социально-демографическим группам можно также увидеть возрастающее число конверсий при добавлении еще одного рекламного канала: так, среди женщин в возрасте от 35 до 44 лет конверсия составила 5,74%, среди мужчин в возрасте от 45 до 54 — 2,12%.

Исходя из приведенных выше данных, мы можем видеть, что использо-

вание наружной рекламы в рамках омниканальности повышает конверсию от 2 до 5%, делая рекламную кампанию более эффективной и коммерчески выгодной.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ КОММУНИКАЦИИ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Кроме эффективности использования наружной рекламы в качестве канала продвижения, анализ подтвердил еще один важный тезис. Рекламное послание действует наиболее эффективно при возрастающем числе контактов: чем чаще целевая аудитория видит сообщение call to action, тем более возрастает вероятность конверсии.

Следовательно, продолжительность рекламной кампании напрямую влияет на результаты. Это говорит о том, что рекламодателям следует обращать внимание не только на качество размещаемого контента и его креативную составляющую, но и обращать внимание на количество и периодичность точек контакта зрителя с рекламой.

Наибольшее количество касаний с наружной рекламой дает наибольшую конверсию в установке приложения: в группе «30+ касаний» приложение установили 5,4% пользователей. В группе «от 11 до 30 касаний» процент конверсии составил 4,3%. В группе «от 6 до 10» — 3,6%, а в группе «менее 5 касаний» — всего 2,2%.

Результаты анализа показали, что эффективность рекламной кампании напрямую зависит от использования разнообразных каналов коммуникации, увеличивающих число касаний с потенциальным клиентом, и, как следствие, вероятность выполнения нужного действия.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

По итогам анализа проведенной рекламной кампании по всем каналам коммуникации прирост новых регистраций в «Клубе друзей Дикси» составил 19% от общего числа пользователей приложения, а увеличение среднего чека в Московской области за период проведения кампании составил 67% от среднего значения по сети, прирост общего количества участников«Клуба друзей Дикси» по России превысил плановые показатели более чем на 10%.

Для самой компании «Дикси» результат оказался очень вдохновляющим: итоги кампании превзошли ожидания и стали настоящим успехом.

Данные исследования однозначно говорят о том, что омниканальность в рекламе важна и эффективна. Разнообразные каналы дополняют друг друга, так что вопрос не в том, какой выбрать, а скорее в том, как распределить общий маркетинговый бюджет между различными каналами, исходя из особенностей продукта и поставленных коммуникационных задач.

> — Наружная реклама была одним из основных инструментов нашей рекламной кампании в составе комплексного продвижения запуска первой федеральной программы лояльности «Клуб Друзей Дикси», – рассказывает директор по маркетингу «Дикси» Вадим Макаренко. – Благодаря грамотному и оперативному планированию кампания прошла успешно: мы перевыполнили плановые KPI.

РАЙ В ШАЛАШЕ

В РОССИИ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ГЛЭМПИНГОВ

Глэмпинги — те же кемпинги, но комфортнее и дороже. Размещение в них зачастую обходится дороже, чем в отелях. Хотя число подобных проектов постоянно растет, свободных мест на подобных базах отдыха этим летом практически нет. «Деньги» выяснили, сколько стоит отдохнуть в глэмпинге и чем модный формат так полюбился российским туристам и инвесторам.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Юрий Стрелец**

Формат глэмпингов за рубежом развивается уже лет десять, а в 2016-м фактически получил официальный статус. Именно тогда сам по себе термин, образованный от слов «гламурный» и «кемпинг», был включен в Оксфордский словарь английского языка. Согласно принятому определению, глэмпинги — разновидность кемпингов, отличающаяся от них использованием более комфортабельного оборудования для размещения и отдыха. В России такие проекты активно начали появляться с 2014 года. Сейчас же их открытие стало лавинообразным и даже получает поддержку из госбюджета.

Хотя глэмпинги в России, очевидно, уже прижились, четкого определения у этого явления на рынке туризма до сих пор нет. Ввести его планируется в рамках профильного ГОСТа. Участвующая в разработке стандарта руководитель консалтинговой компании «Природный кодекс» Марина Грицун объясняет, что терминология и необходимый набор услуг пока обсуждаются профессиональным сообществом: «На мой взгляд, речь пойдет об обязательной системе водоснабжения, водоотведения, возможностей организованного питания, в домиках должно быть постельное белье, то есть, по сути, уровень оказываемого сервиса должен быть чем-то средним между кемпингом и классическим отелем».

Отопление в классических глэмпингах обычно обеспечивается дизельными генераторами или тепловыми пушками, водозабор происходит из ближайшего водоема, а водоотведение и канализация обеспечиваются через септик. Последнее — наиболее трудозатратная часть.

Судя по материалам на портале глэмпинг.рф, в России предлагается девять различных типов размещения. Это напоминающие большие палатки сафари-тенты и белл-тенты, типи (традиционное жилье кочевых индейцев), юрты, купола с панорамными окнами, модульные экодома, сделанные обычно

ЮРИЙ СТРЕЛЕЦ

из грузовых контейнеров вагончики, дома на колесах и кубы.

Палаточный бум

Пока продолжаются теоретические споры, на практике в России наблюдается настоящий бум глэмпингов. Судя по базе, составленной Ассоциацией глэмпингов России, развивается индустрия стремительно: в стране уже действуют 180 профильных объектов, и каждый летний сезон запускается 50 новых. В основном глэмпинги сейчас концентрируются у крупных городов и в прилегающих регионах: так, в Московской области 21 подобный объект. По 17 можно найти в Краснодарском крае и Ленинградской области, 13 — в Тверской области. Популярный формат оказался для отдыха и в культовых экологически чистых природных местах: 16 российских глэмпингов расположены на Алтае, 10 — в Карелии, 8 — в Ярославской области, есть 7 в Крыму. По 6 объектов работают в Калужской области, по 5 — в Ростовской, по 4 — на Камчатке, в Мурманской и Тульской областях, а еще по 3 — в Иркутской, Свердловской, Челябинской областях, Татарстане и Приморском крае.

Объекты вблизи городов уже сформировали свою лояльную аудиторию. После майских праздников аналитики ГК «Миэль» отмечали, что многие москвичи в этом году приняли решение отказаться от краткосрочной аренды загородного дома, выбрав отдых в загородном отеле или глэмпинге. «Многие наши клиенты на эти майские праздники выбрали не Подмосковье, а сосед-

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ЛЕТНЕГО ОТДЫХА В ПАЛАТКАХ

Источник: данные опроса Tvil.ru.

ние области, мотивируя это более низкой ценой и относительно новыми впечатлениями»,— поясняла управляющий директор «Миэль» Мария Жукова.

Во многих регионах новый формат только начинает развиваться. Так, по два глэмпинга, согласно данным профильной ассоциации, работают в Калининградской, Липецкой, Новгородской, Ростовский, Тюменской областях, Пермском и Хабаровском краях, Башкирии. По одному объекту открылось в Астраханской, Волгоградской, Воронежской, Кемеровской, Псковской, Саратовской, Смоленской, Ставропольской, Ульяновской областях, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Бурятии, Якутии, Северной Осетии, Хакасии.

Высокая окупаемость

Совладелец Sokroma Hotels Group Дарья Ковалевская рассказывает, что многих инвесторов формат глэмпингов привлекает отсутствием административных барьеров, существующих при открытии классического отеля. Модульные гостиницы считаются быстровозводимыми сооружениями и серьезных согласований по российскому законодательству не требуют. Марина Грицун добавляет, что по существующим нормам глэмпинги, равно как и кемпинги, оказывают услуги аренды оборудования, а не гостиничного размещения.

Достаточно низким на этом фоне остается порог входа на рынок глэмпингов. Госпожа Ковалевская рассказывает, что разместить один домик в Московской или Ленинградской области сейчас можно за 250–300 тыс. руб. «В этих регионах их часто ставят на своей территории существующие отели и пансионаты, таким образом расширяясь»,— объясняет она. Для сравнения, в северных регионах, например Мурманской области, затраты существенно выше и составляют около 1,5 млн руб. за домик. Госпожа Ковалевская объясняет, что это связано с необходимостью монтировать более серьезную и теплую конструкцию.

Основатель Ivashkevich Hospitality Станислав Ивашкевич рассказывает, что модульные домики при отелях подключаются к коммуникациям основного здания. Их строительство очень выгодно для отельеров: при минимальном объеме вложений стоимость размещения здесь зачастую выше, чем в обычном номере. Согласно данным на глэмпинг.рф, стоимость ночи в сафари-тенте в Московской области сейчас начинается от 3 тыс. руб., в юрте — от 7 тыс. руб. При этом предложения пользуются популярностью: свободных мест на июнь—июль в большинстве популярных объектов уже нет. А снять иглу в Aurora Village в Мурманской области на одну ночь на выходных в июне—августе на сайте глэмпинга можно за 12–13 тыс. руб.

Большим спросом подобное размещение пользуется и в курортных зонах. Например, в глэмпинге «Экоцентр „Жемчужный“» на территории природного заповедника «Утриш» недалеко от Анапы на лето уже практически нет свободных мест. Редкий доступный вариант (на 29 августа — 1 сентября) обойдется в 25 тыс. руб. Похожая ситуация у глэмпинга «Сфера» в Красной Поляне: две ночи в июне здесь будут стоить около 13 тыс. руб., и доступных для бронирования «окон» практически нет. Ночь в GlampStory, расположенном на Халактырском пляже на Камчатке, на летних выходных в системах бронирования сейчас стоит 13 тыс. руб. В Карелии глэмпинг «Папоротник» на летних выходных предлагает размещение за 5 тыс. руб. за ночь в типи и за 8 тыс. руб.— в домике.

Перспективы формата

Дарья Ковалевская рассказывает, что туристы очень позитивно воспринимают глэмпинги, останавливаясь в них на день или два. «Мы живем в эпоху экономики впечатлений, гости воспринимают ночевку в домике на природе как новый опыт»,— объясняет она. Неудивительно, что больше всего на этом фоне формат глэмпингов подходит для рекреационных территорий, в которые стремятся рассчитывающие пожить в комфорте туристы. Капитальные конструкции в таких зонах зачастую размещать нельзя. Хотя Марина Грицун объясняет, что в хорошем глэмпинге, равно как и кемпинге, обязательно должна быть организована досуговая составляющая. «Это может быть в формате relax или активного отдыха — водный спорт, походы, тренинги, мероприятия»,— рассуждает она. Гости, ориентированные просто на отдых, по ее словам, обычно останавливаются на один-три дня, активные туристы могут задержаться на неделю.

Сейчас участники рынка опасаются, что резкий рост инвестиционного интереса к глэмпингам вместе с низким порогом входа приведут к массовому выходу в сегмент недобросовестных игроков. Некоторые из них даже предпочитают по старинке называть свои объекты кемпингами на фоне того, что у туристов пока нет четкого понимания, что именно должен предусматривать формат. Марина Грицун называет проблемой и то, что многие глэмпельеры «продают картинку», а не конкретный набор услуг. «На сайт бронирования выкладывают красивые фотографии. Приезжая, гости вместо живописного озера видят палатки в кустах, у людей формируется неправильно впечатление, после которого в настоящий глэмпинг они уже вряд ли поедут»,— рассуждает она. Такие объекты, по мнению эксперта, обычно ориентируются на одноразовых клиентов и редко следят за репутацией.

Госпожа Ковалевская опасается, что формат глэмпингов в какой-то момент может изжить себя. То же самое на рынке уже произошло с хостелами, которые начинались как объединения единомышленников, предполагая большие community-зоны, но впоследствии стали во многом походить на общежития. Об этом же говорит Станислав Ивашкевич, называющий глэмпинги «второй волной хостелов». Эксперт убежден, что размещение в них в классическом понимании целесообразно только в труднодоступных природных местах, в то время как в условиях Подмосковья это скорее вызывает вопросы ●

ОТДЫХ В ТРИ СМЕНЫ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛЕТНИЙ ЛАГЕРЬ ДЕТЯМ

В прошлом году из-за COVID-19 детские летние лагеря практически были закрыты. В этом году их решили поддержать. По распоряжению президента весь летний сезон путевки будут продаваться с кэшбэком в 50%. «Деньги» ознакомились с ценами и условиями господдержки детского отдыха.

ФОТО РИА НОВОСТИ

Организованный детский отдых традиционно пользуется в России спросом. Согласно опросу Deloitte, доля родителей, рассматривающих возможность в 2018–2019 годах отправить ребенка в поездку в российский или зарубежный лагерь, составляла 19%. Сейчас фактически поездок окажется заметно меньше. По расчетам Союза организаторов детского активного отдыха (СОДАТ), в этом году в России в лагерь смогут поехать 1,3 млн детей (без учета перенесенных с прошлого года путевок). Это около 4% от общего числа детей и подростков до 18 лет в стране (33 млн человек, по данным Росстата).

Дополнительный спрос

Прошлым летом, как мы упоминали выше, организованный детский отдых был существенно ограничен из-за пандемии коронавируса, а в этом получил дополнительную поддержку. 25 мая официально стартовала госпрограмма туристического кэшбэка для детских лагерей. С этого дня за купленную путевку родителям можно вернуть 50% от ее стоимости, но не более 20 тыс. руб. По условиям программы льготная поездка должна состояться в течение лета, а ребенок — вернуться с отдыха до 15 сентября. Количество путевок на каждого ребенка не ограничено. При этом оплату, согласно условиям программы, нужно произвести с карты «Мир», на которую впоследствии и будет начислен кэшбэк. Предполагается, что это произойдет в срок до пяти дней с момента трансакции. В Ростуризме уточняют, что платежная карта необязательно должна принадлежать родителю ребенка. Кэшбэк могут получить и покупатели, реализующие льготные сертификаты на детский отдых. В этом случае возврат составит половину от суммы, которую они потратили самостоятельно.

Всего в программе, судя по данным Ростуризма, уже участвует более тысячи детских лагерей по всей стране, и их список будет пополняться (более подробную информацию можно посмотреть на портале мирпутешествий.рф). В ведомстве советуют перед покупкой уточнять, распространяется ли на конкретную путевку кэшбэк. На это должна указывать соответствующая маркировка. Если поездка ребенка в лагерь сорвется или отменится, выплаченные средства будут списаны с карты покупателя в полном объеме в момент возврата.

Получить кэшбэк в этом году родители могут только за поездку в стационарный лагерь, палаточные в программу не входят. Марина Грицун, руководитель консалтинговой компании «Природный кодекс», поясняет, что сейчас решение об их работе в принципе принимают местные власти и в большинстве регионов отдых детей в палаточных лагерях в принципе запрещен. Учитывая прошлогодний простой, по прогнозам СОДАТ, с большой долей вероятности такое ограничение приведет к фактической потере подобного вида туризма, притом что до кризиса насчитывалось 1,3 тыс. подобных лагерей. Вне программы кэшбэка оказались и лагеря дневного пребывания, которые обычно функционируют в летнее время в городах.

Бюджет предложения

Детский отдых в этом году стал немного дороже, отмечают в СОДАТ. На 7–10% цены путевок увеличились из-за дополнительных требований по сдерживанию распространения COVID-19. Кроме того, в этом году для лагерей утверждены новые антитеррористические требования, которые

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **РИА Новости**

ТОП-5 ПРИЧИН ОТПРАВКИ РЕБЕНКА В ЛАГЕРЬ

Развлечение и отдых
Спортивное развитие
Лечение и профилактика здоровья
Культурно-образовательное развитие
Изучение иностранных языков

Источник: **Deloitte**.

ТОП-5 ПРИЧИН ОТКАЗА ОТ ПОЕЗДОК В ЛАГЕРЬ

Опасения за безопасность ребенка
Опасения за здоровье ребенка
Нежелание ребенка
Финансовые ограничения
Наличие более предпочтительных вариантов отдыха

Источник: **Deloitte**.

ТОП-10 КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА ДЕТСКОГО ЛАГЕРЯ

Постоянное присутствие медицинских работников
Наличие регулярной связи с ребенком
Чистота в номерах и на территории
Достаточный объем питания
Комфортность точки питания
Постоянное наличие охраны
Вкусовые качества блюд
Квалификация и дружелюбие администрации
Квалификация сопровождающего
Доступность информации о лагере

Источник: **Deloitte**.

ТОП-5 ПРЕИМУЩЕСТВ ДЕТСКИХ ЛАГЕРЕЙ В РОССИИ

Длительный опыт работы
Близость к лесам, паркам и т.п.
Наличие положительного опыта у друзей и знакомых
Достаточный объем питания
Интересная развлекательная программа

Источник: **Deloitte**.

ТОП-5 НЕДОСТАТКОВ ДЕТСКИХ ЛАГЕРЕЙ В РОССИИ

Нет эффективных программ по изучению иностранных языков
Нет общего чата для родителей, вожатых и директора
Нет онлайн-отчетов об отдыхе детей
Нет интересных индивидуальных занятий
Нет технического оборудования в лагере

Источник: **Deloitte**.

предполагают разделение всех объектов на четыре категории в зависимости от количества потенциальных пострадавших. Самые жесткие нормы — для лагерей первой категории, которые должны будут охранять сотрудники нацгвардии или частные охранные предприятия, но и многим объектам четвертой категории придется провести модернизацию систем безопасности.

По мнению экспертов туристического рынка, до 20% к стоимости тура могла добавить и программа туристического кэшбэка: часть баз была вынуждена повысить стоимость размещения из-за резко возросшего спроса, часть сделала это вслед за ними. «Рыночного механизма оценки средний стоимости путевки в детский лагерь сейчас нет»,— поясняет Марина Грицун. По ее мнению, федеральные власти в своих расчетах используют установленную в регионе величину компенсации за организованный детский отдых. Такая путевка сейчас в среднем по России стоит около 20 тыс. руб. за смену. На деле же, по словам госпожи Грицун, значения очень разнятся и напрямую зависят от платежеспособности родителей. «Особенность детского отдыха в том, что большинство россиян не привыкли откладывать на него деньги, в отличие от семейного отпуска на море»,— поясняет она.

Еще до того, как в середине апреля президент Путин анонсировал акцию детского туристического кэшбэка, в качественных лагерях были проданы 70–80% мест

Лидерами по средней стоимости реализуемых путевок в СОДАТ ожидаемо называют Крым, Краснодарский край, Московскую и Ленинградскую области. Так, в Москве и Подмосковье цена смены начинается от 45 тыс. руб., в Ленинградской области — от 35 тыс. руб., в черноморских регионах — от 45 тыс. руб., и это без учета расходов на транспорт. Цена путевки в лагеря всероссийского детского центра «Орленок» на это лето достигала 69 тыс. руб. за смену, свидетельствуют данные на официальном сайте центра. В середине мая доступны были уже лишь заезды после 7 сентября. На портале Incamp.ru из доступных вариантов — начинавшаяся в конце мая смена в центре I&Camp за 76 тыс. руб.

В Московской области значительная часть предложения сфокусирована в бюджете до 60 тыс. руб. за поездку. Но, например, выстроенная на манер квеста программа «Робинзонада. Однажды в Чикаго» на базе отдыха «Красная гвоздика» в Истринском районе стоит 81,3 тыс. руб. за две недели. Путевка такой же продолжительности в кинолагерь «Максатиха Кэмп» в Тверской области доступна за 68 тыс. руб. В Ленинградской области одно из наиболее высокобюджетных из доступных на Incamp.ru предложений — детская программа Junior Camp на базе СПА-отеля Michur Inn в Приозерском районе. Двадцатидневная смена здесь стоит 61 тыс. руб.

Самый бюджетный детский отдых, по данным СОДАТ, можно найти в регионах со слабой экономикой. Так, в Хакасии, Забайкальском крае и Еврейской автономной области цена путевки начинается от 16–18 тыс. руб. Трехнедельная смена в оздоровительно-образовательном центре «Беркут» в Алтайском районе Хакасии на это лето сейчас стоит 25 тыс. руб., судя по официальному сайту организации.

Зарубежные возможности

Детские лагеря за рубежом до кризиса (2018–2019 годы), судя по опросам Deloitte, в качестве возможности для организации летнего отдыха рассматривали только 2–3% российских родителей. Связанные с пандемией COVID-19 ограничения на работу лагерей и перемещения по миру вряд ли привели к росту этого показателя. Тем не менее системы бронирования предлагают сейчас возможности для поездки в лагерь по существующим открытым направлениям.

Так, двухнедельная программа Dreamcamp в Черногории на июль сейчас стоит 75,6 тыс. руб. Выезд детей при этом предполагается из Минска. Из Москвы предлагается, в частности, образовательная программа с погружением в английский язык на болгарском курорте Варна. Заявленная цена трехнедельной программы — 128 тыс. руб. (дорога в цену не включена). Без оплаты проезда за 163 тыс. руб. предлагается детский тур в греческий Jey Camp Ellada. В этой программе также делается упор на английский язык, обещаны преподаватели из Великобритании. Туроператор «Артек тур» предлагает на это лето поездку в лагерь Camp California в Далмации, Хорватия. Путевка на 21–29 июня обойдется в €895 (80,5 тыс. руб.), приключенческий тур на 28 июня — 11 июля — в €2,10 тыс. (189 тыс. руб.), парусный тур на те же даты — в €2,39 тыс. (215 тыс. руб.).

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин сомневается, что зарубежный организованный детский сезон в этом году в принципе состоится: эксперт уверен, что 99,9% родителей выберут отдых в России. «Отправлять в другие страны люди побоятся из-за требований об обязательном ПЦР-тестировании, постоянно меняющегося статуса границ и авиарейсов»,— объясняет он. Внутренний туристический сезон при этом, по прогнозам эксперта, будет рекордным: еще до того, как в середине апреля президент Путин анонсировал акцию детского туристического кэшбэка, в качественных лагерях были проданы 70–80% мест. «После этого бронирования шли неоднородно, их темп нарастал и снижался в зависимости от заявлений властей, но в целом родители были готовы планировать летний отдых детей и без кэшбэка, который в этом году уже не сможет покрыть первую смену»,— полагает он

БАЙКИ ПРО БАЙКИ

НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ МОТОЦИКЛОВ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ЛИДЕР

В отличие от автомобилей цены на мототехнику сейчас растут медленнее. В условиях закрытых границ многие решили реализовать мечту о собственном железном коне. «Деньги» разузнали, сколько сегодня стоит мечта байкера и что лидерство на рынке немцы уступили россиянам.

Мотоцикл нельзя назвать дешевым приобретением, тем не менее даже в нынешних условиях экономической неопределенности и спада покупательной способности продажи этих транспортных средств в России набирают скорость. По данным аналитического агентства «Автостат», по итогам кризисного для многих рынка 2020 года в России было продано 16,4 тыс. новых мотоциклов, что на 25% выше результата годичной давности. Таким образом, по сравнению с 2017 годом, когда моторынок коснулся дна (было продано 7,2 тыс. байков), продажи новой мототехники в России выросли более чем вдвое.

Динамика роста спроса сохраняется и в текущем году. В первые месяцы 2021 года спрос на мотоциклы был в спячке и даже показывал отрицательные значения по сравнению с прошлым годом, однако весной байкеры нажали на газ: судя по данным анализа онлайн-сервиса «Авито Авто», в апреле покупкой мотоциклов в России интересовались на 23,6% активнее по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Сегодня для рынка мототехники в России сложилось несколько благоприятных факторов. «Во-первых, из-за пандемии и закрытых границ люди стали больше ездить за город, на дачи. Активные поездки по бездорожью на свежем воздухе вдали от ограничений — звучит довольно привлекательно,— говорит Елена Семисотова, аналитик автомобильного портала „Дром“.— Во-вторых, опять же из-за пандемии люди стали больше обращать внимание на индивидуальный транспорт. И в-третьих, население, опасаясь потерять накопленные средства из-за инфляции и падения курса рубля, вкладывает деньги в дорогостоящие покупки».

«В период пандемии, когда практически все было закрыто, а сотрудники компаний были переведены на удаленную работу, мы заметили буквально всплеск интереса к мотоциклам и мотоспорту»,— рассказывает Андрей Кузьмин, мотоспортсмен, основатель мотошколы Master. По его мнению, люди решили потратить свое свободное время и деньги на реализацию юношеской мечты. «Мотоциклы дарят много позитивных эмоций, придают уверенность в себе и своих силах, дают колоссальную разрядку. Люди много работают и хотят иметь возможность для выброса адреналина,— рассуждает господин Кузьмин.— Попадая в мотомир, они обзаводятся новыми знакомствами, становятся членами сообществ, которые их объединяют, завязываются дружеские и деловые связи». По его мнению, отношение к мотоциклам и мотоциклистам в последнее десятилетие изменилось. Качество техники заметно улучшилось, путешествия на мотоциклах стали более комфортными и безопасными.

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Reuters, Bloomberg via Getty Images**

Кросс, эндуро, спортбайки

Нынешний сезон для российского рынка мотоциклов запомнится не только повышенным потребительским вниманием, но и сменой лидера продаж. Если в последние годы продажи байков в России уверенно возглавляла немецкая марка BMW, то по итогам прошлого года на первую строчку рейтинга вышла российская марка Racer. Мотоциклы этого бренда из китайских, японских и прочих комплектующих выпускает одноименная компания из Барнаула. По данным «Автостата», за прошлый год на российском рынке было приобретено 2,35 тыс. мотоциклов Racer, что на 46% превышает показатель 2019 года.

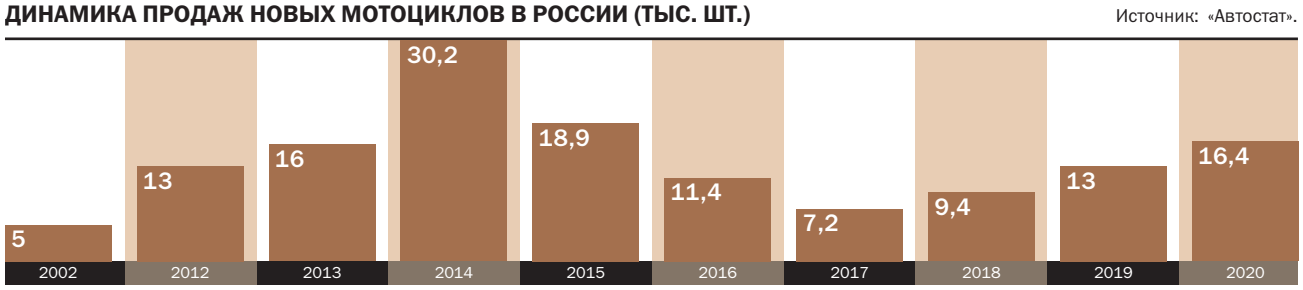
Мотоциклы BMW оказались на второй строчке, правда, с минимальным отрывом и с показателем продаж в 2,21 тыс. единиц. Третье место в списке самых популярных байков в России сейчас удерживают индийцы. Речь идет о марке Bajaj, которая еще несколько лет назад была темной лошадкой для российских байкеров, однако за прошлый год она вырвалась вперед и завершила его с неплохим для себя результатом в 1,89 тыс. единиц (рост +31%). Во многом успех Bajaj связан с тем, что Индия в настоящее время является мировым лидером в области продаж мотоциклов: такие транспортные средства здесь продаются впечатляющим тиражом около 20 млн единиц в год. На фоне такого значимого внутреннего спроса индийские производители мототехники сейчас активно осваивают внешние рынки, в том числе российский.

Далее в пятерку лидеров российского моторынка сейчас входят Moto-land — российская компания, которая собирает свои модели из иностранных комплектующих (1,55 тыс., +73%), а также признанная легенда мирового байкерского движения — американская

REUTERS

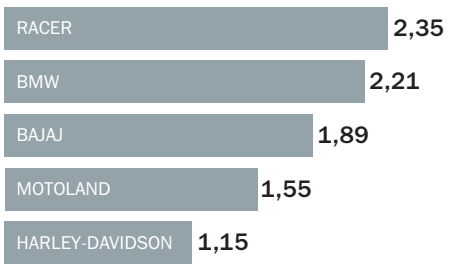
ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ МОТОЦИКЛОВ В РОССИИ (ТЫС. ШТ.)

Источник: «Автостат».



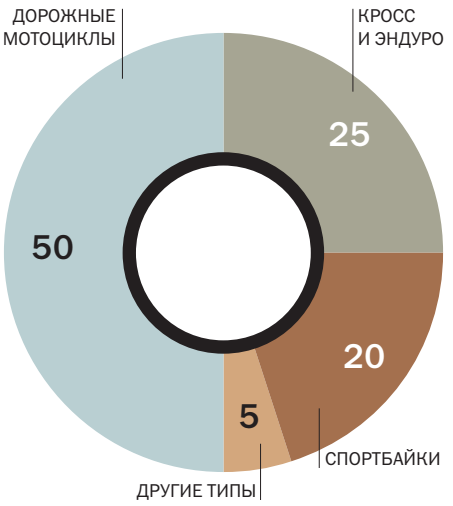
ПЯТЬ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ В РОССИИ МАРОК МОТОЦИКЛОВ (ТЫС. ШТ.)

Источник: «Автостат», 2020 год.



ДОЛЯ ПРОДАЖ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МОТОЦИКЛОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В СЕЗОНЕ 2021 ГОДА ПО ТИПАМ (%)

Источник: «Авито Авто».



марка Harley-Davidson (1,15 тыс., +19%). «Лидерство Racer, Bajaj и Motoland сейчас обеспечивается за счет более доступной цены, чем у конкурентов,— полагает Дмитрий Смоляков, руководитель отдела импорта „Автодом KTM“, официального дистрибутора мотоциклов KTM в России.— Но и более дорогие мотоциклы BMW и Harley-Davidson давно представлены на нашем рынке и имеют много поклонников». Эти бренды в России, по словам эксперта, обладают широкой модельной линейкой, они предлагают разные программы поддержки, направленные на стимулирование продаж,— это трейд-ин, льготный кредит, другие предложения. «По нашим наблюдениям, развитие рынка мотоциклов стимулирует тот факт, что подрастает новое поколение, которое не хочет связываться с автомобилями и очень высокой стоимостью владения авто в крупных городах и выбирает мотоцикл или скутер на лето, а зимой пользуется метро и каршерингом»,— говорит господин Смоляков.

Что касается типов мотоциклов, то, судя по данным исследований, в нынешнем сезоне, как и раньше, более высокий спрос наблюдается на дорожные мотоциклы (50% спроса), на класс кросс и эндуро приходится около 25%, а спортбайки находят покупателей в 20% случаев. Дорожный или классический мотоцикл предназначен для повседневных поездок и характеризуется прямой посадкой. Одним из факторов популярности мотоциклов этого класса является надежность и возможность совершать на нем поездки на большие расстояния, полагают представители «Авито Авто». Мотоциклы классов кросс и эндуро относятся к внедорожным типам и рассчитаны в большей степени на прохождение препятствий и передвижение по пересеченной местности. Причем если байки для мотокросса практически нельзя использовать в городских условиях, то эндуро вполне годится для поездок по асфальтированным дорогам. Ну а спортивные мотоциклы — для ценителей драйва. Эти модели отличаются наибольшей динамикой, форсированными двигателями и «эмбриональной» посадкой.

«Развитие рынка мотоциклов стимулирует тот факт, что подрастает новое поколение, которое не хочет связываться с автомобилями»

Цены растут медленнее

Спрос на мотоциклы в настоящее время подпитывают и более стабильные цены, которые растут не так сильно по сравнению с автомобилями. Если на машины ценники в автосалонах за последний год в некоторых случаях подскочили на 50–60%, то изменения в прайс-листах на мототехнику сейчас выглядят гораздо скромнее: в районе 10–15%. «Рост продаж мотоциклов по сравнению с автомобилями в последний год обусловлен прежде всего сдержанной ценовой политикой производителей — подорожание было плановым и не превышало 10–12% за год»,— считает Максим Белоусов, руководитель по продажам BMW Motorrad «Авилон». По его словам, несмотря на сложную ситуацию в апреле прошлого года, когда еще ничего не было понятно с доступностью складов, возможностями потребителей, даже с самой технологией продаж, которая бы не нарушала требований местных и федеральных контролирующих органов, к концу года планы продаж большинства производителей мотоциклов были перевыполнены. Достижение таких результатов, по мнению господина Белоусова, стало возможным благодаря грамотной работе по поддержанию продаж импортеров, а главное — наличию свободных средств у клиентов и желанию потратить их на «мечту», реализацию которой постоянно откладывали.

Приобретение мотоцикла в этом году гораздо более доступная покупка, чем автомобиль, сходятся во мнении эксперты. По данным «Авито Авто», в начале нынешнего сезона в апреле средняя цена нового мотоцикла составила 134,9 тыс. руб. (это на 14,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года). А средняя цена подержанного мотоцикла, по оценкам интернет-аналитиков, за последний год даже снизилась на 10% и составила 90 тыс. руб. Мопеды и скутеры стоят в среднем дешевле мотоциклов: средняя цена новых составляет 60,9 тыс. руб., а подержанных — 30 тыс. руб., подсчитали в «Авито Авто». При этом, несмотря на более высокую стоимость, мотоциклы в России пользуются в абсолютных цифрах более высоким спросом, чем мопеды и скутеры.

«Мотоциклы минимум в два раза дешевле автомобилей, а мопеды и скутеры — почти в десять раз,— соглашается Максим Рязанов, технический директор сети автосалонов Fresh Auto.— Сейчас первые мотоциклы покупают люди в возрасте 18–25 лет, отдавая предпочтение более доступным отечественным брендам, мужчины в возрасте 32–45 лет, которые выбирают более дорогие и солидные модели, а также девушки, выбирающие транспорт, в большей степени руководствуясь дизайном техники».

За комфорт и безопасность

По мнению участников моторынка, в нынешнем сезоне будут пользоваться особым спросом такие характеристики мототехники, как комфорт, а также новые опции, повышающие безопасность передвижения. «Скорее всего,

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

в этом году россияне отдадут предпочтение отечественным брендам, а также тем производителям, кто регулярно обновляет модельный ряд,— BMW, Suzuki, Yamaha, Aprilia,— прогнозирует Максим Рязанов.— Например, в 2021 году ожидается выход BMW Concept R 18/2 с обновленным двигателем Big Boxer и Yamaha MT-03 с доработанной подвеской и тюнингом». При этом, по его мнению, особым вниманием нынешним летом будут пользоваться технологичные модели, которые как минимум оснащаются ABS для предотвращения блокировки колес или имеют опцию ACC — функцию контроля скорости байка в городском трафике для предотвращения столкновений.

«В наступающем сезоне наиболее популярными, на мой взгляд, будут мотоциклы в стиле нейкед, удобные для передвижения в мегаполисе, и мотоциклы туристического класса для дальних поездок»,— говорит Андрей Кузьмин. Он обосновывает свой прогноз тем, что сегодняшние потребители ценят комфорт. «И, пожалуй, это главный пункт при выборе чего угодно, не только мотоциклов,— продолжает господин Кузьмин.— Этим летом, как и прежде, спрос на мототехнику будут определять мода и финансовые возможности ее владельца. На сегодняшний день какой-то конкретной привязки к наиболее знаковым моделям среди мотолюбителей нет. Подходящую модель можно подобрать на любой кошелек, а заметный тренд в мотоэкипировке — она все больше становится похожа на обычную одежду».

Все заметнее на рынке становятся мотоциклы на электрическом ходу. Однако в этом году электробайки вряд ли будут играть значимую роль в продажах. «У электробайков остается много ограничений в текущих технических решениях: аккумуляторы тяжелые, дорогие, быстро разряжаются. Если для автомобиля это терпимо, для мотоцикла это критично»,— считает Елена Семисотова. Она отмечает при этом, что качество аккумуляторов улучшается год от года. Но о настоящем удобстве и доступности говорить рано. Самая главная проблема электротехники, на ее взгляд, долгая перезарядка. Заявленная дальность поездки мотоцикла около 200 км, максимальная скорость — 110 км/ч, а время перезарядки батарей — 2 часа. «При этом в стране еще мало необходимой инфраструктуры для мотоциклов на электротяге,— сетует госпожа Семисотова.— Несомненный плюс, который, как мне кажется, порадует многих горожан летними ночами,— это то, что электробайки тихие».

Что же касается советов для тех, кто в нынешнем сезоне решится на приобретение своего мотоцикла, то здесь специалисты подчеркивают важность подготовки для езды на таких транспортных средствах. «Всем, кто собирается в этом сезоне приобретать мотоцикл, рекомендуется подумать, насколько транспорт им в принципе нужен,— этот совет актуален из года в год»,— говорит Максим Белоусов из BMW Motorrad «Авилон». Безусловно, будущим мотоциклистам обязательно нужно пройти обучение в сертифицированных учебных центрах и получить права на управление двухколесным транспортным средством, продолжает эксперт. Немаловажно, на его взгляд, провести тест-поездки на нескольких моделях мотоциклов разных производителей — мотоциклист получит очень полезную информацию по части эргономики, удобства и скоростных свойств той или иной модели, а перед покупкой собрать как можно больше информации о модели, которую клиент думает приобрести. И только после всего этого нужно принимать окончательное решение. «Конечно, не стоит забывать о традиционном и обязательном наборе экипировки — шлем, куртка и брюки с защитой, перчатки и специальная обувь»,— напоминает эксперт.

Начинающим мотолюбителям специалисты советуют для начала приобрести не очень мощный байк. «Покупать мотоциклы надо не только сердцем, но и умом, нет смысла покупать мощную технику на первый сезон,— полагает Андрей Кузьмин.— Лучше выбрать модель до 110–120 лошадиных сил. По моему мнению, это своего рода граница добра и зла. Мощным мотоциклом необходимо научиться управлять, именно поэтому во многих странах ограничение по мощности закреплено на законодательном уровне, а „первосезонники“ ограничены в выборе кубатуры».

А для тех, кто смотрит в сторону вторичного рынка, стоит дополнительно обратить внимание на ряд важных моментов. «Выбирая подержанный мотоцикл, заранее узнайте у продавца о наличии полного пакета документов на транспорт. Среди них ПТС, договор купли продажи с предыдущим владельцем (если таковые были), СТС и номерной знак,— советуют представители „Авито Авто“.— Перед личной встречей уточните, где мотоцикл хранился зимой: если стоянка была на улице, это повод насторожиться и дополнительно проверить работоспособность всех элементов мотоцикла. При очном осмотре рекомендуется начать со сверки номера рамы и номерного знака с данными, указанными в ПТС и СТС транспортного средства. Затем тщательно осмотрите двигатель и убедитесь, что на нем нет подозрительных пятен и подтеков. По возможности следует совершить тестовую поездку и прислушаться к работе двигателя. Проверьте оригинальность деталей снаружи, присмотритесь к местам сварки — заводские швы будут выглядеть ровно и аккуратно. Дефекты и неровности свидетельствует о том, что мотоцикл побывал в ДТП. Помимо прочего проверьте тормозные диски и колодки. Если детали стерты, можно смело просить скидку, так как вам придется менять их за свой счет. Наконец, оцените состояние шин — покрышка не должна быть старше пяти лет — это, согласно законодательству, максимальный срок эксплуатации шин для мотоцикла» ●

БАЙК ЗА 9 МЛН РУБЛЕЙ КАК ПРЕДМЕТ ИНТЕРЬЕРА

РОМАН ТУЛЬНОВ
директор по маркетингу компании «Кертис Мото Рус

В России заметно растут продажи не только доступных массовых мотоциклов, но и дорогих байков класса люкс. Например, наша компания занимается импортом американских мотоциклетных luxury-брендов Curtiss и Confederate, самый доступный из которых стоит 9 млн руб.

Продажи мотоциклов класса люкс не подвержены влиянию кризисов, скачков курса и других воздействующих на остальной рынок факторов. Хотя пандемия повиляла и на этот сегмент: например, еще в мае 2020 года американцы собирались запустить продажи новинки Curtiss 1 (первая полностью электрическая модель в гамме Curtiss), мы, в свою очередь, рассчитывали, что первые мотоциклы в РФ появятся в конце июня — начале июля. Но уже в феврале 2020 все пошло не так: штаб-квартира рапортовала о задержках поставок комплектующих, что автоматически по цепочке сдвигало весь процесс. Комплектующие были нужны для постройки трех рабочих прототипов, которые должны были пройти в общей сложности более 150 тыс. миль тестов, без этого мотоциклы просто не прошли бы сертификацию у себя на родине. Сначала американцы были полны надежд и аккуратно сдвигали sales launch на один месяц, затем стали отодвигать запуск уже на три-четыре месяца, а в августе нас просто поставили перед фактом, что презентация долгожданной новинки переносится на 2021 год.

У нас нередко бывают случаи, когда у клиента даже нет открытой категории А и приобретаемый мотоцикл становится первым байком. Многие заказчики приобретают такие мотоциклы в коллекцию, некоторые ставят их в домах как элемент интерьера. Такие байки едва ли наматывают 3 тыс. км на одометре. Это предмет роскоши, показатель статуса, объект поклонения, экспонат в коллекции — все что угодно, только не заурядное транспортное средство. На этих байках можно и нужно ездить, но обычно для повседневных выездов у наших клиентов есть другие мотоциклы.

АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

В ЕВРОПУ ПРОРУБЛИТЬ ОКНО

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

«Москва создавалась веками, а Петербург — миллионами»,— гласит старинная пословица. Триста лет назад, в 1721 году, была провозглашена Российская Империя со столицей в новом большом красивом богатом городе, возведенном в кратчайшие сроки практически на пустом месте. По меркам XVIII века проект императора Петра Великого по постройке Санкт-Петербурга не имел аналогов.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Александр Чиженок, Fine Art Images/ Heritage Images/ Getty Images, Алексей Смагин, Евгений Павленко**

Корабли для порта

Датой основания Санкт-Петербурга принято считать 16 (27) мая 1703 года, когда в устье реки Невы неподалеку от крепости Ниеншанц, на острове Енисаари (Заячий) была заложена земляная Петропавловская крепость. Из крепости можно было огнем орудий накрывать фарватеры главных рукавов дельты — Невы и Большой Невки. В августе того же года первая русская газета «Ведомости» сообщала: «Его царское величество не далече от Шлотбурга при море город и крепость строить велел, чтоб впредь все товары, которые к Риге, к Нарве и к Шанцу приходили, тамо пристанище имели, так же бы персицкие и китайские товары туда же приходили». В Шлотбург была переименована шведская крепость Ниеншанц после взятия ее русскими войсками в ходе Северной войны 1 (12) мая 1703 года. Благодаря Петропавловской крепости будущий торговый порт должен был находиться под надежной охраной.

В декабре 1703 года газета «Русские ведомости» извещала: «В ноябре месяце пришел к Санктпитербурху карабль галанской с товары, с питьями, и с солью, на котором был шипер, и неколико матросов, и тот карабль по повелению господина губернатора принят по обыкновению и за приход подарено вышепомянутому шиперу за столом в дому его губернаторском пять сот золотых, а матросом кои сним были по триста ефимков коемуждо, и при том сказано ему во обнадеживание других, естли по том другой карабль туда придет, и тому, кто на том карабле, дано будет триста золотых, такожде есть ли и третий карабль придет дано будет сто пятьдесят золотых, и с тем тот вышепомянутой карабль от Санктпитербурха отпущен в надлежащий ему путь со удоволствованием, а товары все которые на том карабле были куплены повольною ценою». Губернатор — это назначенный в том году генерал-губернатором Санкт-Петербурга Александр Меншиков. Корабль — De Juffrow Anna («Дева Анна»). Шипер, то есть шкипер — Ян Хиллебрантс. Российский золотой червонец весил 3,458 г и соответствовал голландскому дукату. Следовательно, Хиллебрантс получил 1,790 кг золота. Правда, хозяева корабля потребовали с него потом часть премии — 190 золотых. Ефимок (иоахимсталер, талер) — основная серебряная монета Европы весом 29,23 г. Полноценные серебряные рубли начали чеканиться в России только в 1704 году, до этого в обращении находились разные типы талеров. Курс червонца был разным в разные годы — от 1,20 до 2,25 руб., в среднем — 2. Приблизительно премию шкипера можно оценить в 1 тыс. руб., матросов — в 150 руб.

Шла Северная война, Швеция продолжала господствовать в Северном море, поэтому, несмотря на крупную премию, редкое судно заходило в Санкт-Петербург. Второй и третий визит нанесли английские корабли — в 1704 и 1710 годах.

В 1711 и 1712 годах в порт приходило по одному кораблю. В 1713 году — 7. Ситуация стала сильно меняться в 1714 году, на что повлияла первая победа русского флота в битве у мыса Гангут, состоявшаяся 27 июля (7 августа). С 1714 по 1720 год число заходов иноземных купеческих судов выросло с 16 до 75 в год. В 1722 году Санкт-Петербург обогнал Архангельск и стал главным внешнеторговым портом страны. В 1725 году годовой товарооборот Петербургского морского порта составлял 3,431 млн руб., Архангельского — 154 тыс. руб.

Сорокатысячники

Царь Петр изначально рассматривал город, названный именем святого апостола Петра, не как главный морской порт страны. Точнее не только как главный порт, а как будущую столицу своей строящейся империи.

В 1703 году российский посол в Речи Посполитой Григорий Долгоруков сообщал польскому королю Августу II, депутатам сейма, британскому и голландскому посланникам о взятии Ниеншанца и о том, что на Балтийском море царь Петр «может заложить и свою монаршескую резиденцию».

28 сентября (9 октября) 1704 года царь Петр в письме Александру Меншикову с Олонецких верфей впервые назвал строящийся город столицей:

FINE ART IMAGES / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

Бой в устье Невы 7 (18) мая 1703 года иногда называют первым сражением русского флота. Гравюра Алексея Зубова. 1726 год

«Мы чаем кончая во втором или третьем числе будущего месяца отсель поехать, а чаем, аще бог изволит, в три или четыре быть в столицу (Питербурх)».

В 1704 году на противоположной от Петропавловской крепости стороне Невы начали строиться верфи — Адмиралтейство.

Для масштабных строительных работ требовалось большое количество рабочей силы. На начальном этапе эта задача решалась с помощью работной повинности. Так как город был основан в мае, то в 1703 году на то, чтобы привлечь новых работников, уже не было времени. Добираться работники должны были своим ходом, пешком, а рабочая сила больше всего требовалась в теплое время года, примерно с конца марта — начала апреля и до конца сентября.

Начиная с 1704 года издавались царские указы, по которым на строительные работы в Петербург должны были прибывать со всей страны 40 тыс. человек в год. Повинность распространялась на все губернии, даже на самые дальние города. Требовалось присылать по одному работнику от определенного числа дворов (в разные годы это число колебалось от 9 до 16). Требуемые 40 тыс. в год не были присланы ни разу. После распределения по губерниям, подсчета числа дворов из-за плохой работы эта цифра снижалась — назначалось выслать 30–34 тыс. человек. Но губернии периодически недодавали работников. Так, в 1709 году на строительстве города работали 10 374 человека. В 1711 году со всех губерний надлежало выслать 30 448 человек, реально было выслано 24 449 человек, из которых 1068 человек сбежали в дороге. Вместо здоровых мужчин трудоспособного возраста на строительство будущей столицы отправляли больных, подростков, пожилых.

Первые строители города в основном выполняли черновую работу — валили лес, рыли каналы, вбивали сваи, строили набережные, заготавливали стройматериалы. Получать работники должны были 1 рубль в месяц — 50 копеек деньгами, остальное продуктами («хлебное жалованье»).

Кроме трудовой повинности жители всех губерний были обложены денежной повинностью. С тех дворов, которые не присылали работников, собирались деньги, за счет которых должны были обеспечивать хлебным жалованьем и деньгами строителей города. Общая сумма составляла 120 тыс. руб. Для жителей Сибирской губернии уже в 1710 году трудовая повинность была полностью заменена денежным сбором. С годами число привлекаемых работников снижалось, а денежный сбор повышался.

В 1716 году на работных людей было собрано 256 тыс. руб. В 1721 году трудовая повинность была отменена полностью, а вместо нее было собрано 300 тыс. руб.

Переведенцы

Строители, отработав по два-три месяца, возвращались домой. Новому городу нужно было новое население.

В ранней истории Санкт-Петербурга ключевые даты определяются событиями Северной войны. Битва под Полтавой, в которой было разгромлено шведское войско, состоялась 27 июня (8 июля) 1709 года. В 1710 году царь Петр издал указ о переселении в Санкт-Петербург «на вечное житье» 4720 человек мастеровых людей с женами и детьми. Этих людей стали называть «переведенцами». На их содержание со всех губерний собирали деньги — по 22 руб. на человека (12 руб. деньгами и 10 на хлеб). Прибыло меньше, часть сбежала, но все же в городе появились первые постоянные жители.

16 января 1712 года был издан указ о заселении острова Котлин после окончания войны. Принудительному переселению подлежали 3 тыс. семей — 1 тыс. дворянских, 1 тыс. купеческих и 1 тыс. семей ремесленников.

6 июня того же года был издан царский указ о том, чтобы наделять переселяемых каменщиков, кирпичников и других мастеровых людей по строительной части земельным участком — под дворы и огороды по десятине (1,09 га), под пашню 10 четвертей (5,45 га) на двор. Если переселившегося принимали на постоянную службу в канцелярию строений Санкт-Петербурга, ему выдавалось месячное жалованье хлебом и деньгами, а также шесть десятин на семью — на припашку, выпас скотины, сенные покосы. Стоимость дома, построенного для семьи переселенца, составляла 34,5 руб.

В августе был составлен поименный список дворян, которые должны были после войны переселиться на остров Котлин. Он открывался фамилиями членов высшего органа власти — Правительствующего сената. Граф Иван Мусин-Пушкин, Тихон Стрешнев, князь Петр Голицын, князь Михаил Долгорукий (Долгоруков), Григорий Племянников, князь Григорий Волконский, Михаил Самарин, Василий Опухтин-Мельницкий (Апухтин). Обер-секретарь Сената Анисим Щукин также должен был переселиться на Котлин.

Активное строительство в Санкт-Петербурге началось в год победы при мысе Гангут. Новые указы о переселении были отданы даже чуть раньше, чем одержана морская победа над шведами. Царский указ от 17 (28) марта 1714 года предписывал переселиться в Санкт-Петербург, не дожидаясь окончания войны, четверти дворян и купцов. А указ от 3 (14) июня «О строении в Санктпетербурге домов палатным людям, царедворцам, купечеству и ремесленникам» предусматривал переезд уже не четверти, а примерно трети переведенцев — 350 дворян, 300 купцов и 300 мастеровых с семьями. Им было приказано до зимы построить дома в Санкт-Петербурге, а зимой переехать в них жить.

Перенос столицы из Москвы в Санкт-Петербург датируется 1712–1714 годами (по поводу точной даты у историков нет общего мнения, поскольку не существует официального документа о переносе столицы).

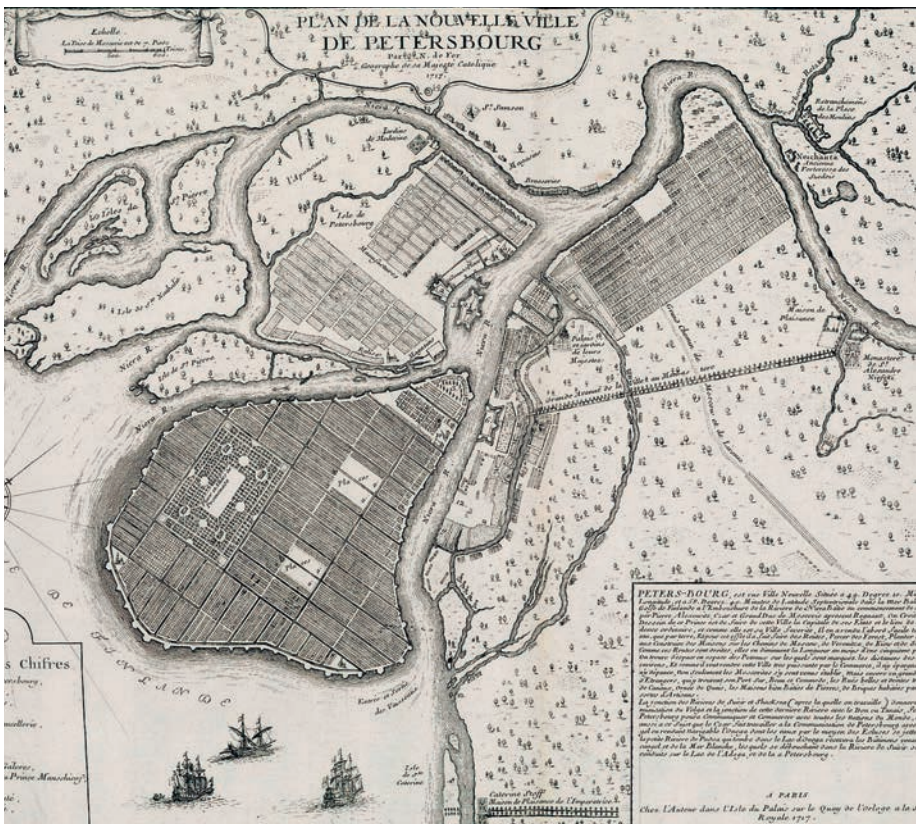
Чтобы новая столица не испытывала дефицита стройматериалов, 20 (31) октября 1714 года Петр издает указ о запрете строительства каменных зданий везде в стране, кроме Санкт-Петербурга.

Перенос центра

К этому времени царь Петр утвердился в мысли, что центр города должен строиться не на острове Котлин, а на Васильевском острове.

Согласно ведомости, представленной в Сенат главным архитектором Санкт-Петербурга Доменико Трезини, с 1716 по начало 1721 года на Васильевском острове был взят под строи-

Начиная с 1704 года издавались царские указы, по которым на строительные работы в Петербург должны были прибывать со всей страны 40 тыс. человек в год



FINE ART IMAGES / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

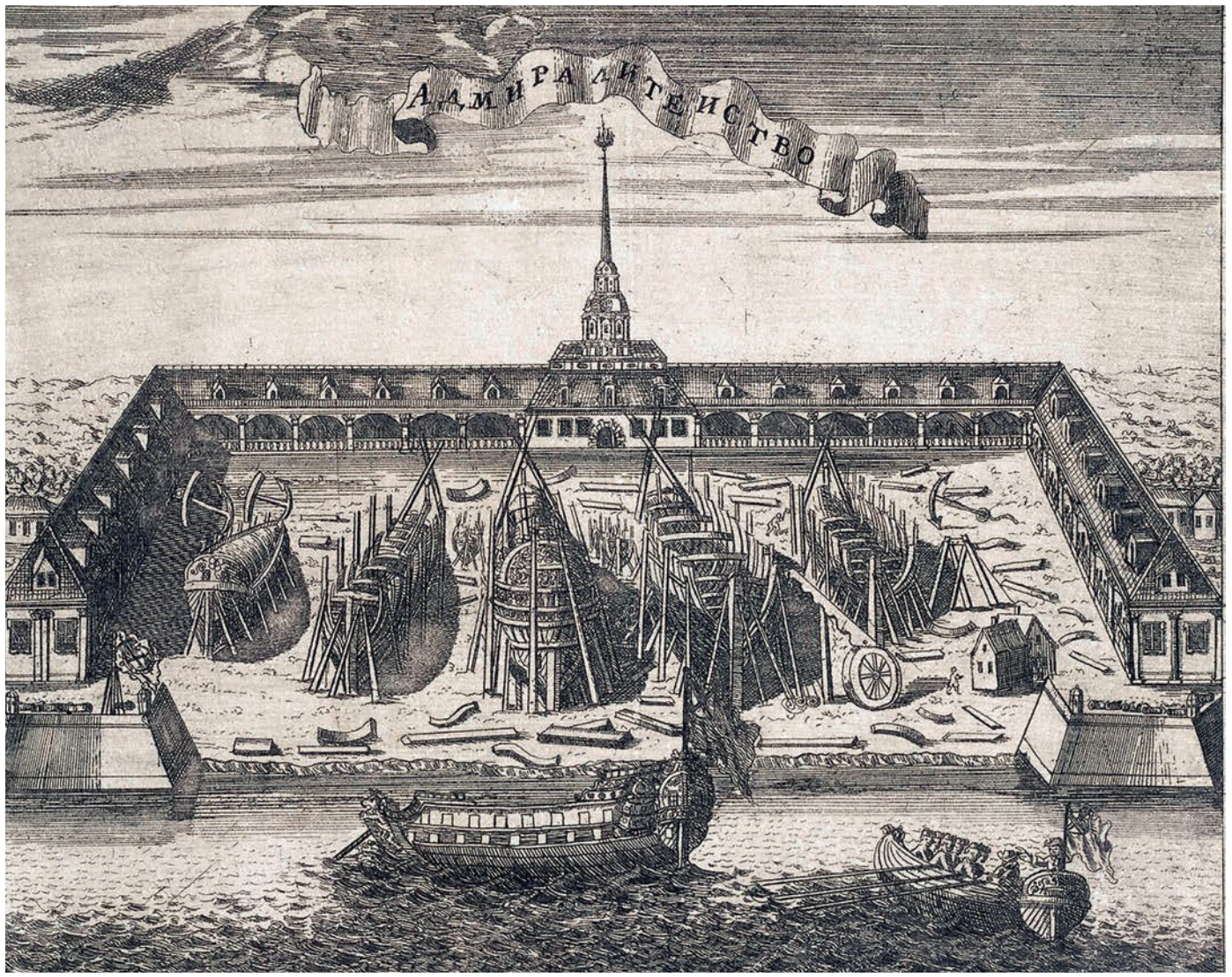
Гравированный план Санкт-Петербурга, созданный в 1717 году французским гравером Николя де Фером по заказу Петра Великого в период пребывания русского царя в Париже

тельство 151 земельный участок, построены или начали строиться 54 каменных и 33 деревянных дома.

Были официально определены нормы на строительство домов. С 1719 года они определялись исходя из числа крестьянских дворов у домовладельца, с 1724 года — по числу душ.

Самые состоятельные владельцы (450–1 тыс. дворов, 3–5 тыс. душ) должны были возводить каменные двухэтажные дома на берегах Невы, с размерами участка в десять саженей (21,34 метра) по линии улицы. Владельцы 250–400 дворов могли строиться по берегам каналов, на участках поменьше, но дома должны были быть каменными и двухэтажными. Дворяне среднего уровня достатка (150–250 дворов) имели возможность строить вдвоем на одном участке в десять саженей одноэтажный дом из камня. «Экономкласс» — деревянные одноэтажные дома в линиях за каменными домами — были нормой для тех, у кого во владении было

Царский указ предписывал переселиться в Санкт-Петербург, не дожидаясь окончания войны, четверти дворян и купцов



FINE ART IMAGES / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

Вид Адмиралтейской верфи в Санкт-Петербурге. Гравюра Алексея Ростовцева. 1717 год

СКОЛЬКО СТОИЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ И ИНСТРУМЕНТЫ В НАЧАЛЕ XVIII ВЕКА

ВОСК	6 РУБ. ЗА ПУД (16,38 КГ)
САЛО МЕДВЕЖЬЕ	1,6 РУБ. ЗА ПУД
ЖЕЛЕЗНАЯ ПРОВОЛОКА	3,5 РУБ. ЗА ПУД
СТАЛЬ	12 РУБ. ЗА ПУД
ГВОЗДИ	ОТ 1,5 ДО 6 РУБ. ЗА 1000 ШТУК
НАКОВАЛЬНЯ	1,5 РУБ.
ТИСКИ	1 РУБ.
ТОПОР	0,12 РУБ.
КИРКА ИЛИ МОТЫГА	0,1 РУБ.
ЧУГУННЫЙ КОТЕЛ ДЛЯ ЛИТЬЯ ПУЛЬ	0,9 РУБ.
ДЕГОТЬ	6 РУБ. ЗА БОЧКУ
МАСЛО КОНОПЛЯНОЕ	16 РУБ. ЗА БОЧКУ
НОЖНИЦЫ	0,3 РУБ.
ПИЛА, ЧТО ЖЕЛЕЗО ТРЕТ	0,3 РУБ.
МОЛОТОК	0,05 РУБ.
ВЕДРО	0,02 РУБ.
СТЕКЛО ФРАНЦУЗСКОЕ	15 РУБ. ЗА ЯЩИК

от 40 до 150 крестьянских дворов.

В книге историка архитектуры Марии Николаевой «Санкт-Петербург Петра I. История дворовладений — застройка и застройщики» приводятся цены на строительство каменных домов на Васильевском острове на берегах Большой и Малой Невы: «Подрядное строительство десятисаженного дома с отделкой „вчерне“ оценивалось в три тысячи рублей (иногда чуть меньше — 2800, 2900 или несколько больше — 3400–3500); с отделкой — в 4000; пятисаженные постройки стоили ориентировочно от 1600 до 2000 рублей».

Княгиня Авдотья Голицына, вдова Алексея Голицына (полковника гвардии, спальника царя Петра, старшего сына воспитателя юного царя Бориса Голицына), могла себе позволить дом по высшему разряду. Стоимость работ по строительству для нее каменного дома размером в плане 10 на 7 саженей (21,34х14,94 м) на берегу Малой Невы составляла в 1723 году 3,5 тыс. руб.

В «экономклассе» счет шел не на тысячи, а на сотни. Деревянный дом на фундаменте с отделкой и с надворными постройками обходился в 500–700 руб. (по верхней планке за свой дом заплатил подъячий Василий Деревнин, управляющий казной вдовствующей царицы Прасковьи Федоровны, вдовы Ивана V, старшего брата царя Петра). Сооружение дома на готовом фундаменте оценивалось в 200–450 руб. На стоимость влиял конкретный объем работ, а также то, поставлял ли стройматериалы заказчик или подрядчик. Некоторые заказывали рабо-

АЛЕКСЕЙ СМАГИН

Большой Екатерининский дворец в Царском Селе построен в 1717–1724 годах как летняя резиденция царствующей государыни Екатерины I. На торжестве в честь окончания строительства присутствовал Петр Великий, «палили из 13 пушек трижды»

ты, выражаясь современным языком, «под ключ», а выражаясь языком петровской эпохи — «войтить и жить». Контрактом мог быть предусмотрен точный срок окончания работ — «неотменно и не отговариваясь ничем». В цену подряда мог быть включен продуктовый паек, иногда два или три ведра вина (24,6–36,9 литра водки). Если работой занималась бригада из 20 человек, можно предположить, что жидкая часть продуктового пайка должна была выдаваться по завершении работы.

В дорогих каменных домах стоимость отделоченых работ (например, штукатурных) могла порой превышать 500 руб., то есть цену деревянного дома. Президент Коммерц-коллегии тайный советник Петр Толстой за изготовление десяти оконных и десяти дверных рам заплатил 50 руб.

Если строить дом меньше, чем того требовала норма, было нельзя, то больше — можно.

В 1722 году бывший посол в Речи Посполитой, сенатор, действительный тайный советник князь Григорий Долгоруков заказал архитектору Осипу Петровичу (Джузеппе) Трезини постройку для своего сына Алексея трехэтажных каменных палат 21 на 8 саженей (38,4х14,6 м) в плане, «кроме выпусков на берег и на двор», с черновой отделкой и также сооружение канала. Заказ был оценен в 11 700 руб. После смерти императора Петра II в 1730 году князь Алексей Долгоруков и его семья были сосланы в Березов — за подделку завещания императора, в котором Алексей записал преемницей престола свою дочь Екатерину — невесту Петра II. Архитектор Трезини обратился к властям, заявив, что Долгоруковы недоплатили ему по контракту 922 рубля и 9 ½ копеек. Еще 187,5 руб. Трезини, по его словам, недополучил с другого опального князя Долгорукова, Василия Лукича (двоюродного брата Алексея). Рассмотрение просьбы архитектора погрязло в многолетней бюрократической волоките и не закончилось ничем. Палаты обоих Долгоруковых были снесены при строительстве здания Императорской Академии художеств.

Некоторые дома высших сановников строились целиком или частично за казенный счет.

Регламентировались не только размеры домов, но и размещение на участке главного дома и служб, размеры выходящих на улицу окон, материал кровельного покрытия, порядок отделки стен и потолков, внешний вид дома.

Согласно формулировке из царского указа от 4 апреля 1714 года — «а каким манером домы строить, брать чертежи от архитектора Трезина...». Трезини разработал образцовые (типовые) проекты домов трех основных ценовых категорий — для «именитых», «зажиточных» и «подлых» людей. В 1717 году подобный чертеж стоил 8 алтын 2 денги, то есть 25 копеек. «Подлые» заказчики порой оговаривали в контракте, кто платит за чертеж — они или подрядчики. В 1715 году было объявлено, что тем, кто строится без чертежа, грозит снос построенного жилья и штраф в размере 10 руб.

Гастарбайтеры

В классической работе Сергея Луппова «История строительства Петербурга в первой четверти XVIII века» приводятся следующие сведения о дифференцированной оплате труда российских работников и иностранцев.

Обычный работник на строительстве Санкт-Петербурга зарабатывал в среднем один рубль в месяц. Для временно привлеченных в порядке трудовой повинности из этой суммы (часть суммы могла выдаваться продовольствием) вычиталось продовольствие. Наемные работники получали один рубль деньгами, а также продуктовый паек — в месяц полуосьмину муки (около 29 кг) и малый четверик крупы (около 5 кг). Привлекаемые к работам пленные шведы находились в лучшем положении, чем отбывавшие трудовую повинность россияне. Пленным платили 90 копеек в месяц плюс продуктовый паек.

ОКЛАДЫ СОТРУДНИКОВ, ПРИГЛАШЕННЫХ Ж.-Б. А. ЛЕБЛОНОМ ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ

ИМЯ	ПРОФЕССИЯ	ГОДОВОЙ ОКЛАД (РУБ.)
ЖИРАРД СВАЛЕН	МАШИНИСТ	1800
НИКОЛАЙ ПИНОУ	РЕЩИК ПАЛАТНЫХ УБОРОВ	1200
КАРЛ ТАПА	СТРОИТЕЛЬ И КОНДУКТОР	600
ЭДМ БУРБОН	КОЛОННЫЙ ОЧЕРТИТЕЛЬ И РЕЩИК	300
ФРАНЦ БАТИЛЕРХ	ПОДМАСТЕРЬЕ	240
АНТОН КАРДАСИЕР ИЛИ АКУРАНС	ПОДМАСТЕРЬЕ В КОЛОННОМ ОБЧЕРЧЕНЬЕ И В РЕЗЬБЕ	240
ИВАН МИХЕЛЬ	СТОЛЯР	800
ВИЛИМ БЕНЛИН	ШЛЕСАРЬ	1000
КАРЛ ЛЕКЛЕРК	ПЛОТНИК	500
ИВАН НОАЗЕТ ИЛИ САНКТ МАНЖ	ПОЛИРОВЩИК НА МЕДИ	500
СТЕФАН САВАЖ	ЛИТЕЙНЫЙ МАСТЕР	400
ИВАН ЯКОВ ГАМЕР	ШПАЛЕРТ БОГАТЫХ ШПАЛЕР БОЛЬШОЙ РУКИ	400
ИВАН ЛЮДОВИКУС ВАНОССА	ШПАЛЕРНИК	400
ИВАН БАБТИСТ БУРДИН	ШПАЛЕРНИК	400
ПЕТР ГРИНКОН	ШПАЛЕРНИК	400

Некоторые мастеровые, работавшие при царском дворце, получали больше рубля в месяц. Маляры — 1,2–1,5 руб., медник — 1,6 руб., столяры — по 2 руб. Максимум на что могли рассчитывать представители некоторых строительных специальностей (резчики по камню, штукатуры, каменщики) — 3–4 руб. в месяц.

На частных подрядах также можно было заработать больше рубля. Так, генерал-фельдцейхмейстер (главный начальник артиллерии русской армии) Яков Брюс за работы в своем доме платил штукатурам от 3 руб. и 10 алтын (30 копеек) до 3 руб. 50 копеек в месяц, каменщикам по 2 руб. в месяц плюс продукты.

Огородники (работники огорода или сада) получали все тот же рубль, если они были русскими. Также называвшийся огородником голландец Ян Розен, ставший в 1721 году главным садовником Летнего сада, работал за 500 руб. в год. Другой работавший в Летнем саду голландец Леонард ван Гарнифелт — 248 руб. в год.

Придворный живописец Иоганн Готфрид Таннауер получал 641 руб. в год, а также по контракту имел право содержать за казенный счет одного слугу, из казны оплачивались его квартира, дрова и свечи, а также материалы для работы (краски, кисти, холсты).

В 1715 году в Венеции были наняты для работы в Санкт-Петербурге инженеры-механики. Инженер-гидравлик, математик, «первый мастер слюзного дела» (шлюзный мастер) Дорофей (Доротео) Алимари получил оклад 1 тыс. червонцев в год (червонец стоил около 2 руб.), его сын Ан-

тонин — 280 червонцев, Антоний Вестери — 380 червонцев, Яков Распари — 200 червонцев.

Итало-швейцарский архитектор Джованни Фонтана, строивший дворец Меншикова на Васильевском острове, получал 600 руб. в год. Швейцарец обер-архитектор Главной полицмейстерской канцелярии Николай (Николаус) Гербель — 850 руб. Доменико Трезини первоначально получал в России 240 червонцев в год, в должности главного архитектора Санкт-Петербурга — 1 тыс. руб. в год.

В 1713 году в Берлине был нанят «обер-бау-директор» (главный распорядитель всех строительных работ в Санкт-Петербурге, начальник над всеми архитекторами) Андреас Шлютер, строитель Берлинского королевского дворца. Во время проезда через Лифляндию был задержан в Нарве и помещен в карантин (в связи с моровым поветрием), где и умер.

На замену Шлютеру был нанят французский гражданский архитектор и мастер садово-парковой архитектуры Жан-Батист Александр Леблон. В 1715 году с ним был заключен контракт сроком на пять лет. Этот контракт предсуматривал громадное жалованье — 5 тыс. руб. в год, даровую казенную квартиру, экипаж и прислугу, а также право пригласить всех необходимых ему специалистов. Леблон был назначен генерал-архитектором.

Чтобы оценить масштаб суммы, можно сравнить ее с общими доходами государства в 1724 году — 8,5 млн руб. Пословица про Петербург, созданный миллионами, верна

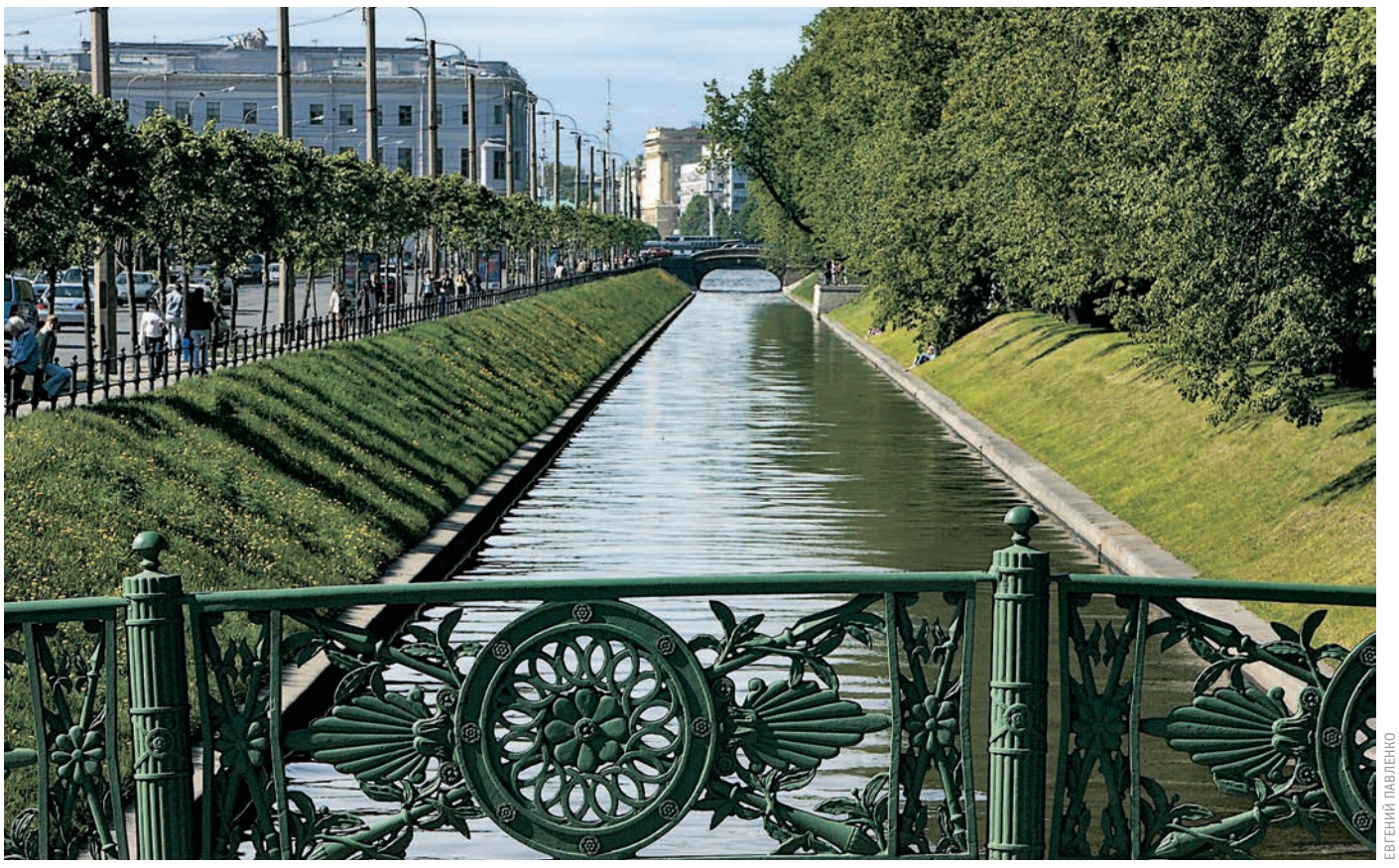
Всем остальным архитекторам было объявлено — «чтобы без его подписи на чертежах не строили, также старое, что можно, еще исправить». Леблон приехал в Россию в 1716 году, а на следующий год составил Генеральный план Санкт-Петербурга. Также Леблон составил образцовый чертеж дома для застройки набережных — для «именитых».

В 1716 году по трехлетнему контракту, предусматривавшему годовой оклад 1,5 тыс. руб., в Санкт-Петербург приехал итальянский архитектор Бартоломео Карло Растрелли с сыном Бартоломео Франческо Растрелли. По окончании контракта Растрелли попросил о прибавке жалованья, но не получил ни ее, ни продления контракта. Ему было предложено получать плату за выполнение конкретных заказов. Заказы ему давали крайне редко, из-за чего Растрелли-старший «пришел в крайнюю нищету и глубокие долги», как он писал в челобитных на имя вначале Петра, затем Екатерины.

Леблон скончался в 1719 году от оспы. На должности генерал-архитектора его сменил итальянец Николо Микетти (ему был назначен тот же оклад 5 тыс. руб. в год). В 1723 году Микетти по поручению Петра поехал в Италию, взяв свыше 3 тыс. руб. на расходы. Там он удачно продолжил карьеру архитектора, в Россию больше не возвращался.

Русский архитектор Михаил Земцов, будучи учеником, получал 5 руб. в месяц. Многие постройки Трезини были созданы при участии Земцова.

В 1721 году, став подмастерьем у Николо Микетти (главный придворный архитектор всех строительных работ в Петербурге и окрестностях в 1719–1723 годах), Земцов стал получать 15 руб. в месяц. После того как Микетти стал «невозвращенцем», в 1724 году оклад Земцова, фактически выполнявшего обязанности Микетти, поднялся до 550 руб. в год.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Канал Летнего сада, соединяющий Большую Неву с Мойкой, был прорыт в 1711–1719 годах. В конце XVIII века на нем поселились лебеди, и канал стали называть Лебяжьей канавкой

Последние штрихи

К 1725 году, последнему году царствования императора Петра Великого, в Санкт-Петербурге насчитывалось около 6 тыс. дворов, в городской черте проживало не менее 40 тыс. человек. В городе действовали заводы, фабрики, мануфактуры, были построены здания для высших и центральных органов власти, основана Академия наук. Были построены Зимний дворец и Летний дворец с Летним садом.

Летний сад был украшен мраморными скульптурами. Большую часть из них приобрел в Риме по указу царя его агент Юрий Кологривов. Весной 1718 года Кологривову было выделено на покупку статуй 10 740 ефимков. В июле того же года ему было дано разрешение вернуться в Рим и выделено на покупку статуй 30 тыс. руб. 7 марта 1719 года Кологривов писал Петру: «Всенижайше вашему величеству доношу на сих днях купил я статуу марморную венуса старинная… У незнаемых людей попалась и ради того заплатил за нее 196 ефимков». Античную статую Венеры Таврической удалось вывезти из Италии только после личного обращения Петра к папе римскому Клименту XI. При Петре она стояла в Летнем саду, в настоящее время выставлена в Новом Эрмитаже.

Был возведен Петропавловский собор, на колокольне которого были установлены часы с курантами, приобретенными в Амстердаме за 45 тыс. руб.

И все же — сколько стоил Санкт-Петербург, хотя бы приблизительно? Если предположить, что только из казны на строительство ежегодно расходовалось около 300 тыс. руб. (как было собрано в 1721 году), то с момента начала строительства до смерти Петра Великого было израсходовано 6,6 млн руб. Эту оценку следует считать минимальной. Сравнить покупательную способность рубля петровской эпохи с современным российским рублем крайне сложно. Чтобы оценить масштаб названной суммы, можно сравнить ее с общими доходами государства в 1724 году — 8,5 млн руб. Пословица про Петербург, созданный миллионами, верна.

Огромной ценой, но Петр построил город своей мечты. Столицу империи — Новый Амстердам, Северную Венецию, Северную Пальмиру. Санкт-Петербург ●

ГЛУБИНА ПОГРУЖЕНИЯ

ЧАСЫ ДЛЯ НЫРЯЛЬЩИКОВ 2021 ГОДА

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

История профессиональных часов для подводников началась в XX веке. В поисках моделей для современной интерпретации швейцарские мануфактуры стали оглядываться на свое богатое прошлое. Некоторые из новинок намекают на героизм итальянского флота времен Второй мировой войны, другие — на ухмылку пловцов по открытой воде на длинные дистанции или авантюризм Жака Ива Кусто. Все эти часы объединяет то, что надевать их можно и для глубоководных погружений, и для рабочей встречи в офисе — с ними современные «дайверы» отлично выглядят везде.

1 **Longines, часы Legend Diver,** 42 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 64 часа, водонепроницаемость 300 м

2 **Blancpain, часы Fifty Fathoms Bathyscaphe,** 43 мм, сталь, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 120 часов, водонепроницаемость 300 м

3 **Omega, часы Seamaster Diver 300M Black,** 43,5 мм, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 55 часов, водонепроницаемость 300 м

4 **TAG Heuer, часы Aquaracer Professional 300 Tribute to Ref.844,** 43 мм, титан, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 38 часов, водонепроницаемость 300 м

5 **Tudor, часы Black Bay Fifty-Eight,** 39 мм, желтое золото, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 70 часов, водонепроницаемость 200 м

6 **Panerai, часы Submersible Bronzo Blu Abisso,** 42 мм, бронза, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 3 дня, водонепроницаемость 300 м

7 **Rado, часы Captain Cook Automatic,** 42 мм, сталь, керамика, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 80 часов, водонепроницаемость 300 м

8 **Ulysse Nardin, часы Diver X Skeleton,** 44 мм, композитный материал Carbonium, механизм с автоматическим подзаводом, запас хода 96 часов, водонепроницаемость 200 м

В 1937 году компания Longines создала первый в мире хронограф с водонепроницаемыми кнопками и функцией flyback. В 1958 году эта и дальнейшие разработки воплотились в первых гражданских часах для дайвинга, и на протяжении 1960-х компания представила еще несколько моделей дайверских часов. В 2021 году компания отдает им дань уважения обновлением модели Longines Legend Diver. Среди ее отличительных черт — две завинчивающиеся заводные головки, выпуклое сапфировое стекло, водонепроницаемость до 300 м, завинчивающаяся задняя крышка и автоматический механизм с кремниевой пружиной баланса.

При создании новинки коллекции Diver 300M, впервые выпущенной в 1993 году, компания Omega сделала ставку на керамику. Из керамики выполнены 43,5-миллиметровый черный корпус часов Seamaster Diver 300M Black, застежка на каучуковом ремешке, заводная головка и гелиевый клапан. Для лучшей читаемости показателей без нарушения общей эстетики на дайверскую шкалу, черные индексы, стрелки и круглую метку в положении «12 часов» нанесли люминесцентный состав антрацитового цвета.

Модель Submersible Bronzo Blu Abisso мануфактуры Panerai оснащена градуированным безелем, вращающимся в одном направлении, мостом с рычагом защиты заводной головки и толстым сапфировым стеклом на задней крышке, необходимыми, чтобы выдерживать высокое давление во время погружения на 300 м. Мануфактурный автоматический механизм сочетает функцию даты с трехдневным запасом хода. Кожаный ремешок Vintage Suede синего цвета с бежевой прострочкой и трапециевидной бронзовой пряжкой можно легко заменить на синий каучуковый с помощью отвертки в комплекте.

Лимитированная серия часов TAG Heuer Aquaracer Professional 300 отдает дань уважения первым дайверским часам компании, выпущенным в 1978 году. Оригинальная модель имела порядковый номер Ref. 844, поэтому новых часов выпустили ровно 844 штуки. В новинке TAG Heuer объединили корпус из титана, 24-часовую шкалу красного цвета на циферблате, винтажные люминесцентные метки и черный перфорированный каучуковый ремешок, который позволяет воде быстро проходить между часами и запястьем владельца.

Мануфактура Ulysse Nardin обращается к своему морскому наследию, представляя Diver X Skeleton, модель для подводного погружения без традиционного циферблата. Новинка способна выдержать давление на глубине до 200 м благодаря односторонне вращающемуся безелю и утолщенному сапфировому стеклу. Калибр UN-371 усовершенствовали, добавив ротор в форме многослойного символа X. Часовые метки закрепили так, что они выглядят парящими в воздухе. Безель новинки покрыли запатентованным материалом Carbonium, невероятно легким и прочным, устойчивым к воздействиям температур и используемым в самолетостроении для изготовления крыльев и фюзеляжа

- Инвестиционное сопровождение международного уровня
- Профессиональное налоговое планирование и консультации
- Новый подход к управлению счетами в мобильном приложении
- Доставка наличных в один клик на бронемобиле
- Lifestyle-обслуживание премиального уровня

АО «Тинькофф Банк» 0+

реклама

ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬСОСПЕЦИАЛИСТОМ, ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ ИМЕЮТСЯ

на правах рекламы

Алена Николаевна Саромыцкая, врач-дерматолог, косметолог высшей категории, международный тренер-эксперт по инъекционным методикам и лазерным технологиям, Founder/CEO клиники Professional, Academy Advance Professional.

МЫ МОЛОДЫ,

ПОКА МОЛОДЫ НАШИ МИТОХОНДРИИ

Как в 40 лет чувствовать себя на 20, а в 50 - на 30? Восстановить ресурсность организма можно с помощью митохондриального омоложения по системе врача Алены Саромыцкой, в клинике Professional.

Митохондрии отвечают за производство энергии в нашем организме и влияют на здоровье, молодость, красоту и долголетие.

МЫ МОЖЕМ ПОВЫСИТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НА КЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ В 3 ЭТАПА:

1.CHECK-UP организма

Узнать больше о своих митохондриях и создать персонализированную программу для поддержания молодости и долголетия можно через данные, полученные в ходе ДНК-тестирования.
Генетический анализ поможет определить наиболее частые причины повреждений в генах, участвующих в работе митохондрий и подобрать персональную программу профилактики.

2.Кислород

Кислородные ингаляции стимулируют обменные процессы и ускоряют пополнение энергетических запасов организма. Кислородная терапия помогает возместить дефицит кислорода в тканях и устранить негативные проявления. Обеспечивая организм «силовыми» энергетическими станциями - митохондриями.

3.Технология HIFEM

Процедура для глубокого ремоделирования мышц и одномоментного сжигания жира позволяет увеличить объем и силу мышц без изнурительных тренировок. Благодаря воздействию высокоинтенсивной электромагнитной энергии за 30 минут мышцы сокращаются 20000 раз, что способствует уплотнению мышечного волокна и, как следствие, увеличению количества митохондрий. Такой результат получить в спортзале практически невозможно.

PROFESSIONAL

КЛИНИКА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ И ВРАЧЕБНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

МОСКВА,ТРУБНИКОВСКИЙ ПЕР.Д.8/15

+7(499)938-45-75, +7(910)410-17-77, MSK.PROFICLINICA.COM

Лицензия №ЛО-77-01-020853 от 11 декабря 2020г. Выдана департаментом здравоохранения города Москвы

МИР

SPIEF'21 ST. PETERSBURG INTERNATIONAL ECONOMIC FORUM

ПМЭФ'21 ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия

Удобные и выгодные платежи каждый день

6+

АО «НСПК». РЕКЛАМА

TINKOFF PRIVATE

Tinkoff Private

Digital-банк для состоятельных клиентов

АО «Тинькофф Банк» 0+

реклама