деньги

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 16.06.2022

№15

all in

У РОССИИ ДВА СОЮЗНИКА

8 **КАЧАЕМ ДОРОГУЮ НЕФТЬ** ПОКА НЕ ПРОСЕЛА ДО $100 ЗА БОЧКУ

10 **ИЗУЧАЕМ ИНДИЮ И КИТАЙ** РАДИ ДРУЖБЫ И МИРА ВО ВСЕМ МИРЕ

26 **УЧИМСЯ У «ЖЕЛЕЗНОГО НАРКОМА»** УПРАВЛЯТЬ ФИНАНСАМИ В ВОЕННОЕ ВРЕМЯ

34 **МЕНЯЕМ ДОЛЛАРОВЫЕ ФАНТИКИ** НА БУМАЖНОЕ ЗОЛОТО, СЕРЕБРО И ПЛАТИНУ

45 **ИЩЕМ ПОДВОХ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ** ПОД ЗАЛОГ ДРУГОЙ ТАКОЙ ЖЕ, НО – ДОРОЖЕ

52 **ОТПРАВЛЯЕМ ДЕТЕЙ В ЛАГЕРЬ** ЗА СВОИ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ

57 **ПРОСМАТРИВАЕМ ЦЕНЫ НА СТЕНЫ** НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОЙ КИТАЙСКОЙ И «СТЕНЫ ЯЦЕНЮКА»

Parure Atelier

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ - МОСКВА
#CREATEYOURHISTORY
PARURE-AT.RU

РЕКЛАМА ЮВЕЛИРНАЯ ДИЗАЙН-СТУДИЯ PARURE +7 (812) 949-9800 +7 (495) 970-5577 КОЛЬЦО С ТУРМАЛИНОМ ПАРАИБА PASTEL GREENISH-BLUE 39.34 КТ

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

СВОЙ ДАВОС

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Почувствуйте тонкость момента: Петербургский международный экономический форум на этот раз открывается следом за давосским, который на этот раз оказался без россиян, однако только о России там, судя по всему, и говорили. Говорили о последствиях западных санкций для самого же Запада, цепляясь за устаревшие представления о стремительно меняющемся мире. Апофеозом Давоса стал спор о России двух мастодонтов американской политики — 99-летнего Генри Киссинджера с 91-летним Джорджем Соросом.

В противовес Давосу Петербург собирается обсуждать не прошлое, а будущее, будущее, которое участники форума связывают не с Западом, а с Востоком. Речь пойдет о новых брендах, новых идеях и технологиях, новых международных альянсах. В июньском номере «Денег», что выходит в дни ПМЭФ, мы не ставили цель заглянуть далеко за горизонт, но попытались осмыслить векторы развития международной экономики и прогнозы, что дают эксперты на ближайший год, оценить перспективы финансовых инвестиций и новые условия работы банков, напомнить об опыте преодоления кризиса во времена Великой Отечественной, ценность свободы торговли и цену возведения стен между государствами и цивилизациями.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10
БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ — ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

ТИПОГРАФИЯ:
ООО «ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
РОССИЯ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. КРАСНОГОРСК, П/О «КРАСНОГОРСК-5»,
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ 4-ЫЙ КМ

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ДМИТРИЙ АЗАРОВ 16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№15
16.06.2022

ЦЕНА СЛОВ
6 **РЫНКИ ПОДУСТАЛИ ОТ САНКЦИОННОЙ ВОЙНЫ**
В ФИНАНСОВЫХ КРУГАХ ОБСУЖДАЮТ УЖЕСТОЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ ФРС И ЕЦБ

ТРЕНД
8 **САНКЦИОННЫЙ БАРРЕЛЬ**
НЕФТЬ ДОРОЖАЕТ НА СТРАХАХ ЕЕ ДЕФИЦИТА

ТЕМА НОМЕРА
10 **ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОГО МИРОПОРЯДКА**
С КЕМ РОССИЯ ПРОТИВОСТОИТ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ И ПОЛИТИЧЕСКОМУ ХАОСУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ
13 **ВИДЫ НА ВЫЖИВАНИЕ**
КАК РОССИЙСКИЕ УЧЕНЫЕ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ
16 **«НУЖНО ВРЕМЯ»**
ГЕНДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ МАКСИМ КАЛИНКИН РАССКАЗЫВАЕТ, С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ ЛИЗИНГОВАЯ ОТРАСЛЬ СТОЛКНУЛАСЬ В 2022 ГОДУ
18 **ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ**
СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ РОСТА БЕЗРАБОТИЦЫ
19 **МОРОЗОУСТОЙЧИВЫЙ СОФТ**
КАК ПРАВИЛЬНО МИГРИРОВАТЬ НА РОССИЙСКОЕ ПО
20 **БУДУЩЕЕ ПЛАНЕТЫ ВИТАЕТ В ВОЗДУХЕ**
ПРОБЛЕМА ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА СТОИТ ОЧЕНЬ ОСТРО. О ПУТЯХ ЕЕ РЕШЕНИЯ РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» ЗАМПРЕД ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМБАНКА АЛЕКСЕЙ МАТВЕЕВ
22 **ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕ ПЛАТИТЬ**
НЕ ВСЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРИБЫЛЬЮ С АКЦИОНЕРАМИ
24 **ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ АМЕРИКАНСКИЕ АКЦИИ**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОКА ОБДЕЛЕН ВНИМАНИЕМ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ
26 **ВОЙНА И МИР АРСЕНИЯ ЗВЕРЕВА**
ЧТО СДЕЛАЛ ДЛЯ СССР ПОСЛЕДНИЙ НАРКОМ И ПЕРВЫЙ МИНИСТР ФИНАНСОВ

СВОИ ДЕНЬГИ
32 **ЛУЧШИЕ ИЗ ХУДШИХ**
САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МАЯ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»
34 **БЛАГОРОДНЫЕ МЕТАЛЛЫ ВЫШЛИ В ЛЮДИ**
С НАЧАЛА ГОДА ВЫРОС СПРОС НА ВИРТУАЛЬНОЕ ЗОЛОТО
36 **«УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА РАСТЕТ ВМЕСТЕ С ВЫЗОВАМИ»**
РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА — СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО
38 **НСЖ ДОМИНИРУЕТ НА РЫНКЕ**
ИСЖ НЕ СМОГЛО КОНКУРИРОВАТЬ С ДЕПОЗИТАМИ
40 **ИНФЛЯЦИЯ ПУГАЕТ ИНВЕСТОРОВ**
ОНИ ИЩУТ ЗАЩИТУ ОТ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
42 **ТЕХАНАЛИЗ ПО-РУССКИ**
КАКИЕ ИЗ ПРАВИЛ БОБА ФАРРЕЛА ПРИМЕНИМЫ В РОССИИ
45 **КВАРТИРА ПОД ЗАЛОГ ДРУГОЙ КВАРТИРЫ**
НА КАКИХ УСЛОВИЯХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ИПОТЕКУ С НУЛЕВЫМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ
48 **КООПЕРАТИВЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ**
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМЫ ПОДЗАБЫТЫМИ СПОСОБАМИ
50 **«СОБРАТЬ ВТБ АРЕНУ»**
КАК СТАДИОН МОЖЕТ СТАТЬ ВАЖНОЙ ПЛОЩАДКОЙ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ КРУПНЫХ СОБЫТИЙ, НО И ДЕТСКИХ ПРАЗДНИКОВ
52 **ОТПУСК ОТ РОДИТЕЛЕЙ**
СКОЛЬКО СТОИТ ДЕТСКИЙ ОТДЫХ ЭТИМ ЛЕТОМ
54 **РАВНЕНИЕ НАПРАВО**
В РОССИИ ВЗЛЕТЕЛ СПРОС НА ПРАВОРУЛЬНЫЕ АВТО

STORY
57 **СТЕНЫ И ЦЕНЫ**
СКОЛЬКО СТОИТ ОТГОРОДИТЬСЯ ОТ НЕЛЮБИМЫХ СОСЕДЕЙ

ПРОЕКТ ИМЕНИТЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ БЮРО ЕВРОПЫ

КЛУБНЫЙ ДОМ КЛАССА DELUXE*

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

КЛУБНЫЙ ДОМ
TURGENEV

КВАРТИРЫ С ПРЕМИАЛЬНОЙ ОТДЕЛКОЙ

СРОК СДАЧИ – IV КВАРТАЛ 2022 ГОДА

ИНФРАСТРУКТУРА ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ
ПЕНТХАУСЫ С ДРОВЯНЫМ КАМИНОМ И ТЕРРАСОЙ
ПРИВАТНЫЙ ДВОР-САД
ФИТНЕС, БАССЕЙН И SPA**

Посетите сайт проекта

Москва, Костянский пер., д. 13
+7 (495) 186-49-91
turgenev-dom.ru

Реклама. ООО «Проектно-строительная организация «НеоСтрой». С проектной декларацией можно ознакомиться на www.turgenev-dom.ru
* Делюкс. ** Спа.

РЫНКИ ПОДУСТАЛИ ОТ САНКЦИОННОЙ ВОЙНЫ

Если в мае финансовые рынки нервно реагировали едва ли не на каждое высказывание политиков, которое касалось санкционной войны против России, то к началу июня острота реакции, похоже, «притупилась». Выступления западных деятелей о проблемах вывоза украинского зерна и угрозах глобального голода в этой связи взвинтили цены на зерновые, но доводы российского президента и главы МИДа в июне немного успокоили рынки, и цены на зерно пошли вниз. Бурные споры европолитиков о введении нефтяного эмбарго для России подбросили в мае цены на нефть марки Brent до $120 за баррель. На этом уровне она в начале июня и зафиксировалась после оглашения шестого пакета евросанкций, где отказ от российских энергоносителей перенесли на более отдаленное время. Тем временем в финансовых кругах активно обсуждали рост инфляции в США и еврозоне и ужесточение политики ФРС и ЕЦБ в этой связи.

В России же на фоне улучшения экономических прогнозов внимание было приковано к собраниям акционеров компаний и решениям по выплате или невыплате дивидендов в этом году •

AP

ГЛАВА ЦЕНТРОБАНКА НИДЕРЛАНДОВ

КЛААС КНОТ

(В ИНТЕРВЬЮ ТЕЛЕПРОГРАММЕ COLLEGE TOUR)

«ЕСЛИ ЭТО БУДЕТ ТАК (ПОВЫШЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ.— **„ДЕНЬГИ“**), ТО НЕЛЬЗЯ ИСКЛЮЧАТЬ И БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПОВЫШЕНИЯ. В ТАКОМ СЛУЧАЕ ЛОГИЧНЫМ ШАГОМ БЫЛО БЫ УВЕЛИЧЕНИЕ НА ПОЛОВИНУ ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА (ЕЦБ МОЖЕТ ПОВЫСИТЬ СТАВКУ НА 50 Б.П. В ИЮЛЕ — **«ДЕНЬГИ»**)».

ПРЕЗИДЕНТ «РОСТЕЛЕКОМА»

МИХАИЛ ОСЕЕВСКИЙ

(В КУЛУАРАХ РОССИЙСКОГО ИНТЕРНЕТ-ФОРУМА)

«ОТКАЗЫВАТЬСЯ (ОТ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ.— **„ДЕНЬГИ“**) МЫ НЕ БУДЕМ. МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ВСЕ-ТАКИ НУЖНО БЫТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМИ. МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДЛОЖИЛ 4,56 РУБ.».

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ САММИТА С ПРЕМЬЕР-МИНИСТРОМ ЯПОНИИ)

«МЫ НЕ ВВОДИЛИ НИ ОДИН ИЗ ТЕХ ТАРИФОВ (ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТ КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ.— **„ДЕНЬГИ“**). ОНИ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ПРОШЛОЙ АДМИНИСТРАЦИЕЙ, И ОНИ НАХОДЯТСЯ В СТАДИИ РАССМОТРЕНИЯ».

МИНИСТР ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ

РОБЕРТ ХАБЕК

(В ИНТЕРВЬЮ РАДИОСТАНЦИИ DEUTSCHLANDFUNK)

«ЕСЛИ ГЛАВА ЕВРОКОМИССИИ СКАЖЕТ, МЫ СДЕЛАЕМ ЭТО (ПОДДЕРЖИМ ЭМБАРГО НА РОССИЙСКУЮ НЕФТЬ — «ДЕНЬГИ») СЕЙЧАС В СОСТАВЕ 26 (СТРАН ЕС. — **„ДЕНЬГИ“**), БЕЗ ВЕНГРИИ. ЭТО ПУТЬ, КОТОРЫМ Я БЫ ПОШЕЛ, НО Я НЕ СЛЫШАЛ ЕЩЕ ОБ ЭТОМ ОТ ЕС».

AP

17 мая → **ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ НЕМЕЦКИХ ОБЛИГАЦИЙ ПОДНЯЛАСЬ НА ВОСЕМЬ БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 1,02%**

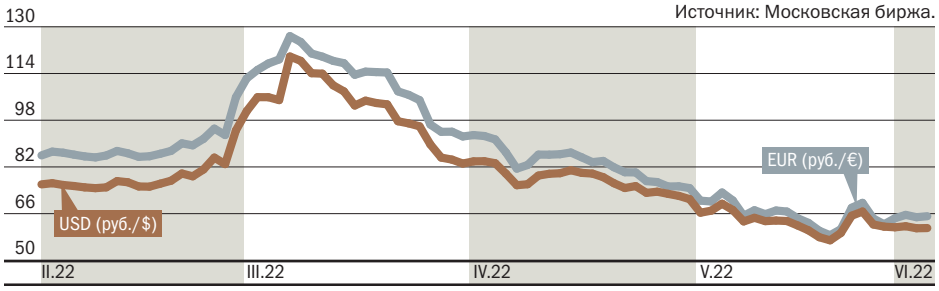
18 мая → **АКЦИИ «РОСТЕЛЕКОМА» ПОДОРОЖАЛИ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ НА 3,5%, ДО 61,95 РУБ.**

23 мая → **АМЕРИКАНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС S&P 500 ВЫРОС НА 1,2%, ДО 3965 ПУНКТОВ**

23 мая → **ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 1,4%, ДО ОТМЕТКИ $112,17 ЗА БАРРЕЛЬ**

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ ДОЛЛАРА И ЕВРО В РОССИИ С НАЧАЛА ФЕВРАЛЯ

Источник: Московская биржа.



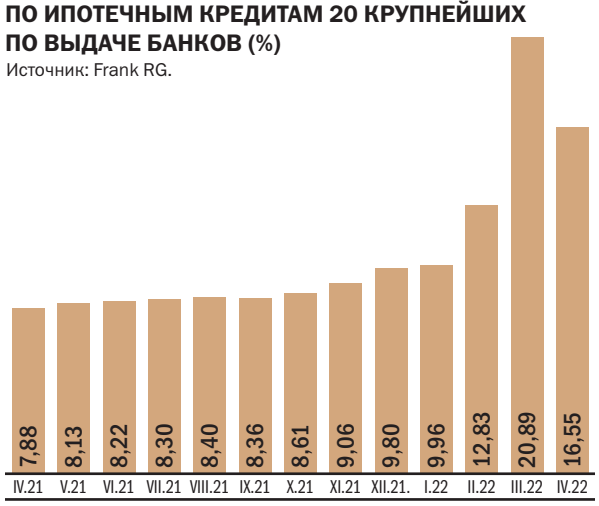
РУБЛЬ ПРИОСТАНОВИЛ УКРЕПЛЕНИЕ

После апрельского падения доллара и евро до уровней ниже 60 руб. в июне укрепление рубля приостановилось. Если 24 мая доллар опускался до 56,8 руб., евро — 58,55 руб., то 6 июня валюта стоила уже 61 руб. и 65 руб. соответственно. Временному ослаблению рубля способствовало завершение основных налоговых выплат, что из-за послаблений в части продажи валютной выручки привело к дефициту предложения валюты. Однако теперь укрепление может продолжиться, поскольку сильным позициям рубля способствует высокое предложение валюты со стороны экспортеров при отсутствии спроса на нее со стороны импортеров.

ПОДРОБНЕЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ВИДЫ НА ВЫЖИВАНИЕ» НА СТРАНИЦЕ 13.

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ 20 КРУПНЕЙШИХ ПО ВЫДАЧЕ БАНКОВ (%)

Источник: Frank RG.



ИПОТЕКА ПЕРЕЗАПУСКАЕТСЯ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Вслед за ключевой ставкой банки в апреле-мае стали смягчать условия по ипотеке. Снижение ипотечных ставок с уровня выше 20% в марте до 16% в апреле для многих потенциальных клиентов все еще остается «заградительным», учитывая, что еще год назад ипотеку можно было взять под 8% годовых. В этой ситуации банки предлагают продукт на новых условиях, в числе которых — ипотека без первоначального взноса под залог уже имеющейся у клиента недвижимости.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КВАРТИРА ПОД ЗАЛОГ ДРУГОЙ КВАРТИРЫ» НА СТРАНИЦЕ 45.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ

(ИЗ ЗАЯВЛЕНИЯ ЖУРНАЛИСТАМ)

«НАМ НУЖНО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, НО ЕСЛИ МЫ ГОВОРИМ О ТОМ, ЧТО ТАКОЙ КУРС БУДЕТ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЛАНЕ, ТО, КОНЕЧНО, НИКАКИЕ ПРОЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ БИЗНЕС НЕ ЗАПУСТИТ, ПОТОМУ ЧТО ОНИ БУДУТ НЕКОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ. ПОЭТОМУ НАМ НУЖНО АККУРАТНО ВОЗВРАЩАТЬСЯ К ТОМУ РАВНОВЕСНОМУ КУРСУ, КОТОРЫЙ У НАС БЫЛ ДО».

МИНИСТР ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РФ

СЕРГЕЙ ЛАВРОВ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПОСЛЕ ВСТРЕЧИ С ГЛАВОЙ МИД БАХРЕЙНА)

«ЕСЛИ ЭТА ПРОБЛЕМА РАЗМИНИРОВАНИЯ БУДЕТ РЕШЕНА, А МЫ ПРИВЛЕКАЕМ УЖЕ МНОГИЕ НЕДЕЛИ ВНИМАНИЕ ВОЛНУЮЩИХСЯ ПО ЭТОМУ ПОВОДУ НАШИХ ЗАПАДНЫХ КОЛЛЕГ, ТО В ОТКРЫТОМ МОРЕ ВОЕННО-МОРСКИЕ СИЛЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОБЕСПЕЧАТ БЕСПРЕПЯТСТВЕННЫЙ ПРОХОД ЭТИХ СУДОВ В СРЕДИЗЕМНОЕ МОРЕ И ДАЛЕЕ К ПУНКТАМ НАЗНАЧЕНИЯ».

ПРЕСС-СЛУЖБА МИД РОССИИ

ЧЛЕН СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ФРС США

КРИСТОФЕР УОЛЛЕР

(НА КОНФЕРЕНЦИИ ВО ФРАНКФУРТЕ)

«Я БЫ НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДЪЕМА НА 50 Б. П. ДО ТЕХ ПОР, ПОКА Я НЕ БУДУ УВЕРЕН, ЧТО ИНФЛЯЦИЯ СНИЖАЕТСЯ В СТОРОНУ НАШЕЙ ЦЕЛИ В 2%».

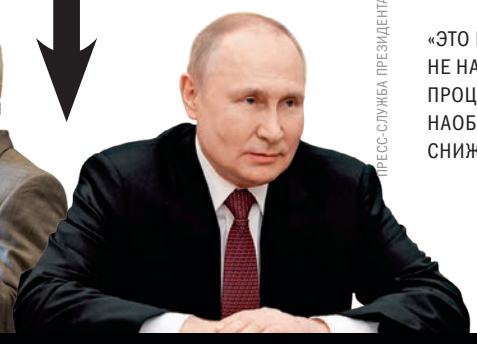
BLOOMBERG / GETTY IMAGES

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(В ЭФИРЕ ТЕЛЕКАНАЛА «РОССИЯ 24»)

«СУЩЕСТВУЕТ ДРУГАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ (ВЫВОЗА ЗЕРНА.— **„ДЕНЬГИ“**). ЭТО ПОРТЫ АЗОВСКОГО МОРЯ — БЕРДЯНСК, МАРИУПОЛЬ НАХОДЯТСЯ ПОД НАШИМ КОНТРОЛЕМ. МЫ ГОТОВЫ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕСПРОБЛЕМНЫЙ ВЫВОЗ, В ТОМ ЧИСЛЕ УКРАИНСКОГО ЗЕРНА, ЧЕРЕЗ ВСЕ ЭТИ ПОРТЫ».



ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

REUTERS

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ЭТО ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ НАМЕРЕНО ПОВЫШАТЬ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ. НАОБОРОТ, ОНИ БУДУТ СНИЖАТЬСЯ».

МИНИСТР СЕЛЬСКОГО И ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА ТУРЦИИ

ВАХИТ КИРИШЧИ

TCCB / MURAT ГЕТІNМГЈНГЈRDAR / ANADOLU AGENCY / ANADOLU AGENCY / AFP

(ГАЗЕТЕ YENI SAFAK)

«С УКРАИНОЙ ДОСТИГНУТА ДОГОВОРЕННОСТЬ О ЗАКУПКАХ ЗЕРНОВЫХ С БОЛЕЕ ЧЕМ 25-ПРОЦЕНТНОЙ СКИДКОЙ. ОДНАКО ОНИ СТАЛКИВАЮТСЯ С ДИЛЕММОЙ В ВОПРОСАХ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ И ХОТЯТ, ЧТОБЫ ТУРЦИЯ ВЫСТУПИЛА АРБИТРОМ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ».

26 мая — КУРС ДОЛЛАРА НА ТОРГАХ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ВЫРОС НА 1,6%, ДО 65,83 РУБ./$

31 мая — ЦЕНА ПШЕНИЦЫ УПАЛА НА 3,7%, ДО $1088 ЗА ТОННУ

31 мая — СПОТОВАЯ ЦЕНА НА ЗОЛОТО СНИЗИЛАСЬ НА 0,41%, ДО $1848,51 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

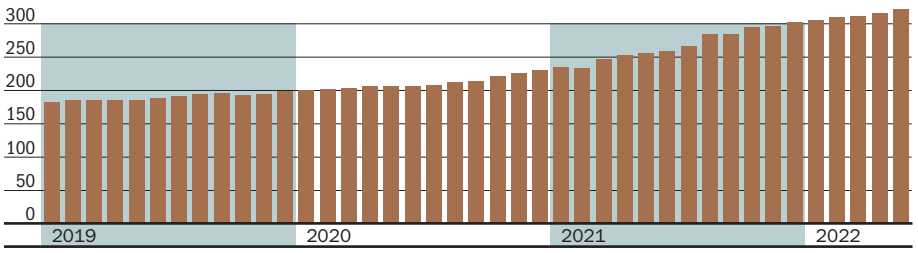
3 июня — ЦЕНА ПШЕНИЦЫ СНИЗИЛАСЬ НА 2,4%, ДО $1039 ЗА ТОННУ

6 июня — КУРС ДОЛЛАРА США К ТУРЕЦКОЙ ЛИРЕ ВЫРОС НА 1,3%, ДО 16,61 ЛИРЫ ЗА ДОЛЛАР

7 июня — ЦЕНА ПШЕНИЦЫ СНИЗИЛАСЬ НА 0,6%, ДО $1082 ЗА ТОННУ

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА В МОСКВЕ (ТЫС. РУБ.)

Данные: «ЦИАН.Аналитика».



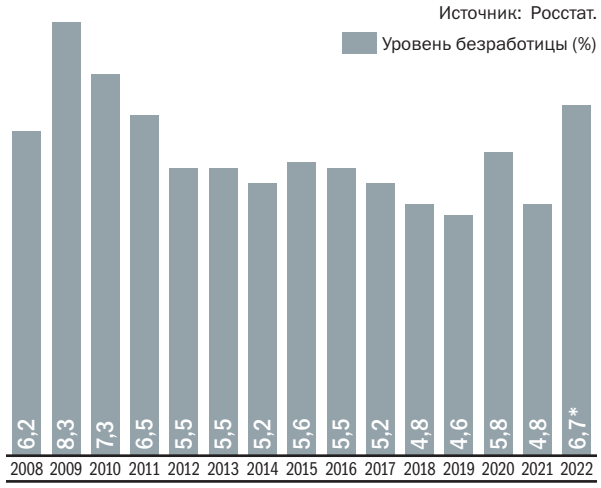
КВАРТИРЫ ПРОДОЛЖАЮТ ДОРОЖАТЬ

В новой экономической ситуации на фоне растущей инфляции, дешевеющих к рублю валют, снижения ставок по депозитам и ограничений на бирже недвижимость остается привлекательной для инвестиций. Цены на новые московские квартиры, несмотря на некоторую просадку в начале весны, продолжают расти. С начала года новостройки подорожали на 7%, а за год — почти на 20%, до 322,2 тыс. руб. за 1 кв. м. На первичный рынок сегодня давят растущие издержки девелоперов. Прогнозировать цены мешает высокая геополитическая и экономическая неопределенность.

ПОДРОБНЕЕ О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «КООПЕРАТИВЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ» НА СТРАНИЦЕ 48.

ОБЩАЯ ДОЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ В РОССИИ

Источник: Росстат.



*Майский прогноз Минэкономики.

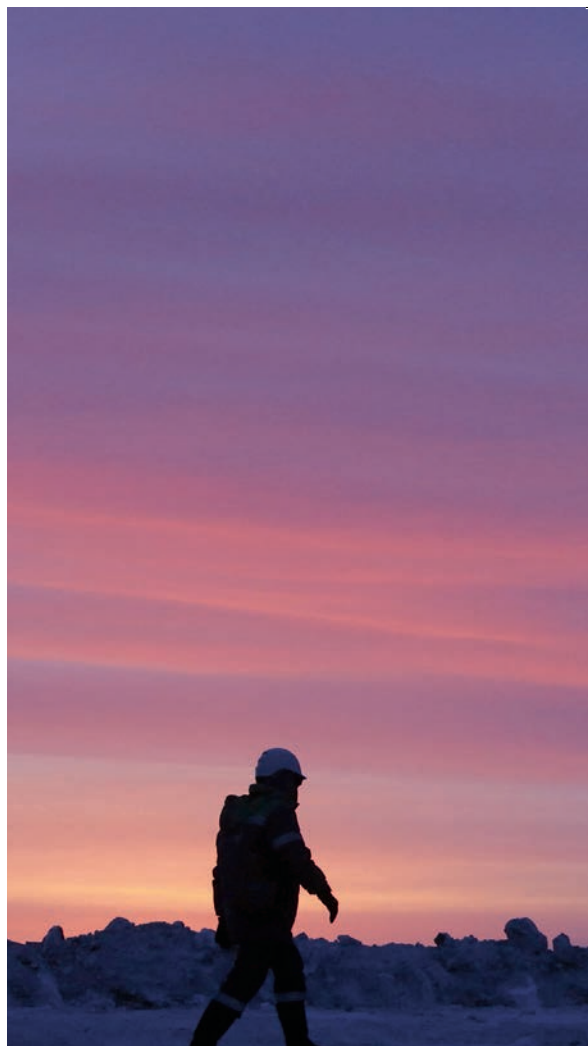
РЕКОРДНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Как заметил 7 июня президент Путин, в апреле, по данным Росстата, общая безработица в России опустилась до исторического минимума в 4% трудоспособного населения. Эксперты на рынке труда гадают, с чем связан феномен — с повышением ли зарплат работодателями, желающими привлечь специалистов в период турбулентности (в марте реальная годовая зарплата выросла на 7,1%), а может, сокращение вакансий подстегнуло работников в поисках стабильности принять предложения, о которых ранее раздумывали. В Минэкономики считают, что роста безработицы стоит ожидать в III квартале года, хотя, по данным вице-премьера Татьяны Голиковой, пока число вакансий втрое превышает число официально безработных.

О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ» НА СТРАНИЦЕ 18.

САНКЦИОННЫЙ БАРРЕЛЬ

НЕФТЬ ДОРОЖАЕТ НА СТРАХАХ ЕЕ ДЕФИЦИТА



REUTERS

В начале июня цена североморской Brent поднялась выше $120 за баррель. Фактически цена вернулась к значениям марта. Инвесторы встревожены последствиями введенного в Европе частичного эмбарго нефти, которые в сочетании с отменой локдаунов в Китае и ростом экономики США ведут к дефициту сырья на мировом рынке. Эксперты ожидают, что осенью с ростом добычи нефти странами ОПЕК и снижением темпов роста мировой экономики может произойти просадка цен до $100 за баррель.

В июне цена североморской нефти марки Brent впервые с марта поднялась выше уровня в $120. По данным Investing.com, 3 июня цена нефти Brent на спот-рынке поднималась до $123,8 за баррель — максимума с 24 марта. С начала мая цены выросли более чем на 15%, и до 14-летнего максимума, установленного 8 марта, цены не дотянули порядка $3. Увереннее выросли цены на российскую нефть Urals, которые за рассмотренный период выросли более чем на 23%, достигнув отметки $92,23 за баррель. Это почти на 25% ниже максимума, достигнутого в начале марта. Спред между Brent и Urals составил $31,56 за баррель, что несколько ниже среднего дисконта в мае, который, по оценке «Открытие Инвестиций», составлял $32–35 за баррель.

Нефть Brent весь апрель и первую половину мая торговалась в довольно широком диапазоне $102–114 за баррель, но вместе с тем ярко выраженного стремления к росту не демонстрировала. Виной тому было беспокойство инвесторов из-за сложной эпидемиологической ситуации в Китае, а также опасения спада мировой экономики. Однако во второй половине мая котировки возобновили уверенный рост, причиной которому, как отмечает начальник отдела глобальных исследований «Открытие Инвестиций» Михаил Шульгин, стали сигналы ослабления карантинных ограничений в Китае. Власти Шанхая объявили, что с 1 июня производители могут вернуться к работе в штатном режиме, а вспышку в Пекине удалось взять под контроль без введения таких жестких ограничений, как в Шанхае. «Улучшение коронавирусной обстановки в КНР предполагает повышение экономической активности, увеличение количества перемещений граждан, что подразумевает более высокий спрос на нефтепродукты»,— поясняет господин Шульгин.

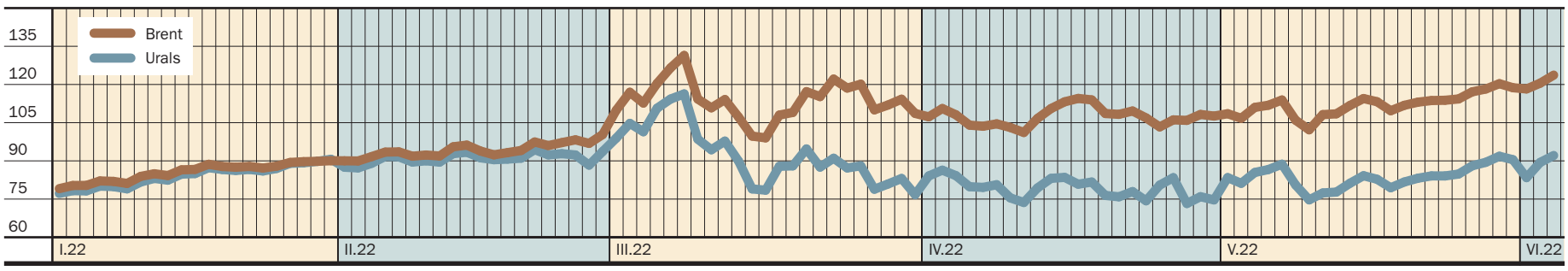
К концу мая снизились опасения и относительно крупнейшей мировой экономики — экономики США. Потребительские расходы, которые более чем на две трети обеспечивают экономическую активность в США, в апреле увеличились на 0,9%, а темпы инфляции замедлились. Дефлятор потребительских расходов (PCE), на который ориентируется ФРС при принятии решений по ставке, в апреле вырос на 0,2% (самые низкие темпы роста с ноября 2020 года) против 0,9% в марте. Благоприятные макроэкономические данные из США, как отмечает стратег по операциям на товарно-сырьевых рынках SberCIB Investment Research Михаил Шейбе, способствовали глобальной позитивной динамике рискованных активов, что позитивно сказалось на рынке нефти. «Усиливал эффект дефицит предложения как сырой нефти, так и нефтепродуктов, рынки которых сейчас очень сильно перегреты в преддверии сезонного роста спроса этим летом»,— подчеркивает господин Шейбе.

Ключевым фактором роста последних дней мая и начала июня стали европейские санкции в отношении российской нефти. Обсуждение шестого пакета санкций, куда входят и новые ограничения на поставку российской нефти, велось с апреля, но из-за противостояния некоторых стран, включая Венгрию, объявлены были только в начале июня. Как и ожидалось, полного эмбарго объявлено не было, танкерные поставки нефти продолжатся до начала декабря по контрактам, заключенным до 4 июня, для нефтепродуктов аналогичные сделки возможны до 5 февраля 2023 года. Трубопроводные поставки также пока остаются, причем в случае южной части трубопровода «Дружба» — на неопределенный период времени. По мнению эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Игоря Галактионова, план пошагового отказа от российской нефти означает рост

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

КАК МЕНЯЛИСЬ ЦЕНЫ НЕФТИ СОРТОВ BRENT И URALS ($/БАРРЕЛЬ)

Источники: Investing.com, Profinance.ru.



дефицита поставок на европейском направлении и рост цен.

США и Евросоюз активизировали поиск альтернативы российской нефти. В частности, американские переговорщики зачастили в Саудовскую Аравию. 3 июня президент США Джо Байден сообщил о намерении лично посетить королевство. Это довольно серьезный шаг в направлении улучшения напряженных отношений между саудитами и американцами. В начале марта The Wall Street Journal со ссылкой на чиновников в США и на Ближнем Востоке писал о том, что наследный принц Саудовской Аравии Мухаммед ибн Салман и шейх ОАЭ Мухаммед ибн Заид аль Нахайян отклонили просьбы США о телефонном разговоре с Байденом. «Сторонам есть что предложить друг другу. Саудовская Аравия может получить от США всеобъемлющие гарантии региональной безопасности. Штаты могут выбить для себя увеличение производства, которое способно стимулировать завершение ралли нефтяных цен, которое стимулирует высокую инфляцию. А борьба с инфляцией — приоритет в США в преддверии промежуточных выборов, которые состоятся в ноябре»,— отмечает Михаил Шульгин.

Вместе с тем участники рынка сомневаются, что общими силами удастся вытеснить российскую нефть. По оценкам Михаила Шульгина, Евросоюз импортировал порядка 3–4 млн баррелей нефти Urals в день. Если исходить из оценок эксперта, что 75% российского импорта подпадает под эмбарго немедленно, а 90% к концу года, а также возможную переориентацию России на поставки в Азию в объеме 1 млн баррелей в день, то остается дефицит предложения в размере около 1,5 млн баррелей нефти в сутки. «Маловероятно, что это можно компенсировать силами Саудовской Аравии и ОАЭ. Прекращение перебоев в поставках из Ливии, рост в этой стране производства, а также возвращение на мировой рынок предложения иранских баррелей — в совокупности эти объемы, вероятно, смогли бы компенсировать выпадение российских поставок. Но это долгая и сложная политическая перспектива, которая в реальности может не воплотиться в жизнь»,— полагает господин Шульгин.

Наращивание объемов добычи странами ОПЕК в любом случае будет оказывать поддержку рынку нефти. Дополнительное давление на цены могут оказать: волатильность на глобальных рынках на фоне роста ставок (преимущественно со стороны ФРС США) и опасения замедления глобального экономического роста, как следствие, меньших темпов роста спроса на нефть в следующем году. «К концу года мы ожидаем, что котировки Brent скорректируются в сторону $100 за баррель и, возможно, ниже этой отметки на фоне роста глобального предложения и даже формирования небольшого профицита при рисках глобального экономического замедления»,— полагает Михаил Шейбе.

В летние же месяцы Михаил Шейбе ждет сохранения цен на уровне $120–125 за баррель. В ближайшие месяцы поддержку рынку будут оказывать высокий автомобильный сезон в США и дальнейшее снятие антиковидных ограничений в Китае. «На эти две страны приходится треть всего мирового спроса, поэтому ситуация в них сильно влияет на весь мировой рынок. Цены на нефть в летний период могут оставаться в коридоре $110–120 за баррель Brent»,— считает Игорь Галактионов. К концу года он не исключает снижения до $95–105 за баррель за счет того, что предложение начнет догонять спрос, и к декабрю рынок может сбалансироваться или даже войти в состояние небольшого профицита ●

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ ОТКАЗ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА ОТ РОССИЙСКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ

ДМИТРИЙ СКРЯБИН,
портфельный управляющий
УК «Альфа-Капитал»

Недавно ЕС раскрыл детали шестого по счету пакета антироссийских санкций. Стало известно, что до конца года Европа откажется от 92% нефти и нефтепродуктов из России, за исключением трубопроводных поставок. На этом фоне мировые цены останутся высокими, что окажет поддержку как российскому бюджету, так и добывающим компаниям.

По нашей оценке, Евросоюз сократит покупки российской нефти примерно на 1,5 млн баррелей в сутки (б/с), нефтепродуктов — на 1 млн б/с (если брать за основу уровень 2021 года). Технически можно найти замену российским углеводородам до конца года, переориентировавшись на поставки из других стран, а также скорректировав собственное потребление. Например, уже выдвигаются инициативы по ограничению скорости на автобанах ради экономии топлива. Однако возникает вопрос цены, которую ЕС придется заплатить за отказ от российских нефтяных поставок. Во-первых, очевидно, что нефть и нефтепродукты обойдутся ЕС существенно дороже — из-за увеличения затрат на логистику, а также общего роста цен под влиянием эмбарго. Во-вторых, возможны затраты на модернизацию европейских НПЗ для работы с альтернативными нефтяными сортами. В-третьих, Европа находится в состоянии «вынужденного покупателя», и экспортеры, прекрасно это понимая, могут закладывать в цены дополнительную премию — обратный вариант ситуации с текущим дисконтом на российскую нефть.

Что касается перенаправления российских продаж, то, безусловно, ключевым рынком для нас становится восточное направление. Статистика за май уже отражает сильное увеличение покупок нефти Индией — до 24 млн баррелей в месяц, что эквивалентно 0,8 млн б/с. Фактически это более половины от уровня российского экспорта нефти в ЕС в прошлом году. Планы Китая по пополнению стратегического нефтяного резерва, в случае их реализации, также помогут абсорбировать значительную долю поставок из России. Мы оцениваем вероятный размер резерва примерно в 1 млрд баррелей (исходя из текущего потребления порядка 15 млн б/с и логики, что стратегические запасы должны покрывать 60-дневную потребность страны).

В итоге российский экспорт нефти не должен существенно потерять в объеме, если смотреть в целом за год, хотя и возможно краткосрочное снижение, связанное с изменением рынков сбыта. Ключевым же становится вопрос цены реализации. Сейчас российская нефть продается с дисконтом до $35 за баррель, но отчасти эта скидка компенсируется общим ростом цен на мировом рынке — так, в мае в ожидании эмбарго Brent подорожала на 10%. Недополученные Россией доходы вследствие уменьшения экспорта нефти и нефтепродуктов в ЕС можно грубо оценить в $20 млрд за год. Однако это гипотетическая цифра без учета повышения мировых цен, а также сокращения дисконта российской нефти со временем. Негативного влияния на бюджет-2022 и вовсе не ожидается, поскольку он сверстан исходя из цены барреля в 3190 руб., тогда как текущая цена выше — примерно 4900 руб. даже с поправкой на скидку.

Отдельно стоит отметить идею вице-президента ЛУКОЙЛа Леонида Федуна сократить производство нефти в РФ на 20–30% (до 7–8 млн б/с), с тем чтобы оптимизировать экспорт и максимизировать цену продажи. При этом поступления в компании и бюджет будут сбалансированы: падение объемов компенсируется более высокой ценой. Если инициатива станет рассматриваться на правительственном уровне, это может только усилить напряженность на мировом рынке и спровоцировать новый подъем нефтяных котировок.

Снижение добычи на величину более 20%, вероятно, потребует консервации отдельных месторождений, приводя к дополнительным издержкам и падению дебета скважин в случае последующей расконсервации. Тем не менее предложенный подход вполне реализуем на практике и может оказаться оправданным с экономической точки зрения.

Учитывая все эти факторы, мы прогнозируем среднесрочные мировые цены на нефть выше $100 за баррель, что обеспечит российским компаниям существенные денежные потоки и позволит выплачивать дивиденды. В частности, «Роснефть», «Газпромнефть», «Татнефть», «Сургутнефтегаз» уже объявили итоговые выплаты за 2021 год, а ЛУКОЙЛ может вернуться к этому вопросу во втором полугодии.

Несмотря на новые санкции, именно нефтяной сектор является нашим фаворитом на российском фондовом рынке, учитывая высокую ожидаемую дивидендную доходность (15–20% за 2022 год), перспективу мирового дефицита нефти и, как следствие, роста цен реализации. Сохраняется и относительно низкая оценка акций: у многих компаний коэффициент P/E (отношение капитализации к годовой чистой прибыли) составляет меньше 3, в то время как среднее значение для остального рынка за исключением «Газпрома» — около 6.

ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОГО МИРОПОРЯДКА

С КЕМ РОССИЯ ПРОТИВОСТОИТ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ И ПОЛИТИЧЕСКОМУ ХАОСУ

Нарастание нерешаемых проблем в мировой экономике и деконструкция глобальной интеграции санкционной политикой и протекционизмом отдельных стран, доминирование идеологических доктрин, запустивших тотальную экономическую войну Запада против России и торговые войны с Китаем, грозящие перейти в новую версию холодной войны, попытки заменить международное право американскими «правилами», разрушение цепочек поставок и создания стоимости — все это признаки происходящего на наших глазах разрушения миропорядка, сложившегося после распада СССР. Что и как будет построено на его месте, предстоит понять в ближайшие три года.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Мы должны рассматривать настоящее состояние универсума как следствие его предшествующего и причину последующего состояния.

Пьер-Симон Лаплас

В конце второго десятилетия XXI века азиатский мегарегион опередил и Северную Америку, и Евросоюз по совокупному номинальному валовому продукту, а экономический «центр тяжести» планеты вновь переместился в Азию, где он и был столетия назад. Китай, накопивший промышленный потенциал, капиталы, ресурсы и компетенции, стал новым бенефициаром глобализации, а Индия — мощным локомотивом роста мировой экономики. Атлантика лишилась гегемонии в мировой экономике и стремительно теряет политический вес и легитимность.

Одновременно подошла к пределам своих возможностей и существующая модель суперкапитализма, когда глобальный экономический рост обеспечивается бесконечной кредитной экспансией и долларoцентричной финансовой системой с постоянно растущим долгом, процентными ставками и дефицитом сальдо торгового баланса США; когда национальные экономики годами поддерживались на плаву массовыми государственными и частными заимствованиями, что было возможно лишь в условиях сверхмягкой денежно-кредитной политики центральных банков. Теперь это все постепенно уходит в прошлое вместе с завершением «эры дешевых денег».

Повсеместно растущая инфляция, вызванная безответственной денежной эмиссией ведущих центральных банков и разрушением глобальных товарно-производственных цепочек, стала одним из симптомов начинающегося структурного кризиса мировой экономики. Еще одним важным фактором разрушения глобализации и сложившейся за десятилетия мировой системы стала гиперконкуренция ведущих держав и глобальных корпораций за ресурсы.

Желание Запада сохранить превосходство невзирая ни на какие издержки понятно, но выбранная стратегия резкого разрушения связей, заморозки и конфискации активов тех, кто назначен противником, и отрицание принципов и логики существующего миропорядка делает неизбежным экономический и геополитический кризис уже в обозримом будущем.

Вероятно, правы те аналитики, которые считают, что мир погружается в хаос и беспорядок как минимум на целое десятилетие, по итогам которого начнется построение нового миропорядка теми странами, которым удастся выжить и увеличить свой относительный экономический вес и политическое влияние хотя бы даже на фоне быстрого падения всех остальных.

ТЕКСТ **Александр Лосев, финансист**
ФОТО **Александр Петросян, Getty Images**

Глобальное стратегическое планирование

Неустойчивость хаотических систем делает их чрезвычайно чувствительными к управляющим воздействиям, гласит теория физико-математических дисциплин. Воздействий на мировую экономическую систему в условиях гиперконкуренции, деглобализации и дефицита ресурсов, прежде всего энергетических, будет более чем предостаточно. Без осмысленной стратегии и стратегического планирования невозможно будет противостоять угрозам национальной безопасности и жизненно важным экономическим интересам. Простой констатации российскими властями «разворота на Восток» и намерений более тесного сотрудничества со странами азиатского региона взамен оборвавшихся связей с Европой будет недостаточно, тем более что основные экономические центры и объединения стран в Азии также вовлечены в конкуренцию между собой. Необходимо предложить и запустить интеграцию России и стран евразийского континента в союзы и соглашения, обеспечивающие защиту потребительских рынков, сво-

бодное движение капиталов, товаров и услуг, координацию промышленной и монетарной политики.

Новый мировой порядок создать в период усиливающегося хаоса не получится. Что-то новое способно проявиться лишь к моменту завершения такого периода. К тому же старая система, основанная на доминировании Запада, его финансов, стандартов и права, какое-то время будет еще сохранять формы и действовать в рамках собственных принципов и правил.

Но в такой переходный кризисный период вполне можно создать антихаос, то есть систему, состоящую из устойчивых элементов. Необходимо упорядочение и «кристаллизация» межнациональных структур, способных демонстрировать устойчивость при любых, даже самых негативных воздействиях, таких как «горячие» военные конфликты, в том числе (с учетом сужения окон Овертона) с применением тактического ядерного оружия.

Обычные государства связаны устоявшимся порядком, поддерживаемым совместно с другими странами, и поэтому распоряжаться таким порядком в одиночку эти страны не могут. Сверхдержавы, напротив, полагают себя создателями и гарантами порядка, зависящего исключительно от них самих. Этот порядок создается ими для защиты от хаоса, в котором они видят постоянную угрозу, и этот порядок они обязаны защищать. В Евразии сейчас три сверхдержавы — Россия, Китай и Индия, обладающие обширным пространством, военно-политическим и экономическим весом. Хаос способен создавать Запад, вовлекающий страны евразийского континента в новую Большую Игру.

Главная задача сейчас для России, Китая и Индии — найти общие цивилизационные и стратегические цели для всего евразийского континента

Именно поэтому в ближайшие пару лет приоритетом может быть сотрудничество в рамках формата Россия—Индия—Китай. Кроме того, для координации возможно задействовать существующие форумы, такие как Региональный форум АСЕАН по безопасности, Восточноазиатский саммит, Совещание министров обороны стран—членов АСЕАН и партнеров по диалогу.

Для более глубокого планирования и координации политики евразийских сверхдержав необходимо создать институты наподобие тех, что были созданы после Второй мировой войны усилиями США. Это были МВФ, Всемирный банк, Генеральное соглашение по тарифам и торговле, трансформировавшееся впоследствии в ВТО.

Такие наднациональные координирующие институты могут стать центрами планирования промышленной, технологической и финансовой политики, а также использоваться странами для создания ориентиров социально-экономического и технологического развития всего континента. Необходима также внешнеполитическая координация, учитывающая создание агрессивных блоков вроде AUKUS (трехсторонний оборонный альянс, образованный Австралией, Великобританией и США в 2021 году) в Индо-Тихоокеанском регионе.

Углубление стратегического партнерства может проходить и в рамках БРИКС или даже БРИКС+, если к этому полуформальному объединению стран присоединятся другие участники, разделяющие принципы многополярности и приоритета международного права.

Реинтеграция ЕАЭС

Сверхдержава при наличии политической воли способна организовать экономическое пространство вокруг себя и обеспечить его безопасность и коллективную защиту. Что касается евразийской экономической политики Российской Федерации, то некоторые интеграционные успехи пока есть лишь на уровне Союзного государства России и Белоруссии. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) не стал ни аналогом ЕС, ни местом создания единой экономической, промышленной и финансовой политики. Интеграционные перспективы ЕАЭС по-прежнему наталкиваются на национальный эгоизм и недоверие между страновыми элитами, на влияние и противодействие внешних игроков, таких как США, Британия и Турция, на различия в уровнях развития финансовых рынков и промышленности, а также на миграционную политику стран-членов. Качество и количество базовых институтов ЕАЭС также предстоит повышать.

Задача, стоящая перед странами ЕАЭС, остается неизменной — согласованная экономическая политика при свободе движения капитала, услуг и ресурсов, в том числе трудовых. Но если интеграция тормозится по ряду объективных причин, то необходима, во-первых, стратегия, а во-вторых, новая модель такой интеграции, в полной мере учитывающая как региональные особенности каждой страны—члена ЕАЭС, так и реальные потребности в инфраструктуре. Инфраструктура, способная связать экономики стран постсоветского пространства,— это не только транспорт (дороги и аэропорты), но и энергетика, финансы, наука и образование.

Формат участия в интеграционном процессе для каждой страны необходимо корректировать исходя из об-

GETTY IMAGES

щих целей экономического союза, пусть даже странам может показаться, что это посягательство на суверенитет. Ужасная правда состоит в том, что в условиях надвигающихся кризисов ни одна из стран в одиночку выжить и сохранить свою экономику не сможет. «Зима» мировой системы уже близко, наступает время объединения усилий по выживанию.

Цель интеграции — установление общего рынка капитала, единого рынка производства и потребления, что должно ускорить срок окупаемости инноваций и дать позитивные экономические эффекты от внедрения технологий, снизить издержки на изготовление и транспортировку товаров, повысить производительность труда и эффективность использования сырьевых ресурсов, обеспечить рост промышленности и увеличение выпуска товаров с высокой добавленной стоимостью, а главное, гарантировать конкурентоспособность продукции, выпускаемой в ЕАЭС, на мировом рынке.

В рамках экономики каждой страны—участника ЕАЭС можно предусмотреть внедрение принципов межотраслевого баланса, чтобы эффективно распределять затраты и прибыли, не допуская «голландской болезни», концентрации финансового результата и гипертрофированного роста одних компаний и отраслей в ущерб другим. Для этого необходимо доскональное понимание структуры затрат на производство каждого продукта и структуры его распределения в экономике, а также управление межотраслевыми производственными связями в рамках конкретной страны, а также единого экономического пространства союза государств. Эта задача достаточно сложная, требующая работы центров планирования и координации. Учитывая, что мы живем при очень своеобразном капитализме, который к тому же постепенно сваливается в хаос, уместно вспомнить слова, сказанные председателем КНР Си Цзиньпином в ходе выступления на Генассамблее ООН еще в 2015 году: «Для успешного управления необходима не только невидимая рука рынка, но и видимая рука государственного управления». Без координирующих усилий единой политики государств—участников ЕАЭС реинтеграция вряд ли будет успешной, как и создание единого рынка.

> *«Для успешного управления необходима не только невидимая рука рынка, но и видимая рука государственного управления»*

Континентальная интеграция

Огромное евразийского пространство, если оно собирается противостоять хаосу разрушающейся модели мировой системы, требует Большого евразийского партнерства. Крупные региональные объединения, такие как Шанхайская организация сотрудничества, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и наша Евразийская экономическая комиссия при ЕАЭС, могут формировать такое континентальное партнерство в широких рамках, охватывающих энергетику, финансы и инвестиции, транспорт, безопасность и сферу высоких технологий.

И снова встает вопрос о единых целях государств Евразии, об их национальных интересах и о задачах такого изменения внутренней политики всех стран и характера международных отношений, чтобы итогом стал справедливый и безопасный миропорядок, а на большей части континента сформировалось общее самодостаточное экономическое, информационное и технологическое пространство.

Когда-то Фридрих Ницше на страницах своего философского романа «Так говорил Заратустра» заявил: «Еще у человечества нет цели. Но скажите же мне, братья мои: если человечеству недостает еще цели, то, быть может, недостает еще и его самого?»

Главная задача сейчас для России, Китая и Индии — найти общие цивилизационные и стратегические цели для всего евразийского континента, выработать единую систему ценностей и привлечь для реализации этих целей соседние страны и объединения государств.

Следующим этапом станет формирование генеральной концепции континентальной интеграции, создание координирующих структур, выработка и практическая реализация совместных решений в области экономики, финансов, права, информационной сферы и пр. Необходима также оценка деятельности наднациональных структур и корректировка стратегий исходя из складывающихся реалий взаимодействия и противостояния в рамках пока еще существующей мировой системы.

И это даже не задача, это — вызов, стоящий перед крупнейшими державами Евразии. Экзистенциальный вызов, потому что сохранение превосходства Запада в веками существовавшей модели «метрополия-периферия» — это не что иное, как новая колониальная зависимость, не предусматривающая позитивных перспектив для большинства народов и стран континента. И на все про все у нас не более трех лет, потому что нарастание кризисных явлений в мировой экономике в сочетании с гиперконкуренцией резко затруднит создание структур антихаоса, не говоря уже о построении нового справедливого мирового порядка ●

ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ВИДЫ НА ВЫЖИВАНИЕ

КАК РОССИЙСКИЕ УЧЕНЫЕ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Оценки «санкционного кризиса» поражают воображение: от «ничего страшного» до «дна нет и не будет». Велико и число рецептов выхода из сложившейся ситуации. «Деньги» выяснили мнение научного сообщества.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Дмитрий Духанин, Эмин Джафаров**

Нынешний российский кризис кардинально отличается от предыдущих. На этот раз он связан не с проблемами глобальной экономики, но вызван скоординированным воздействием западных стран. «Вследствие масштабных санкций российская экономика столкнулась с сильными отрицательными шоками предложения: ограничениями на получение и оплату импортного сырья, материалов и комплектующих, а также на поставки готовой продукции и задержками в получении оплаты за нее. В последнем случае речь идет как об экспортных поставках, так и о поставках на внутренний рынок. Внутренний рынок затрагивают производственные и торговые цепочки, связывающие компании-импортеры и дочерние компании иностранных инвесторов с российскими поставщиками»,— отмечается в аналитических материалах Банка России.

«С одной стороны, ситуация грозит экономическими проблемами, падением производства, ростом безработицы, снижением поступлений доходов бюджетов всех уровней, падением доходов населения. В то же время начало года характеризовалось невиданными ранее поступлениями в бюджет от сверхдоходов нефтегазового сектора, положительным торговым балансом и даже укреплением курса рубля»,— говорит директор Центра региональной политики Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Владимир Климанов.

Пока кризис носит менее фронтальный характер, чем пандемийный кризис 2020 года, отмечает заместитель директора Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН Дмитрий Кувалин. В частности, по данным опросов ИНП, через два месяца после начала кризиса в 2020 году от него успело пострадать 74% опрошенных предприятий, а через два месяца после начала кризиса в 2022 году — только 57%; если в апреле—июне 2020 года падение квартального ВВП составило 8%, то в этом году глубина спада во втором квартале будет заметно меньше.

«Ситуация меняется достаточно быстро: если еще недавно казалось, что бизнес не сможет противостоять вызовам, с которыми столкнулась экономика, то сегодня около 50 торговых сетей заявили о возобновлении своей деятельности на территории России, хоть и под другими названиями. Это успешный пример противодействия санкциям»,— замечает заведующий лабораторией структурных исследований Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Алексей Ведев.

Туманные перспективы

Дмитрий Кувалин полагает, что для таких нетипичных кризисов, как нынешний, давать прогнозы непросто. Как правило, они делаются посредством скорректированной пролонгации сложившихся тенденций или на основе мультипликаторов межотраслевых связей. Но текущий кризис сломал и все основные тенденции, и многие цепочки межотраслевых связей. По его подсчетам, если отталкиваться от структуры ВВП по расходам, то в 2022 году объемы конечного потребления и валового накопления (инвестиций) значительно сократятся, а госрасходы и чистый экспорт вырастут. Но «суммарный прирост будет отрицательным». Если во второй половине 2022 года будут реализованы антикризисные меры, предполагающие дополнительное бюджетное финансирование объемом до 3–4 трлн руб., и хотя бы частично решатся проблемы по переформатированию экспортно-импортных логистических и платежных цепочек, то падение ВВП по итогам года может не превысить 5%, считает Дмитрий Кувалин. Тем более что первый квартал 2022 года был весьма успешен для российской экономики (+3,5% по ВВП), и чтобы довести спад по итогам года до 10% ВВП, надо «уронить» ее на 15% в третьем и четвертом кварталах. Пока явных признаков, указывающих на возможность подобного провала, эксперт не наблюдает.

Владимир Климанов менее оптимистичен. «В условиях жестких экономических санкций ожидать, что год закончится без падения производства или с профицитом, едва ли возможно. Снижение валового продукта на 10% представляется вполне реалистичным. Инфляция наверняка будет измеряться двузначными цифрами, хотя пессимистические заявления о том, что она будет 30 или выше процентов, вряд ли следует рассматривать всерьез»,— считает он.

В текущей ситуации можно выделить три сценария противодействия санкционному давлению, считает Алексей Ведев. Первый вариант — отдать все в руки бизнеса. Второй — продвигать экспорт с дисконтом, принимая импорт с наценкой. Третий сценарий может развиться в случае, если Россия будет испытывать трудности с импортозамещением и острую нехватку комплектующих и инвестиций. «Если следовать первой и второй модели,

то нас ожидает падение ВВП порядка 9–11%, инвестиции упадут на 14–17%. При этом особой инфляционной угрозы нет. Разгон инфляции в большей степени был связан с резким падением рубля и ажиотажным спросом на товары, вызванным боязнью их исчезновения. Сейчас, с падением доходов населения, инфляция замедлится. Вероятно, к концу года мы будем иметь инфляцию на уровне 4–6%»,— прогнозирует он.

По мнению заместителя директора института «Центр развития» НИУ ВШЭ Валерия Миронова, вырастет внутренний туризм, ремонт оборудования, сервисы в составе обрабатывающей промышленности, сильно снизится добыча нефти и газа. «Сейчас прогнозы падения ВВП России сильно различаются, Минэкономразвития предсказывает 8,8%, ЦБ и Всемирный банк — порядка 10%. По моим расчетам получается 4%,— делится эксперт.— Начал разбираться, откуда такая разница, оказалось, что в основном в оценках физических объемов экспорта энергоносителей. Но это же связано с совершенно непредсказуемыми вещами, в первую очередь с разного рода эмбарго, ограничивающими их поставки, и возможностью быстро найти новые рынки сбыта. И это ключевые моменты для динамики российского ВВП на ближайшие годы».

Инициатива сверху

Купировать воздействие санкций на экономику активно пытается правительство, представившее антикризисную программу ценой в 8 трлн руб. (о мерах поддержки «Деньги» писали в предыдущем номере). Эксперты считают такую поддержку вполне логичной. «Устойчивым трендом в ответ на внешние вызовы в XXI веке становится усиление роли государства, поскольку масштаб угроз, их сложность требуют реализации широкого комплекса мер государственной финансовой поддержки бизнеса и граждан, чтобы дать им возможность адаптироваться к новым реалиям и „ненормальностям“»,— отмечает проректор по научной работе Финансового университета Светлана Солянникова.

«Роль государства в кризисный период действительно возрастает, особенно когда этот кризис нетипичный»,— соглашается Алексей Ведев. Государство имеет подушку безопасности в виде Фонда национального благосостояния и остатков резервов, которые не были заморожены. Сейчас правомерно говорить о политике финансового стимулирования — бюджет необходимо сводить с дефицитом, увеличивая расходы и поддержку предприятий и населения. При этом, по его мнению, инфляционных рисков при подобной денежной накачке экономики не возникает, поскольку доходы и населения, и предприятий, очевидно, будут ограниченными. «Дополнительные инфляционные риски при этом, конечно, возникают»,— полагает Дмитрий Кувалин. По его мнению, их можно купировать как за счет сохранения бюджетной дисциплины, так и за счет косвенного регулирования цен на промежуточную продукцию. В частности, на его взгляд, надо временно убрать паритет между ценами мирового и внутреннего рынка на экспортируемое сырье — металлы, топливные ресурсы, зерно и т. п. «Как показывает 30-летний опыт российской газовой отрасли, это вполне возможно»,— говорит он.

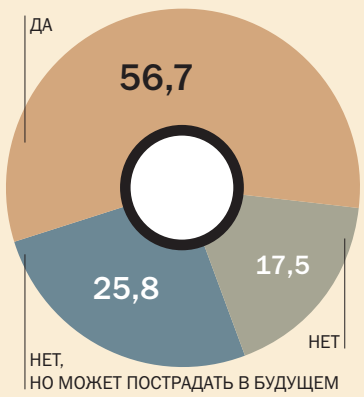
Уникальность положения, складывающегося в 2022 году, по мнению Владимира Климанова, характеризуется двойственностью: одновременно должна проходить либерализация экономической деятельности, в том числе за счет снижения контроля со стороны государственных органов в малом бизнесе. «Создание государственной монополии может быть рискованно в силу того, что тут же возникают риски возможного подпадания новых структур под очередной пакет санкций со стороны недружественных стран. Такое можно ожидать, например, на рынке зерна и других продовольственных товаров»,— поясняет он.

Антишоковая терапия

Первое, что следует сделать в текущей ситуации, по мнению экспертов,— со-

ПОСТРАДАЛО ЛИ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ОТ САНКЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С СИТУАЦИЕЙ НА УКРАИНЕ? (% ОПРОШЕННЫХ)

Источник: опрос ИНП РАН 25 апреля — 31 мая 2022 года, респонденты — 190 предприятий из 56 регионов России (владельцы и топ-менеджеры).

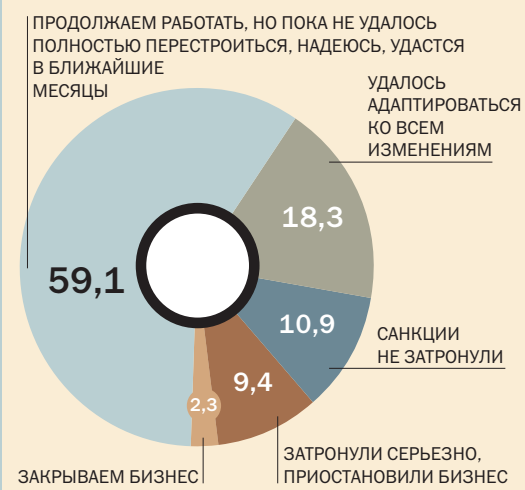


КАКИЕ МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ САНКЦИЯМ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ДОЛЖНЫ ПРИНЯТЬ РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ? (% ОПРОШЕННЫХ*)

Источник: опрос ИНП РАН.

КАКОВА СИТУАЦИЯ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ? (% ОПРОШЕННЫХ)

Источники: Столыпинский клуб, опрос предпринимателей.

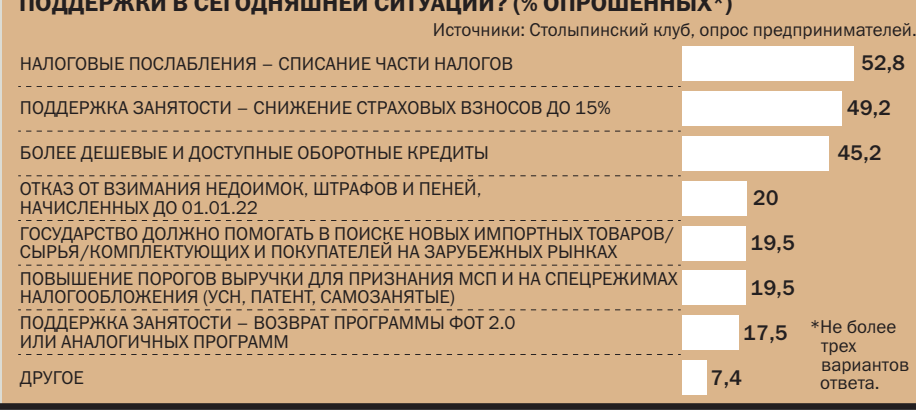


КАКИЕ МЕРЫ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ «САНКЦИОННОМУ» КРИЗИСУ ПРИНИМАЕТ ВАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ? (% ОПРОШЕННЫХ*)

Источник: опрос ИНП РАН.

НА ЧТО ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ДОЛЖНО СДЕЛАТЬ АКЦЕНТЫ ПРИ ПРИНЯТИИ МЕР ПОДДЕРЖКИ В СЕГОДНЯШНЕЙ СИТУАЦИИ? (% ОПРОШЕННЫХ*)

Источники: Столыпинский клуб, опрос предпринимателей.



ЭМИН ДЖАФАРОВ

хранить стабильность и поддержать «тонус» бизнеса. «В краткосрочной перспективе ключевой задачей является обеспечение экономической и продовольственной безопасности, а также бесперебойности поставок критически важных комплектующих»,— считает Алексей Ведев.

«В условиях сложной геополитической ситуации и крупномасштабных санкций в первую очередь требуется сохранить стабильность в денежно-финансовой и банковской сферах, а также на потребительском рынке»,— полагает Дмитрий Кувалин. Важно было не допустить паники, обвала курса рубля, паралича платежей, массового оттока банковских вкладов, серьезных дефицитов потребительских товаров, срыва в галопирующую инфляцию. «На данном этапе эти проблемы в целом решены, но угроза осложнений по-прежнему высока, и потому ситуация должна оставаться под контролем»,— полагает эксперт. Он считает, что на данном этапе внимание властей должно быть сосредоточенно на поддержке внутреннего спроса через субсидирование населения, особенно его низкодоходных категорий, и расширении госзаказа, на сдерживании цен на сырье и иную промежуточную продукцию, в том числе посредством введения пошлин, экспортных квот и т. д., а также на раскрепощении рыночной инициативы отечественных предприятий, в том числе за счет снижения бюрократической нагрузки.

«При экономических шоках очень важно быстро дать положительный сигнал бизнесу, организовать „положительный шок“, в качестве которого может выступить либо резкое снижение налогов, либо резкое дерегулирование, либо обе эти меры сразу»,— говорит Валерий Миронов. Чтобы успокоить бизнес и не допустить сползания экономики в инфляционную спираль, на его взгляд, хорошо работает контроль цен, причем по всем ключевым производственным цепочкам, чем, собственно, и занимается сейчас правительство. В долгосрочной перспективе их лучше не регулировать, чтобы обеспечить свободный переток ресурсов в наиболее эффективные сегменты, развивая там конкуренцию и обеспечивая естественную стабилизацию цен.

> *«Структурная трансформация будет заключаться в упрощении экономики, это будет вынужденно»*

В средне- и долгосрочной перспективе нужно ответить на вопрос о глобализации, рассуждает Алексей Ведев. «Либо мы будем развивать собственное производство и производить товары хуже и дороже, либо мы каким-то образом постараемся сгладить санкции и вернуться к международному разделению труда. В условиях санкций ключевой задачей также является развитие частной экономики,— добавляет эксперт.— Вплоть до сегодняшнего дня мы наблюдаем неповоротливость госпредприятий, которые практически сразу попали под санкции; в условиях кризиса они менее эффективны, чем частный сектор».

На внутреннем рынке нужен запуск процессов, которые позволят в дальнейшем решить ключевые структурно-технологические проблемы российской экономики, прямо влияющие на конкурентоспособность и экономическую безопасность страны, считает Дмитрий Кувалин. В отраслевом разрезе речь идет в первую очередь о возрождении отечественной микроэлектроники, станкостроения и прочих производств по выпуску технологического оборудования, о развитии элитного семеноводства и т. д. В региональном разрезе нужны реальный сдвиг российской экономики на Восток с целью кардинального расширения связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, развитие региональных центров машиностроения, прежде всего в интересах импортозамещения, запуск крупных инфраструктурных проектов с целью улучшения связанности территорий страны и поддержки внутреннего спроса.

Светлана Солянникова полагает, что в среднесрочной перспективе в финансовой сфере необходимо рассмотреть вопрос открытия Банком России кредитным организациям на срок от 3–6 до 12 месяцев безотзывных кредитных линий, лимит которых определяется уровнем финансовой устойчивости банка, с целью стабильного обеспечения ликвидности в банковском секторе, восстановить рефинансирование кредитных организаций в Банке России под залог золота, расширить перечень активов, принимаемых регулятором в залог по кредитам. «Эти меры позволят продолжать кредитование бизнеса в условиях ограниченного доступа к зарубежным рынкам капитала и небольших объемов российского финансового рынка»,— говорит она.

Двигатель регресса

«Из-за устойчивости шоков предложения глубина спада может быть весьма значительной, а траектория выхода из спада — растянутой во времени»,— пишут аналитики Банка России, комментируя последствия разрыва привычных экономических связей с западными компаниями. По мнению ЦБ, российскую экономику ожидает «структурная трансформация», в ходе которой ей предстоит пройти через процесс «„обратной индустриализации“ или индустриализации на основе развития менее передовых технологий». «Структурная трансформация российской экономики в условиях продолжительного действия внешних ограничений будет сопровождаться технологическим регрессом в ряде отраслей при одновременном росте производства инвестиционных товаров и технологий»,— говорится в аналитических материалах Центробанка.

«Структурная трансформация будет заключаться в упрощении экономики, это будет вынужденно,— считает Алексей Ведев.— Всю новейшую историю мы шли в сторону кооперации и глобализации — это эффективнее, качественнее, дешевле. Если мы будем делать все сами, готовые продукты, без сомнения, будут значительно упрощены. Можно, скажем, привести пример „Москвича“, от которого никто не ждет прорыва в автомобилестроении. Однако для дальнейших прогнозов стоит ответить на вопрос: мы уходим из глобальной экономики или все-таки будем поддерживать международную кооперацию?»

«В целом я настроен более оптимистично, чем Банк России»,— говорит Дмитрий Кувалин. Доводы у него такие. Во-первых, весьма вероятно, что «занавес» санкций будет «дырявым», и чем дальше, тем больше способов будет находиться для его преодоления. Нейтральные и позитивно настроенные к России страны будут помогать, им это экономически выгодно. Во-вторых, импортозамещение технологий может оказаться достаточно быстрым и успешным: масштабные боевые действия практически всегда влекут за собой мощный технологический прогресс, важно только потом обеспечить полноценный трансфер новых технологий в гражданский сектор. И, наконец, стимулы к реальному импортозамещению сейчас в России намного сильнее, чем когда-либо, и для государства, и для бизнеса. «13% опрошенных нами предприятий запустили новые модернизационные проекты уже сейчас»,— отмечает эксперт ●

«НУЖНО ВРЕМЯ»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

Генеральный директор группы компаний Газпромбанк Лизинг **Максим Калинкин** рассказывает о том, с какими трудностями лизинговая отрасль столкнулась в 2022 году, как их преодолеть и при этом не потерять клиентов.

В этом году финансовый сектор, все его участники, столкнулись с беспрецедентными вызовами. Какой удар стал самым сильным для лизинговой отрасли?

— Нехватка предметов лизинга, глобальное изменение логистики, ажиотажный рост стоимости автомобилей, оборудования, финансирования — все это сегодня наблюдается на рынке лизинга. Самый острый период пришелся на начало марта. Клиенты приобретали со складов все, что было в наличии. С точки зрения продаж это был очень активный период, и в апреле склады практически уже опустели.

До сих пор сохраняется проблема с логистикой. Цепочки поставок разрушены, что сильно влияет на ценообразование как предметов лизинга, так и совокупно на конечную стоимость финансирования. Невозможно пока прогнозировать цену, которая будет завтра или на момент заключения договора. Но, уверен, в скором времени этот вопрос будет решен — специалисты занимаются переориентацией на новые рынки и маршруты. Просто требуется время.

— Сколько может потребоваться времени, чтобы наладить новые логистические схемы, восстановить цепочки поставок — стабилизировать рынок?

— Если говорить о логистике новых европейских машин на территорию РФ, то с этим, скорее всего, будут трудности. Но автомобили точно будут, поставщики уже активно налаживают связи с азиатскими производителями. Что касается рынка запчастей и полупроводников, то тут потребуется порядка трех—шести месяцев: требуется создать собственное производство или наладить логистику. В целом же по импортозамещению в сложившихся обстоятельствах потребуется больше времени — до года. Со стороны государства сейчас идет колоссальная работа во всех этих направлениях.

Важно подчеркнуть, чтобы было общее понимание. Для любого производителя экономически невыгодно заниматься полной разработкой и выпуском продукции на собственных производственных площадках. Например, тот же поворотник для автомобиля или спецтехники составляет сотую долю процента от их стоимости. Но для его изготовления нужна площадь, люди, оборудование, определенные затраты… Выгоднее приобрести эту деталь у тех, кто уже наладил производство, даже если речь идет о другой стране.

— Какой сегмент лизинга пострадал сильнее всего?

— Авиация. Она практически перестроилась на внутренний рынок, а за счет лизинга сейчас реализуются лишь сделки в сегменте малой авиации и вертолетной техники. Единственное, что приятно, люди стали путешествовать по России: когда летишь каким-нибудь дневным рейсом, самолет практически всегда полный, даже на не самых популярных направлениях, которые ранее не были востребованы.

Вторым наиболее пострадавшим рынком является судоходство. И если в международном разрезе пока не все так оптимистично, то внутри страны наблюдается иная ситуация. Рост туризма и загруженность верфей на несколько лет вперед дают нам положительные ожидания от будущего отрасли. Я в этом не сомневаюсь.

— Как Газпромбанк Лизинг справляется с кризисом? Как пришлось перестраивать бизнес, какие антикризисные меры принимать?

— Несмотря на все сложности, мы ни на день не остановили финансирование ни в корпоративном бизнесе, ни в малом и среднем. Но, как и наши клиенты, мы работаем в тех реалиях, что существуют на текущий день. Поэтому сами сталкиваемся с проблемами, решаем их и улучшаем процессы. Конечно, на первое место сейчас вышла система риск-менеджмента: появились определенные стоп-факторы, не без этого. Но за счет наших проактивных действий и поддержки акционера мы смогли показать рост бизнеса в первом квартале 2022 года (объем нового бизнеса составил 102,5 млрд руб. с НДС, рост в три раза по сравнению с первым кварталом 2021 года). А за период январь—май 2022 года объем бизнеса предварительно превысил уже 150 млрд руб. с НДС, что на 134% больше аналогичного периода прошлого года.

Пиковое снижение активности было, конечно, в марте, особенно в корпоративном бизнесе: ставка в 20% была заградительной. Активность розницы в тот период, наоборот, была достаточно велика: клиенты приобретали в лизинг то, что было в стоках и на складах. В апреле ситуация несколько выровнялась, а сейчас корпоративный бизнес уже показывает положительную динамику.

— Как вы поддерживали своих клиентов?

— Поскольку основные затруднения касались предметов лизинга, их своевременной поставки в рамках договора или их новой стоимости, то мы просто вместе с клиентами и производителями садились и решали: готовы ли мы ждать по новым срокам или проще отказаться, требуется ли новый поставщик и готовы ли мы к аналогам… И на сегодняшний день у нас нет открытых позиций, по которым предполагалась бы поставка из стран, с которыми у России нет логистического сообщения.

Могу сказать, что клиенты справляются с текущими реалиями достойно. Нет массового запроса на реструктуризацию... Всего 2% портфеля наших клиентов захотели досрочно выкупить предмет лизинга. Сейчас же, когда ключевая ставка Банка России снизилась, выкуп невыгоден.

— За счет чего и как будет развиваться лизинговая отрасль до конца 2022 года и далее?

— Совершенно точно рынок лизинга будет развиваться, а клиенты получать финансирование. Другое дело, что тех темпов роста, которые были ранее, в этом году ждать не приходится. Физически нет автотранспорта — основного драйвера рынка лизинга в последние несколько лет. Хотя если в относительно приемлемые сроки наладят логистику с азиатскими производителями и поставщиками, то сработает отложенный спрос и рынок может выправиться.

Основным хедлайнером рынка в 2022 году станет лизинг б/у техники и транспорта. Спрос есть, причем как по легковому и грузовому транспорту, так и по строительно-дорожной технике и спецтехнике. Если кто-то сегодня желает приобрести новую технику, то следует изучить китайских производителей, с которыми уже работает Газпромбанк Лизинг.

Кроме того, финансирование техники для крупных федеральных инфраструктурных проектов в 2022 году и в перспективе ближайших трех—пяти лет также станет драйвером развития рынка лизинга. Сейчас очень много строек разворачивается, где требуется большой парк техники и установлены жесткие сроки сдачи проекта. Лизинг здесь просто незаменим ●

ТЕКСТ **Полина Трифонова**
ФОТО **предоставлено Газпромбанк Лизинг**

RED7

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ НА САДОВОМ

- Апартаменты с премиальной отделкой
- 4 этажа клубных сервисов для резидентов
- Фитнес-клуб с бассейном и SPA

ОСНОВА

RED7 (РЕД СЕВЕН), ЗАСТРОЙЩИК ООО «ФЕНИКССТРОЙ», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ RED-7.RU И НАШ.ДОМ.РФ. РЕКЛАМА

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ

СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ РОСТА БЕЗРАБОТИЦЫ

«Уровень безработицы в апреле составил 4%, что стало минимальным значением за все время наблюдений»,— заявил 7 июня президент России Владимир Путин, отметив, что риски на рынке труда сохраняются. Эксперты затрудняются прогнозировать дальнейшее развитие ситуации с занятостью.

В апреле общая безработица в стране снизилась с 4,1% до рекордных 4%. По словам президента, в мае число безработных, регистрирующихся на бирже труда, продолжило снижение. Ранее в мае Минэкономики прогнозировало пик роста безработицы в третьем квартале, допуская, что в этом году она может достигнуть 6,8%. Однако 3 июня вице-премьер Татьяна Голикова вслед за министром труда заявила, что ситуация под контролем и пока число вакансий на госпортале «Работа в России» превышает число официальных безработных в стране почти в 3,3 раза.

Эксперты рынка труда затрудняются прогнозировать развитие ситуации, напоминая, что в кризис 2009 года безработица взлетела до 8,3%, с началом санкционной войны в 2015 году она поднималась до 5,6%, а в коронакризис 2020 года — до 5,8%, но снизилась в прошлом году до 4,8%. Эксперты напоминают, что с началом экономических проблем работодатели первым делом избавляются от фриланса, перекладывая работу на штатных сотрудников, и замораживают открытые вакансии. Это и наблюдают сейчас аналитики Superjob.ru (см. таблицу). «Пока проявлений слабости на рынке труда не зафиксировано, но серьезные факторы уже влияют на мотивацию компаний к сокращению персонала»,— считает Игорь Поляков, ведущий эксперт, экономист Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП). На его взгляд, неопределенность с тем, какой масштаб занятости соответствует равновесному состоянию экономики, еще слишком высокая и настройка продолжается. Затем может быть развилка в двух-трех направлениях: одно из них — что все стабилизируется, второе — острое, будет сокращение, третье — промежуточное к указанным. Однако потенциал сохраняющейся нагрузки работников на секторы производства и реальной экономики, по мнению господина Полякова, сейчас значительный ●

ТЕКСТ **Михаил Малыхин**

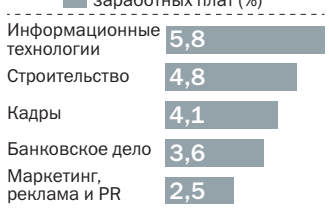
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ ЗА ТРИ МЕСЯЦА (МАЙ К ФЕВРАЛЮ 2022 ГОДА)

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ (%)	ТОП-3 НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПОЗИЦИЙ МАЯ (В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ)
БАНКИ, ИНВЕСТИЦИИ, ЛИЗИНГ	-51	МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ
		МЕНЕДЖЕРЫ ПО КРЕДИТОВАНИЮ
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО РАБОТЕ С ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
СТРАХОВАНИЕ	-44	СПЕЦИАЛИСТЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО АВТОСТРАХОВАНИЮ
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО СТРАХОВАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ
КОНСАЛТИНГ	-37	IT-КОНСУЛЬТАНТЫ
		ФИНАНСОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГУ
IT, ИНТЕРНЕТ, СВЯЗЬ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	-30	РАЗРАБОТЧИКИ ПО
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ И СОПРОВОЖДЕНИЮ ПО
		СИСТЕМНЫЕ АДМИНИСТРАТОРЫ
ТУРИЗМ, ГОСТИНИЦЫ, ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ	-30	ПОВАРА/ПЕКАРИ
		ОФИЦИАНТЫ/БАРМЕНЫ
		АДМИНИСТРАТОРЫ/ГОСТИНИЧНЫЙ ПЕРСОНАЛ
МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR	-24	МЕРЧАНДАЙЗЕРЫ
		АНАЛИТИКИ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКОВ
		СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ/ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ
РИТЕЙЛ	-22	КАССИРЫ
		ПРОДАВЦЫ
		ТОВАРОВЕДЫ
ТРАНСПОРТ, ЛОГИСТИКА, ВЭД	-20	ВОДИТЕЛИ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА
		РАБОЧИЕ СКЛАДОВ/РАЗНОРАБОЧИЕ (КОМПЛЕКТОВЩИКИ, ГРУЗЧИКИ, СБОРЩИКИ)
		КЛАДОВЩИКИ/ЗАВЕДУЮЩИЕ СКЛАДАМИ
ЗАКУПКИ, СНАБЖЕНИЕ	-19	МЕНЕДЖЕРЫ ПО ЗАКУПКАМ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ
		МЕНЕДЖЕРЫ ПО ЗАКУПКАМ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И НАПИТКОВ
		МЕНЕДЖЕРЫ ПО ЗАКУПКАМ ТНП
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ПРОИЗВОДСТВО	-18	КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ (СЛЕСАРИ, СВАРЩИКИ, ЭЛЕКТРИКИ)
		ИТР (КОНСТРУКТОРЫ, ТЕХНОЛОГИ, ИНЖЕНЕРЫ ПТО)
		МАСТЕРА ЦЕХОВ/УЧАСТКОВ РАБОТ
МЕДИЦИНА, ФАРМАЦЕВТИКА	-9	ВРАЧИ-СПЕЦИАЛИСТЫ
		СРЕДНИЙ И МЛАДШИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ПЕРСОНАЛ
		ФАРМАЦЕВТЫ/ПРОВИЗОРЫ
СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, НЕДВИЖИМОСТЬ	-9	КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ (МОНТАЖНИКИ, СВАРЩИКИ, МАШИНИСТЫ)
		ИТР (ПРОЕКТИРОВЩИКИ, СМЕТЧИКИ, ИНЖЕНЕРЫ ПТО)
		ПРОИЗВОДИТЕЛИ РАБОТ
ДОБЫЧА СЫРЬЯ	-8	КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ
		ВОДИТЕЛИ/МАШИНИСТЫ
		ИТР
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	-3	РАБОЧИЕ/РАЗНОРАБОЧИЕ
		ВОДИТЕЛИ/МАШИНИСТЫ
		АГРОНОМЫ

Источник: Superjob.ru.

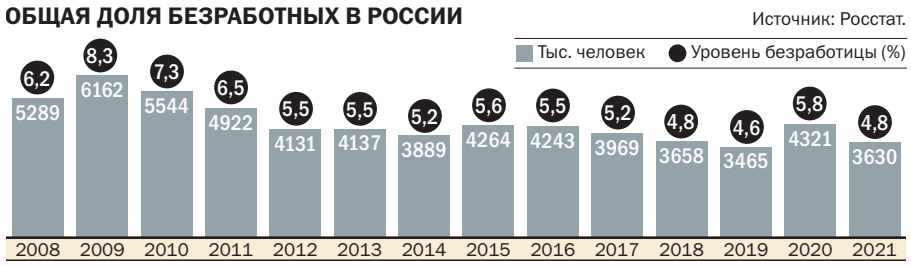
ПРИРОСТ СРЕДНИХ РЫНОЧНЫХ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ ЗА ТРИ МЕСЯЦА (МАЙ К ФЕВРАЛЮ 2022 ГОДА)

Источник: Superjob.ru.



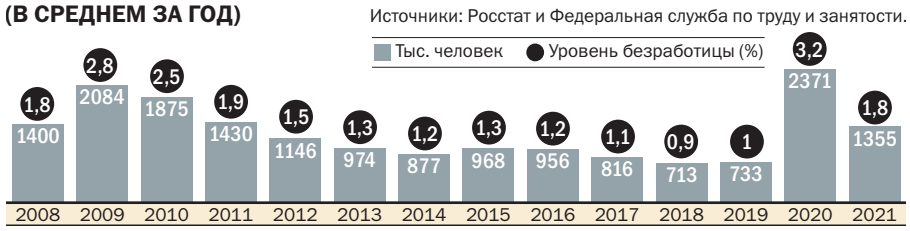
ОБЩАЯ ДОЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ В РОССИИ

Источник: Росстат.



УРОВЕНЬ ОФИЦИАЛЬНО РЕГИСТРИРУЕМОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ (В СРЕДНЕМ ЗА ГОД)

Источники: Росстат и Федеральная служба по труду и занятости.



МОРОЗОУСТОЙЧИВЫЙ СОФТ

КАК ПРАВИЛЬНО МИГРИРОВАТЬ НА РОССИЙСКОЕ ПО

В условиях резко наступившей по известным причинам зимы в отношениях с зарубежными поставщиками российские компании внезапно столкнулись с необходимостью замены иностранного ПО. Универсального рецепта по быстрой и безболезненной миграции нет: слишком разные масштабы и запросы бизнеса. Однако у всех есть стремление найти альтернативу, не уступающую по функциональности привычным IT-платформам, и команду, способную довести миграцию до конца.

Придется меняться

С риском одномоментного софтверного коллапса столкнулись компании, работавшие с иностранными партнерами по облачной модели: пришлось экстренно искать пути миграции. В любой момент платформы могут перестать функционировать. По словам руководителя направления «Собственные продукты» «Т1 Консалтинг» Юрия Мацыгина, в случае с критически важными для бизнеса системами такой режим может привести к невозможности операционной деятельности или ее значительному подорожанию из-за перевода операций в ручной режим. Бизнесу нужно начинать детально планировать переход уже сейчас, причем замене импортного софта должен предшествовать глубокий анализ всей IT-архитектуры: от бизнес-приложений до системного ПО.

Когда выявлен стек решений для замены, начинается подбор альтернатив. Лишь единицы бизнес-игроков могут позволить себе самостоятельно написать фронтальные решения, но даже у них на это уйдут годы и огромные средства. «Если компания идет по этому пути, она сталкивается с проблемой управления IT-производством, в котором заняты десятки тысяч человек,— предостерегает Юрий Мацыгин.— Поэтому мы запустили разработку производственной платформы, позволяющей выстроить сквозной процесс разработки и легко его контролировать».

При формировании пула подрядчиков важно разобраться, на каком именно технологическом стеке построен альтернативный вариант. Если итоговый выбор складывается из нескольких систем, эксперты рекомендуют запросить референс-встречи с представителями компаний, у которых бизнес-процессы похожи и внедрены подобные решения. Когда подрядчик определен, описываются рамки решений, интеграционный функционал, происходит закупка и внедрение системы с зафиксированными поэтапно сроками с учетом возможных доработок.

Бонусы импортозамещения

У вынужденной IT-ревизии есть явный бонус: замена систем позволит бизнесу ускорить цифровую трансформацию. Директор продукта T1 Watchman Дмитрий Шохалевич считает, что это шанс перейти к автоматическому принятию решений. «Существует огромный разрыв между данными, которые предоставляет руководству мидл-менеджмент, заинтересованный в выполнении KPI, и реальными показателями»,— отмечает он.

Системы комплексного бизнес-мониторинга позволяют расставить реперные точки и понять, кто и как работает в реальности. Если западные компании предоставляли разрозненные сервисы для анализа продуктивности техники, бизнес-приложений, сетей связи или тайм-трекинга сотрудников, то T1 Watchman заменяет сразу несколько систем.

Можно постепенно отказываться от тяжелых монолитных решений в пользу микросервисов, замечает владелец продукта T1 CRM Тимур Порошин. Это особенно актуально для CRM-систем — можно плавно переводить отдельные функции на новые решения и подключать модули по необходимости. Например, сначала обеспечить бесперебойную работу с клиентами, а далее заняться внедрением нового модуля по автоматизации продаж.

«При разработке T1 CRM мы пользуемся открытым стеком,— объясняет Тимур Порошин.— Заказчик может при желании самостоятельно дорабатывать систему, и найти разработчиков на микросервисы легче, чем специалистов по поддержке ушедших из России систем».

Еще из важных преимуществ российских решений — глубокое понимание особенностей бизнес-процессов, погружение команды в продукт и заинтересованность вендоров в первых успешных внедрениях (отсюда гибкая ценовая политика).

Страхи миграции

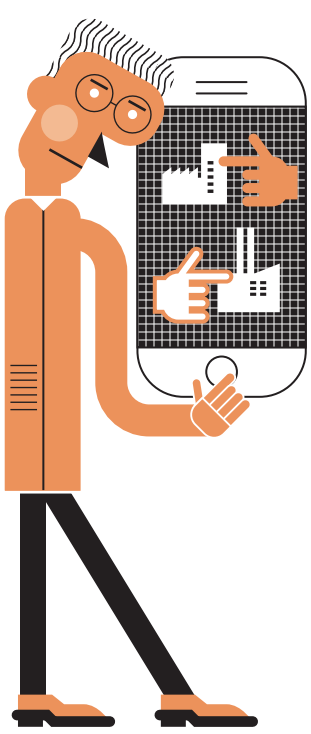
Директор по продажам T1 TalentForce Максим Корниенко озвучивает самые распространенные страхи при переходе на российское ПО. Первый — отечественные решения «прямолинейны», а поэтому плохо будут соответствовать существующим бизнес-процессам и вызовут неприязнь пользователей внутри компании. «На самом деле российские системы самые новые, а значит, учитывают актуальные запросы бизнеса и максимально быстро адаптируются»,— говорит он.

С уходом иностранных вендоров не исчез и страх ошибиться с бюджетированием: ранее он был связан с волатильностью курса рубля, сегодня — с появлением скрытых расходов в ходе проекта. Это решается составлением грамотного ТЗ, описывающего, что бизнес может сделать самостоятельно, а что — при помощи посредников. «Запрос „сделать процесс рекрутмента более удобным“ — очень размытый, а вот „ускорить процесс найма на 20%“ или „сократить количество рутинных операций на 15%“ — реальная формула, исполнение которой можно легко проконтролировать»,— уточняет господин Корниенко.

Из новых страхов — риск остаться один на один со своими IT-системами. «Российские IT-компании ориентированы на продуктивную работу с отечественными заказчиками, у решений гарантированно будет заботливая поддержка»,— уверен Максим Корниенко.

Эксперты сходятся во мнении, что лучше производить внедрение поэтапно — на ограниченный функционал или организационный объем, чтобы бизнес как можно раньше подключился к работе с новой системой, увидел ее в деле, смог скорректировать требования.

Длительность перехода зависит от цифровой зрелости бизнеса и масштабов: для комплексной ERP-системы могут потребоваться годы, а с корпоративной CRM-платформой опытная команда справится за месяц. Поскольку в Enterprise-сегменте нельзя просто купить софт «из коробки», важно, чтобы партнер уже проводил масштабные внедрения каких-либо систем. Даже очень качественный продукт без экспертизы может оказаться практически бесполезным ●



ТЕКСТ **Сергей Сальников**

БУДУЩЕЕ ПЛАНЕТЫ ВИТАЕТ В ВОЗДУХЕ

Проблема изменения климата в настоящее время стоит очень остро по всему миру, и количество случаев негативных климатических явлений и угроз увеличивается стремительнее, чем прогнозировалось ранее. Ученые пришли к единому мнению, что основной причиной этого изменения является антропогенная деятельность, преимущественно влекущая за собой растущие объемы выбросов парниковых газов. О том, какие есть пути решения этих вопросов и что делает в этом направлении Россия, рассказал «Деньгам» зампред правления Газпромбанка **Алексей Матвеев.**

По оценкам ООН, ущерб от экстремальных явлений может составить от $140 млрд до $300 млрд ежегодно к концу десятилетия, а темпы роста мировой экономики могут сократиться на 11–14% к 2050 году, что эквивалентно $23 трлн ежегодно. Что касается России, то основные риски изменения климата коснутся прежде всего территорий арктической зоны и сельскохозяйственных регионов.

Все страны уже всерьез оценивают негативные последствия глобального потепления и разрабатывают различные меры, чтобы снизить свое негативное воздействие на климат и максимально адаптироваться к его изменениям. Около 140 стран, которые отвечают за более чем 90% глобальных парниковых выбросов, уже приняли на себя обязательства по достижению углеродной нейтральности и предпринимают шаги по трансформации экономики для перехода к низкоуглеродному сценарию развития. Президент России Владимир Путин также объявил, что страна стремится к достижению углеродной нейтральности к 2060 году.

ФОТО **Getty Images, предоставлено «Газпромбанком»**

GETTY IMAGES

Несмотря на текущую разобщенность мирового сообщества и некоторое замедление климатической повестки, долгосрочные обязательства стран всего мира не изменились. Для достижения поставленных целей государства используют такие механизмы, как введение углеродного налога, системы торговли квотами, рынки добровольных углеродных единиц. Углеродное регулирование признано в качестве одного из наиболее эффективных инструментов сдерживания изменения климата. В настоящий момент существенным драйвером развития рынка углеродных единиц становятся компании, поставившие публичные цели по сокращению выбросов. В общей сложности системами платы за углеродные выбросы охвачено 21,5% мировых эмиссий CO_2, в 2020 году эта цифра составляла 15%. Такой рост обусловлен тем, что компании не смогут полностью перейти на нулевые выбросы к 2050 году ввиду отсутствия должных технологий производства.

В России инфраструктура углеродного рынка начала формироваться в прошлом году, в частности, был принят закон об ограничении выбросов парниковых газов и разработана Стратегия низкоуглеродного развития до 2050 года. В марте этого года принят закон о проведении Сахалинского эксперимента, в рамках которого формируется система квотирования выбросов, первые квоты для компаний в Сахалинском регионе планируется установить в 2024 году. Параллельно формируется добровольный рынок углеродных единиц, которые, согласно концепции, утвержденной на данном этапе, могут быть использованы в том числе в счет выполнения квот.

Уже осенью в рамках принятого регулирования углеродные единицы могут быть зарегистрированы в национальном реестре, который, согласно распоряжению правительства РФ, начнет свою операционную деятельность с 1 сентября этого года. Оператором реестра углеродных единиц и квот назначено акционерное общество «Контур», одним из учредителей которого является Газпромбанк.

У российских компаний появится возможность эмиссии единиц за счет реализации климатических проектов, направленных на сокращение выбросов парниковых газов или их поглощение. В конце мая Минэкономразвития России были утверждены критерии климатиче-

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО «ГАЗПРОМБАНКОМ»

ских проектов, а также форма и порядок предоставления отчетности об их реализации оператору реестра углеродных единиц.

Темпы, заданные государством, а также вовлеченность экспертного и бизнес-сообщества в процесс формирования регулирования говорят о том, что переход к экономике с низким уровнем выбросов парниковых газов — приоритетная цель для страны. Фактически бизнесу дан сигнал, что усилия в области борьбы с изменением климата — не дань сиюминутной моде, а часть долгосрочной стратегии с понятными механизмами реализации. В этом смысле рынок добровольных единиц находится в фокусе интересов бизнеса.

Эксперты оптимистично оценивают потенциал России для создания климатических проектов, углеродные единицы от которых будут востребованы на национальном рынке среди компаний, стремящихся к сокращению собственного углеродного следа и следа продукции. Особенно это актуально для российских компаний-экспортеров, ведь даже с учетом некоторой переориентации внешнеторговых потоков конкурентоспособность продукции все больше зависит от величины ее углеродного следа. Национальные климатические проекты потенциально будут привлекательны и для зарубежных покупателей из Азиатского и Ближневосточного регионов.

> ***«Несмотря на текущую разобщенность мирового сообщества и некоторое замедление климатической повестки, долгосрочные обязательства стран всего мира не изменились»***

Спрос на углеродные единицы в мире заметно растет, в связи с чем на рынке сложился пул игроков, реализующих климатические проекты, в частности в Азии, Латинской Америке, Африке. Согласно данным Ecosystem Marketplace, большинство добровольных углеродных единиц (56%) в настоящее время выпускается именно в Азии, где с 2019 по август 2021 года оборот увеличился вдвое. На Латинскую Америку и страны Карибского бассейна приходится около 22% выпущенных в оборот углеродных единиц. Замыкает лидирующую тройку Африка, где объем выпущенных углеродных единиц на добровольном рынке составляет 15% от общемирового.

Россия имеет все шансы стать одним из крупнейших поставщиков углеродных единиц на мировом рынке. Среди перспективных зеленых направлений климатических проектов выделяют возобновляемую энергетику и экосистемные проекты, например высадку лесов, защиту от лесных пожаров, создание устойчивых сельскохозяйственных территорий. В свою очередь, промышленные проекты по внедрению новых энергосберегающих технологических процессов и эффективной утилизации отходов также попадают под критерии климатических проектов. Такие проекты зачастую относят к переходным, и для многих промышленных компаний они представляются логичным и окупаемым решением при переоснащении производств.

Сегодня достаточно остро стоит вопрос о необходимой и вынужденной модернизации оборудования, выстраивании новых цепочек поставок, а значит, потенциально большого пула переходных климатических проектов. В этой ситуации финансовый сектор должен стать главным фасилитатором внедрения прогрессивных технологий, позволяющих предприятиям функционировать более эффективно, при этом снижая их углеродный след на планете.

Газпромбанк принимает непосредственное участие в развитии углеродного рынка России, и это осознанная стратегия, учитывая структуру портфеля клиентов банка. Наши клиенты, в том числе компании нефтегазового, энергетического и сельскохозяйственного секторов, крупные промышленные предприятия, обладают компетенциями и потен циалом для эффективной реализации климатических проектов, а банк намерен их в этом поддерживать.

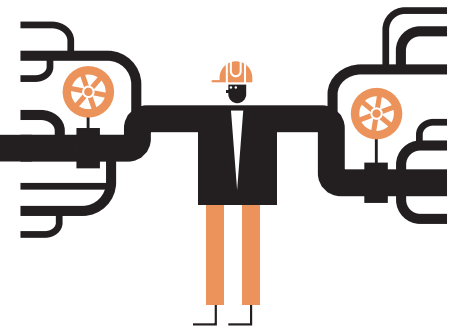
Банк уже аккумулировал достаточную экспертизу, финансируя крупнейшие проекты в сфере возобновляемой энергетики, модернизации производственных мощностей, в том числе с применением наилучших доступных технологий. Мы готовы делиться этим опытом и поддержать компании из углеродоемких отраслей в их стремлении к сокращению собственных выбросов. Следование данной стратегии помогает самому банку снижать углеродный след портфеля, а клиентам — минимизировать климатические риски и негативные последствия от их реализации.

Модернизация промышленности с учетом экологических аспектов, реализация климатических проектов, развитие рынка углеродных единиц — это не только новые бизнес-направления для компаний, которые позволят сгенерировать дополнительную прибыль, но и шанс включиться в социальную повестку в масштабах страны. Развитие подобных проектов приведет к созданию новых рабочих мест, в том числе высококвалифицированных, росту доходов специалистов, повышению комфорта окружающей среды.

Впереди предстоит долгий и непростой путь, но я верю, что энтузиазм компаний—пионеров климатической повестки, искренняя вовлеченность профессионалов отраслевых сообществ, а также сохранение приоритета направления на государственном уровне позволят достичь ощутимых результатов ●

ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕ ПЛАТИТЬ

НЕ ВСЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРИБЫЛЬЮ С АКЦИОНЕРАМИ



2022 год окажет сильное влияние на финансовые результаты российских эмитентов. В таких условиях многие отказываются или переносят выплату дивидендов. В числе наиболее пострадавших оказались банки и компании металлургической отрасли. В исключительном положении остаются компании нефтегазовой отрасли, которые сохранили выплаты на рекордных уровнях.

К началу лета большая часть российских эмитентов определилась с дивидендами по итогам минувшего года. Как и предрекали аналитики, опрошенные в марте «Деньгами», в числе наиболее пострадавших оказались государственные банки, которые ранее планировали направить на дивиденды 50% от чистой прибыли за 2021 год. 27 мая наблюдательный совет Сбербанка рекомендовал акционерам чистую прибыль за минувший год не распределять, дивиденды не выплачивать. 3 июня акционеры ВТБ также приняли аналогичное решение. «Еще в апреле Минфин и ЦБ рекомендовали банкам воздержаться от выплат дивидендов, решения компаний соответствовали рекомендациям»,— констатирует портфельный управляющий «Альфа-Капитала» Дмитрий Скрябин.

В минувшем году банковский сектор заработал рекордную прибыль в 2,4 трлн руб., но санкции и спровоцированный ими экономический кризис в стране кардинально изменили ситуацию. По предварительным оценкам аналитиков, сектор в этом году может потерять половину капитала. «Так или иначе, сохранение ликвидности для банков во время кризиса является первоочередной задачей и дивидендов в таких условиях ждать, скорее всего, не стоит ни в этом году, ни в следующем»,— полагает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов.

Совпали ожидания аналитиков и относительно выплат эмитентов сектора «Металлы и добыча», которые в основном отказались от выплаты итоговых дивидендов за 2021 год. Хуже всех в секторе из-за санкций обстоят дела у компаний черной металлургии. В этом сегменте, как отмечает Дмитрий Скрябин, ожидались доходности на уровне 20–25%. «Однако европейские санкции в отношении ММК и „Северстали“, сильное укрепление рубля, а также затруднительная ситуация на внутреннем рынке из-за падения спроса в апреле—июне стали определяющими для решения не платить»,— считает господин Скрябин. К концу мая отказались от выплаты дивидендов ММК (9–11,5 руб., по оценке «БКС Мир инвестиций»), «Северсталь» (210–265 руб.), НЛМК (28–36 руб.). «Исключение в секторе составили „Норникель“ и „Фосагро“, которые подтвердили выплату за 2021 год и, вероятно, не откажутся от выплаты промежуточных. Эти компании несут относительно небольшие риски из-за санкций»,— отмечает Игорь Додонов.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**

Активно отказываются от дивидендов представители потребительского сектора РФ: «Магнит» (490–600 руб.), «Детский мир» (5,2–11 руб.), X5 Group (125 руб.), «Русагро» (120–140 руб.), «М.Видео» (13 руб.). При этом в «Детском мире» и X5 Group сослались на рыночную неопределенность и необходимость сфокусироваться на стратегической и операционной деятельности. «Вероятно, приоритетной задачей для менеджмента российских ритейл-компаний в ближайшей перспективе будет обеспечение наличия товара на полках и непрерывности деятельности, а не направление денежных средств, привлеченных под, скорее всего, более высокую процентную ставку, на выплату дивидендов»,— считает Игорь Додонов.

Нефтегазовые компании, на которые влияние санкций оказалось не таким существенным, в основном объявили о неплохих дивидендах по итогам года. Самым ярким событием мая стало решение совета директоров «Газпрома» заплатить держателям акций рекордные дивиденды как по абсолютной величине выплат (1,2 трлн руб.), так и по размеру дивидендной доходности (на момент решения — 19% на акцию). Совет директоров «Роснефти» также рекомендовал направить на дивиденды 50% чистой прибыли в размере 41,66 руб. на акцию, из них на финальные дивиденды приходится 23,63 руб. на акцию. Исключением из общей картины стал ЛУКОЙЛ, который обещал вернуться к вопросу о выплате до конца года.

В телекоммуникационном секторе единой стратегии нет. В целом ожидалось, что дивидендов не будет, однако совет директоров МТС рекомендовал акционерному собранию одобрить выплату 66,33 млрд руб. по итогам 2021 года. На акцию придется 33,85 руб. «Решение стало приятным сюрпризом и, по-видимому, отражает потребность крупных акционеров в финансовом ресурсе при отсутствии необходимости в крупных инфраструктурных инвестициях (со стандартом 5G нет ясности ни в краткосрочной, ни в долгосрочной перспективе)»,— отмечает Игорь Додонов. Неожиданностью для рынка стало решение Positive Technologies, работающей в сегменте кибербезопасности, выплатить дивиденды в объеме 950 млн руб., что составляет 50% чистой прибыли компании. Ранее компании сферы ИТ не намеревались выплачивать дивиденды ●

КАЛЕНДАРЬ ПРЕДСТОЯЩИХ ЗАКРЫТИЙ РЕЕСТРОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ДИВИДЕНДОВ

ЭМИТЕНТ	ОТРАСЛЬ	ВИД АКЦИЙ	ВЫПЛАТА НА АКЦИЮ (ПРОГНОЗ)* (РУБ.)	ДИВИДЕНДНЫЕ ДОХОДНОСТИ (%)**	ДАТА ЗАКРЫТИЯ РЕЕСТРА*
«ГАЗПРОМ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ОБ.	52,530	18,14	20.07.22
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	ОБ.	1166,220	5,75	14.06.22
«СЕЛИГДАР»	МЕТАЛЛЫ И ДОБЫЧА	ОБ.	4,500	9,32	21.06.22
«БЕЛУГА ГРУПП»	ПРОДОВОЛЬСТВИЕ	ОБ.	47,250	2,02	17.06.22
ОГК-2	ЭНЕРГЕТИКА	ОБ.	0,097	15,21	11.07.22
«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ»	ТЕЛЕКОМЫ	ОБ.	1,524	17,32	04.07.22
«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ»	ТЕЛЕКОМЫ	ПР.	1,524	15,21	04.07.22
«БАШНЕФТЬ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ПР.	117,290	14,29	11.07.22
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ПР.	4,730	13,13	20.07.22
«РОССЕТИ»	ЭНЕРГЕТИКА	ОБ.	0,028	13,13	27.06.22
МТС	ТЕЛЕКОМЫ	ОБ.	33,850	12,61	12.07.22
ТГК-1	ЭНЕРГЕТИКА	ОБ.	0,001	12,58	18.07.22
«МОСЭНЕРГО»	ЭНЕРГЕТИКА	ОБ.	0,223	11,1	11.07.22
«РОСТЕЛЕКОМ»	ТЕЛЕКОМЫ	ОБ.	4,560	7,86	20.07.22
«РОСТЕЛЕКОМ»	ТЕЛЕКОМЫ	ПР.	4,560	7,85	20.07.22
«РОСНЕФТЬ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ОБ.	23,630	6,41	11.07.22
«ТАТНЕФТЬ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ОБ.	16,140	4,14	08.07.22
«ТАТНЕФТЬ»	НЕФТЬ/ГАЗ	ПР.	16,140	4,66	08.07.22

Об.— обыкновенная, пр.— привилегированная.
*По оценкам «БКС Эксперт». **Стоимость акции определялась по закрытию торгов на Московской бирже 7 июня 2022 года.

*«Роса». Концепт. Дом. Сообщество. Ламишино (англ.)
Реклама

LAMISHINO*

ROSA

Concept. Home. Community

ROSA — соединение лучших практик в сфере архитектуры и строительства. Собранные воедино, они превратились в концептуальный авторский посёлок.

Коттеджи площадью до 180 м² и участком от 6 сот. строятся у Истринского водохранилища: до пляжа можно дойти пешком.

(495) 771 71 88

1 км от водохранилища

ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ АМЕРИКАНСКИЕ АКЦИИ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОКА ОБДЕЛЕН ВНИМАНИЕМ

Надежды на стабилизацию инфляции и денежно-кредитной политики ФРС США подталкивают инвесторов наращивать вложения в акции американских компаний. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц международные инвесторы вложили в американские ценные бумаги около $18 млрд. Из фондов развивающихся стран, в экономиках которых копятся проблемы, заметен значительный вывод средств. В тренде развивающихся экономик остаются и российские фонды акций, потерявшие за месяц $53 млн.

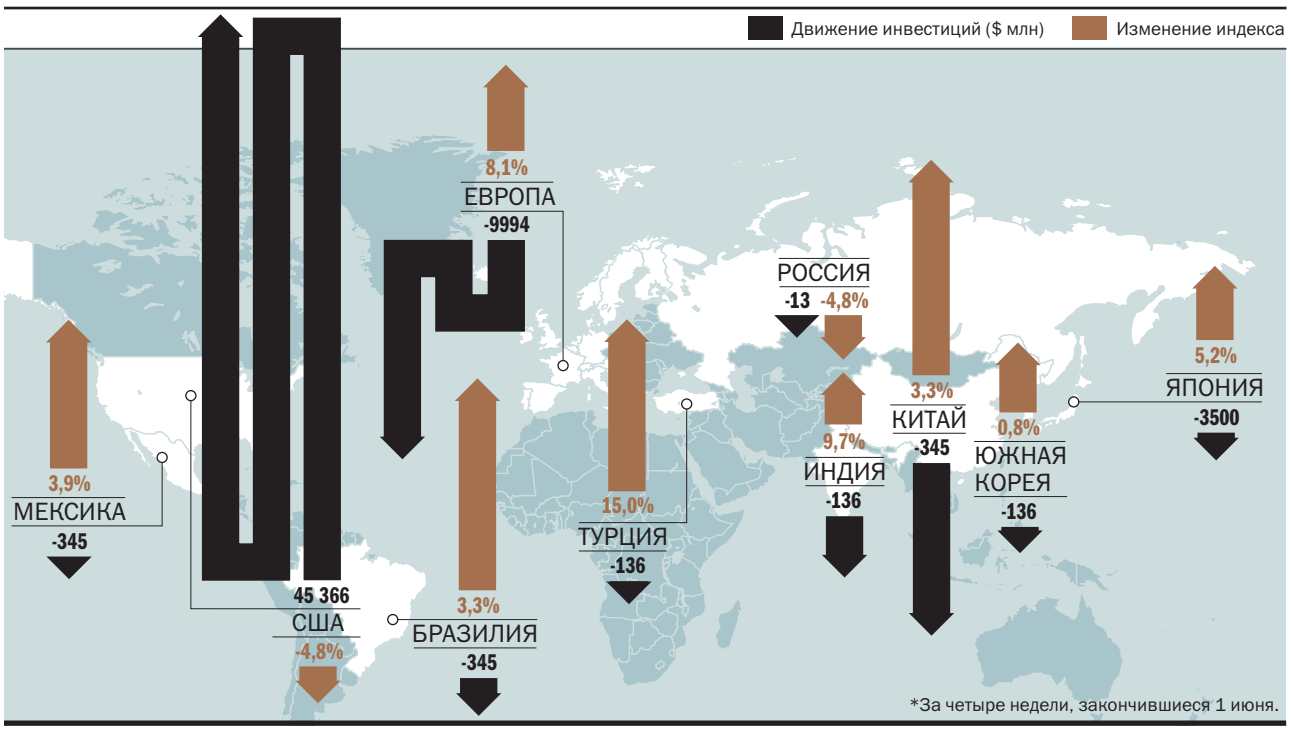
ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**

Данные Emerging Portfolio Fund Research свидетельствуют о робком восстановлении спроса у международных инвесторов на акции. Об этом свидетельствуют данные Bank of America (BofA, учитывающие данные EPFR). По оценке «Денег», за четыре недели, завершившиеся 1 июня, международные инвесторы вложили в фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на акции, свыше $11,7 млрд. Это почти втрое меньше объема средств, выведенного из данного класса активов за предыдущий месяц.

Восстановлению спроса на рисковые активы способствовало снижение долларовых доходностей. Если в начале мая доходность американских казначейских облигаций (US Treasuries, UST) достигала 3,2% годовых, максимального значения с ноября 2018 года, то к концу месяца она опустилась до отметки 2,71%. В последний раз ставки падали так быстро летом 2021 года. Тогда за три месяца доходность десятилетних бумаг упала на 0,5 процентного пункта, до 1,15%, что стало ответом на заявления ФРС США о временном характере наблюдающейся в то время инфляции.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.



Нынешнее снижение ставок тоже связано с риторикой американского финансового регулятора. По итогам майского заседания ФРС повысила ставку на 50 базисных пунктов (б. п.), до 0,75–1% годовых. На пресс-конференции председатель американского Центробанка Джером Пауэлл заявил, что Федрезерв будет рассматривать повышение ставки на 50 б. п. на следующих нескольких заседаниях, при этом рост ставки сразу на 75 б. п. активно не обсуждается. Такое повышение уже заложено в ожидания рынка, а потому усилились надежды на возможное смягчение риторики в ближайшие месяцы. «После ожидаемой серии повышений ставки, направленной на борьбу с высокой инфляцией, ФРС проведет новую оценку ситуации в экономике, чтобы понять последствия своих действий. То есть, если летом инфляция в США замедлится, есть шансы на то, что ФРС не станет дальше спешить с ужесточением денежно-кредитной политики»,— отмечают аналитики ФГ «Финам».

Все средства — в Америку

Управляющие довольно разборчивы в своих региональных предпочтениях. Основным спросом в минувшем месяце у них пользовались рынки развитых стран. По данным EPFR, фонды developed markets привлекли за рассмотренный период $17,6 млрд. Это в два с половиной раза ниже оттока за предшествующий месяц. Правда, весь приток пришелся на фонды, ориентированные на американский рынок акций. За четыре недели фонды данной категории привлекли от клиентов свыше $28 млрд, что на $8 млрд меньше объема средств, выведенного из фондов месяцем ранее.

Покупки американских акций назрели, отмечают участники рынка, ведь с начала года они демонстрируют одну из самых худших динамик в мире. В первой половине мая индекс NASDAQ опускался до отметки 11,1 тыс. пунктов — минимума с начала 2020 года. Чуть более чем за четыре месяца индекс потерял 28% — сильнейшее падение с кризиса 2008–2009 годов. Остальные американские индексы падали менее значительно, в частности, S&P 500 проседал на 18%. За последние 14 лет сильнее он опускался лишь в кризисы 2020 года и 2008–2009 годов. «После такого снижения основные фондовые индексы достигли уровней, привлекательных как минимум для тактического увеличения вложений»,— отмечает директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов.

GETTY IMAGES

Интерес инвесторов к американским акциям был поддержан сильными финансовыми результатами компаний. С середины апреля, когда в США стартовал сезон отчетов за первый квартал, результаты опубликовали 488 компаний, входящих в индекс S&P 500. По данным аналитиков «БКС Эксперт», лучше ожиданий по выручке отчитались 65% компаний. В среднем компании превосходили прогноз аналитиков на 2,2%. Лучше ожиданий по чистой прибыли по итогам квартала отчитались 74% компаний. Превышение консенсус-прогнозов аналитиков составило в среднем 4,7%. Это, по мнению Алексея Потапова, добавляет уверенности инвесторам в дальнейшем росте фондовых индексов. Тем более что доходности UST преимущественно снижаются. «Стабилизация и некоторые намеки на снижение доходностей гособлигаций позволяют быстрее расти акциям технологического сектора (которые преобладают на американском рынке.— «Деньги»), нежели чем, например, акциям промышленных компаний, в отношении которых увеличивается скепсис в связи с растущими ожиданиями рецессии»,— отмечает Алексей Потапов.

При этом управляющие продолжают сокращать инвестиции на европейском рынке, хотя и менее агрессивно, чем месяцем ранее. За отчетный период суммарный отток из европейских фондов упал с почти $14 млрд до $7,2 млрд. Негативное влияние на такие инвестиции по-прежнему оказывает непростая геополитическая обстановка вокруг Украины. Влияние этого фактора, как считает специалист департамента стратегических исследований Total Research Николай Вавилов, будет отражаться на экономике Европы еще несколько лет. Но, по его мнению, сегодня это не главным триггер низкого спроса на акции европейских компаний. Беспокойство у управляющих вызывает возможное ужесточение денежно-кредитной политики ЕЦБ. «В сравнении с американским рынком Европа до сих пор живет со ставкой рефинансирования около нуля, а программы выкупа активов с рынка только закончат свое действие в ближайшие месяц-два, что признается трейдерами как подготовка к росту ключевой ставки ЕЦБ»,— отмечает господин Вавилов.

Развивающиеся рынки не в фаворе

Международные инвесторы активно распродавали не только акции европейских компаний, но и компаний развивающихся стран. По оценкам «Денег», отток средств из фондов emerging markets в минувшем месяце составил $5,8 млрд. Месяцем ранее был приток в размере почти $7,8 млрд.

Наиболее интенсивные оттоки наблюдаются из фондов Китая. По данным EPFR, за отчетный период международные инвесторы забрали из китайских акций почти $2,4 млрд. Это более чем в четыре раза ниже привлечений месяцем ранее. По мнению Николая Вавилова, осторожное отношение к акциям китайских компаний связано с рисками силового решения вопроса Тайваня.

Впрочем, сильные оттоки отмечаются и в других странах региона БРИК. За минувший месяц из фондов Бразилии было выведено $283 млн, Индии — $650 млн. «У Бразилии и Индии есть определенные проблемы в плане продовольствия и возможного кризиса из-за плохих урожаев»,— отмечает господин Вавилов.

Российский рынок не остался в стороне от общего для рынков развивающихся стран тренда. По данным Investfunds, в мае чистый отток средств из розничных ПИФов акций составил 3,3 млрд руб., что сопоставимо с результатом предыдущего месяца. В связи с тем что в минувшем месяце доллар США сильно просел в России, продажи фондов акций в долларовом выражении выросли за месяц с $40 млн до $53 млн.

Для низкого спроса на акции есть фундаментальные причины. К таким, по мнению портфельного управляющего УК ТРИНФИКО Юрия Гроссмана, можно отнести как проблемы с импортом критически важного оборудования и комплектующих во всех ключевых отраслях (и, как следствие, существенное увеличение себестоимости и объемов производства), так и проблемы с экспортом энергоносителей и металлов, на которые приходится более половины капитализации всего рынка и которые влияют на ВВП, а значит, и на эмитентов практически всех остальных отраслей.

Осторожность летнего периода

В летние месяцы управляющие не ждут сильного роста спроса международных и российских инвесторов на акции, так как сохраняются риски высокой инфляции, а значит, и агрессивного роста долларовой ставки. По словам Алексея Потапова, опасения на рынке вызывает горячий рынок труда в США: несмотря на признаки стабилизации, риск раскручивания Wage Price Spiral (спираль зарплата—цены) по-прежнему далек от нуля. «Для более широкого и уверенного движения наверх нужно больше позитивных подтверждений (снижения инфляционных рисков.— «Деньги») как со стороны макроэкономических данных, так и со стороны микроэкономики»,— отмечает господин Потапов.

Сильным фактором роста могла бы стать даже временная стабилизация геополитических рисков. «В случае реализации такого относительно позитивного сценария можно ждать и возврата широкого интереса к акциям развивающихся рынков, вложения в которые сдерживаются (помимо всех описанных факторов) еще и фактором слабого роста КНР в этом году»,— отмечает Алексей Потапов.

Улучшение геополитического фона могло бы стать неплохим стимулом роста и на российском рынке акций. При сохранении нестабильности, как считает руководитель отдела управления акциями УК «Первая» Евгений Линчик, спрос на акции может вырасти только после появления некоторого понимания, какие компании смогут приспособиться к текущим условиям и покажут результаты лучше, чем заложенные в текущие котировки.

Еще одним важным фактором внутреннего спроса на акции выступают свободные денежные средства у населения. «Пока ставки по депозитам предлагают двузначную доходность, которая перевешивает риски инвестирования в акции. Мы ожидаем приход этих пассивных денег на рынок акций немного позже, когда ставки снизятся»,— комментирует Евгений Линчик. По мнению Юрия Гроссмана, дальнейшее снижение ключевой ставки ЦБ может несколько поспособствовать обратному переходу части средств с денежного рынка в рынок акций, а также стимулировать розничных инвесторов просто снова осуществлять инвестиции в акции ●

ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК»

ВОЙНА И МИР АРСЕНИЯ ЗВЕРЕВА

ЧТО СДЕЛАЛ ДЛЯ СССР ПОСЛЕДНИЙ НАРКОМ И ПЕРВЫЙ МИНИСТР ФИНАНСОВ

Он пришел на работу в финансовую систему при Ленине, а ушел на пенсию при Хрущеве. Он был последним наркомом финансов и первым министром финансов Советского Союза. В списке главных заслуг Арсения Зверева на этом посту — успешное руководство финансовой системой страны во время Великой Отечественной войны, успешная послевоенная сталинская денежная реформа и отказ от участия в провальной денежной реформе Хрущева.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **фотоархив журнала «Огонёк», Кузьмин Борис/фотоархив журнала «Огонёк»/Коммерсантъ, РИА Новости, Зельма Георгий/фотоархив журнала «Огонёк»/Коммерсантъ, Таиров Е./фотоархив журнала «Огонёк»/Коммерсантъ**

От Негодяево до Москвы

Арсения Григорьевича Зверева типичная для сталинских наркомов биография. Родился 2 марта 1900 года в рабоче-крестьянской семье (отец — рабочий-ткач, мать — крестьянка и ткачиха) в деревне Негодяево (в советское время переименована в Тихомирово) Клинского уезда Московской губернии. Окончил пять классов училища, после чего пошел работать на Высоковскую текстильную фабрику. Вначале как подсобный рабочий получал 34 копейки в день. Но уже на следующий год, набравшись опыта, зарабатывал 15–18 рублей в месяц — как взрослый. В 1917 году приехал в Москву и поступил на знаменитую Трехгорную мануфактуру. Хотел поступить в Мануфактурно-техническое училище при фабрике, но фабричный комитет не дал ему рекомендации: мол, работает недавно, а на митингах много выступает.

В 1919 году Зверев вступил в РКП(б) и записался добровольцем в Красную армию. В 1920 году поступил в кавалерийское училище в Оренбурге. Весной 1921 года — командир взвода в 14-й Отдельной кавалерийской бригаде, участвовавшей в подавлении Тамбовского крестьянского восстания. В 1922 году его воинская часть была расформирована, а сам Зверев демобилизован. В своих мемуарах «Записки министра» он вспоминал: «С собой „на память“ я уносил рану от бандитской пули и боевой орден». К сожалению, сведения о том, каким именно орденом он мог быть награжден, отсутствуют. В списке кавалеров ордена Красного Знамени РСФСР его фамилии нет.

В партийной ячейке демобилизованному кавалеристу порекомендовали подумать о дальнейшей работе на пропагандистском фронте. Он вернулся в родной Клинский уезд и был назначен секретарем агитационно-пропагандистского отдела уездного комитета РКП(б). Следующая должность — старший уездный инспектор по продовольственным заготовкам.

На рубеже 1923–1924 годов произошло упрощение структуры уездных органов власти — объединение финансовых отделов с продовольственными комитетами. Эта реформа привела Зверева в сферу, в которой он проработал 45 лет. Он приехал в Москву, надеясь получить направление на учебу в финансовой сфере, но вместо этого получил должность финансового агента в Московском губернском финансовом отделе, располагавшемся в бывшем здании Московской городской думы на площади Революции (сейчас в этом здании находится Музей Отечественной войны 1812 года). Правда, начальник отдела пообещал: «Даю вам слово, товарищ Зверев, что по истечении года вы будете направлены на учебу».

Учиться, учиться и работать

Учиться Зверев вскоре начал, но без отрыва от производства, продолжая работать в Мосгубфинотделе — на Центральных финансовых курсах при наркомате финансов. Будучи заместителем председателя УФО (уездного финансового отдела), а затем председателем УФО в родном Клину — на финансовом факультете Московского промышленно-экономического института. Следующая карьерная ступенька — председатель Клинского уездного исполкома.

В 1929 году Зверев получил направление на учебу в Ленинградскую финансовую академию, но по партийной мобилизации попал не в Ленинград, а в недавно созданную Западную область (в ее состав вошли бывшие Смоленская, Брянская, большая часть Калужской губернии и несколько уездов Ленинградской и Тверской губерний). На новом месте он возглавлял налоговое управление областного финансового отдела, затем Брянский окружной финотдел.

Но уже в 1930 году был направлен на учебу в счет так называемой партийной тысячи в соответствии со сталинским лозунгом «Кадры решают все». Он обучался в Московском финансово-экономическом институте. Большинство студентов должны были учиться три с половиной года, чтобы одновременно с дипломом получить начальное офицерское воинское зва-

КУЗЬМИН БОРИС / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК» / КОММЕРСАНТЪ

При проведении реформы 1947 года для вкладов в сберкассах был установлен особый порядок обмена. В выигрыше оказались обладатели вкладов на небольшие суммы

ние. Зверев как участник Гражданской войны был освобожден от курса воинских дисциплин и закончил вуз за три года.

Хотя ему и платили повышенную стипендию, на семью, тогда уже с тремя детьми, денег не хватало. Жена с детьми жили в Клину, а Зверев — в московском общежитии, навещая родных по выходным.

Занимаясь учебой, Зверев продвигался по партийной линии. Сперва его избрали секретарем институтской парторганизации, затем — членом бюро Бауманского райкома ВКП(б). Будучи еще студентом, он стал заведующим Бауманским районным финансовым отделом Москвы. Это дало возможность получить квартиру и перевезти семью в Москву.

В 1936 году в Москве изменилось районирование: вместо 10 районов стало 23. Зверев был назначен председателем райисполкома, а затем первым секретарем райкома ВКП(б) Молотовского района.

Нарком, который выжил

Однажды поздним сентябрьским вечером 1937 года в квартире Зверева раздался телефонный звонок. Звонили из ЦК ВКП(б), Звереву предложили немедленно приехать в Кремль по вызову генерального секретаря ЦК Иосифа Сталина.

«Рядом со Сталиным, ни разу не присевшим, стояли еще несколько членов Политбюро, а меня хозяин кабинета усаживал как гостя на диван. Естественно, я не счел возможным говорить с ним сидя, хотя Сталин несколько раз затем повторял это свое приглашение. Так мы и простояли на протяжении всей беседы…

Каково же было мое удивление, когда я вдруг услышал от Сталина: „Мы хотим назначить вас председателем Правления Госбанка. Как вы на это смотрите?“ В банках я никогда раньше не работал. Нескольких предыдущих председателей Правления, очень толковых людей, постигла неудача, и они были смещены»,— аккуратно пишет Зверев в своих мемуарах.

Поздним сентябрьским вечером 1937 года Звереву предложили немедленно приехать в Кремль по вызову генерального секретаря ЦК Иосифа Сталина

К моменту беседы Зверева со Сталиным Георгий (Юрий) Пятаков (возглавлял Госбанк с 19 апреля 1929 года по 18 октября 1930 года) за организацию параллельного антисоветского троцкистского центра и руководство вредительской, диверсионной, шпионской и террористической деятельностью 1 февраля был расстрелян. Моисей Калманович (возглавлял с 18 октября 1930 года по 4 апреля 1934 года) был расстрелян за вредительство, терроризм и контрреволюционную деятельность. Лев Марьясин (возглавлял с 4 апреля 1934 года по 14 июля 1936 года) был приговорен к высшей мере наказания за участие в контрреволюционной террористической организации и ждал приведения приговора в исполнение. Соломон Кругликов официально был председателем правления Госбанка с 14 июля 1936 года по 15 сентября 1937 года (хотя уже 11 сентября был арестован). Именно его место Сталин предложил занять Звереву (Кругликова расстреляли 19 марта 1938 года за участие в контрреволюционной террористической организации).

Зверев поблагодарил Сталина за предложение, но заявил, что не может его принять, так как в банковской системе никогда не работал, а пост чересчур ответственный. «Но вы окончили финансово-экономический институт, обладаете опытом партийной, советской, финансовой деятельности. Все это важно и нужно для работы в Госбанке»,— настаивал Сталин. Зверев продолжал отказываться, приводя различные аргументы, и сумел-таки убедить хозяина Кремля.

Должность, от которой он отказался, занял 15 сентября 1937 года Алексей Гричманов. 16 июля 1938 года Гричманов был арестован, а 25 февраля 1939 года приговорен к высшей мере наказания за участие в контрреволюционной террористической организации и в тот же день расстрелян.

Зверев же получил должность заместителя народного комиссара финансов. Григорий Гринько, бывший наркомом почти семь лет, с августа сидел под арестом (его расстреляли 15 марта 1938 года). После его ареста денежные купюры достоинством 1, 3 и 5 рублей, на которых присутствовала его подпись, были заменены новыми, с измененным дизайном — без подписи наркома финансов. В советское время больше чьи-либо подписи на бумажных деньгах не размещались.

Григория Гринько сменил Влас Чубарь. Он пробыл наркомом финансов до 19 января 1938 года. Через полгода после снятия с должности Чубарь был арестован, 26 февраля 1939 года приговорен к высшей мере наказания за антисоветскую и террористическую деятельность и вредительство и в тот же день расстрелян.

После отставки Чубаря новым наркомом финансов СССР стал Арсений Зверев. На посту наркома, а затем министра финансов СССР он проработал более 20 лет (с небольшим перерывом в 1948 году).

Главнокомандующий финансовым фронтом

В июне 1941 года, сразу после начала войны, бригадный комиссар запаса Зверев попросился на фронт. Но ему было предложено остаться на своем посту и решить особо важную задачу — не допустить развала финансовой системы СССР.

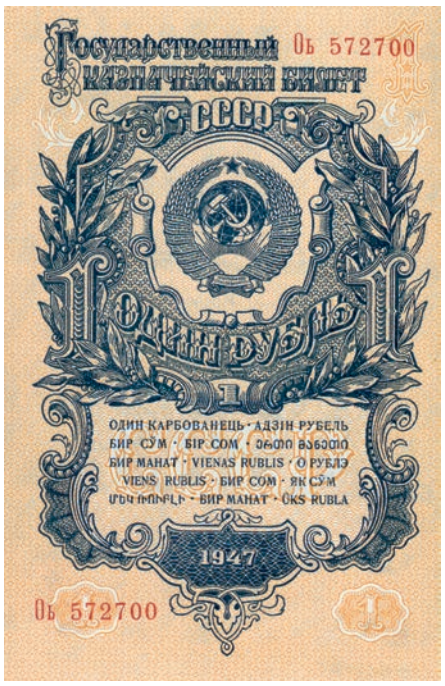
Война требовала экстраординарных бюджетных расходов: вначале — на финансирование армии, выплату пенсий и пособий военнослужащим и их семьям, эвакуацию и перебазирование на восток промышленности, перестройку предприятий на производство военной продукции, а впоследствии также на капитальное строительство и восстановительные работы на освобожденных от оккупантов территориях.

Доходы госбюджета резко снизились. На территории, занятой врагом в первые дни войны, производилась большая часть сельскохозяйственной продукции СССР. На оккупированных территориях остались угольные шахты, металлургические заводы. Упал розничный товарооборот: люди, оставшиеся в тылу, стали меньше тратить денег на покупку товаров, бытовые услуги, культурные мероприятия, транспорт.

Для того чтобы в таких условиях сбалансировать бюджет, требовалось принять серьезные меры по повышению государственных доходов. Необходимо было увеличить количество денег, поступающих от населения в казну.

Уже на второй день войны было введено ограничение на выдачу наличных денег с вкладов в сберкассах — до 200 рублей в месяц с одной сберкнижки.

Была повышена доля налогов в доходной части госбюджета. 3 июля 1941 года Президиум Верховного Совета



Деноминация и одновременная отмена карточной системы в ходе денежной реформы 1947 года должны были укрепить веру населения в советский рубль и государственную торговлю

КАК ПРОВОДИЛАСЬ ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1947 ГОДА

Порядок проведения денежной реформы был установлен инструкцией Министерства финансов.
Наличные деньги обменивались на новые без ограничения суммы в соотношении 10:1 (10 старых рублей за 1 новый). Разменная монета обмену не подлежала, сохранив свой номинал и, таким образом, подорожав в результате реформы в 10 раз. Обмен денег производился с 16 по 22 декабря 1947 года, в отдаленных районах — по 29 декабря 1947 года включительно. Зарплаты, пенсии, пособия выплачивались в первые дни реформы новыми деньгами в прежних размерах.
Для вкладов в сберкассах был установлен особый порядок обмена. Вклады до 3000 рублей переоценивались в размере рубль за рубль. Вклады от 3000 до 10 000 рублей — первые три тысячи рубль за рубль, остаток — два рубля новых денег за три рубля старых. Для вкладов свыше 10 000 рублей — первые десять тысяч по ранее описанной схеме, остаток из расчета один рубль новых денег за два рубля старых.
Облигации государственных займов военного времени обменивались на облигации нового займа в соотношении 3:1, облигации займа 1938 года — в соотношении 5:1, займа 1947 года не подлежали переоценке.

СССР издал указ «Об установлении на военное время временной надбавки к сельскохозяйственному налогу и к подоходному налогу с населения». Для колхозников и единоличников сельскохозяйственный налог вырос в два раза. Но семьям, в которых были военнослужащие, предоставлялись льготы. При одном военнослужащем — скидка 50%, при двух и более — полное освобождение. Для рабочих и служащих, не подлежащих призыву, надбавка к подоходному налогу зависела от зарплаты. Для самых высокооплачиваемых специалистов размер налога вырос в два раза, для освобожденных от призыва по так называемой броне надбавка к налогу могла доходить до 200%. 21 ноября 1941 года был введен новый налог — на холостяков, одиноких и бездетных. 29 декабря 1941 года были отменены надбавки к сельскохозяйственному и подоходному налогу и вводился новый налог — военный. Его уплачивали все, кроме военнослужащих, членов их семей и инвалидов. 7 сентября 1943 года Сталину была направлена записка из наркомата финансов: «Дальнейшее повышение налогов нецелесообразно в связи с тем, что бюджеты рабочих и служащих в достаточной степени напряжены, а налоги с сельского населения были недавно увеличены. Сокращать расходы на народное хозяйство и культуру также нецелесообразно, так как эти расходы за период войны... были резко снижены».

Если в довоенном 1940 году налоги с населения принесли в госбюджет 9,4 млрд рублей, то в 1945 году — 39,8 млрд рублей (здесь и далее денежные суммы приводятся в ценах того времени).

87,8 млрд рублей дали бюджету за 1941–1945 годы займы, реализуемые по подписке.

В созданный 1 августа 1941 года Фонд обороны граждане страны пожертвовали за все время войны 17,6 млрд рублей наличными деньгами, 13,2 кг платины, 131,4 кг золота, 9519 кг серебра, драгоценностей на 1,7 млрд рублей.

В годы войны были проведены четыре денежно-вещевые лотереи, от реализации билетов было получено 12,9 млрд рублей. В 1945 году планировалась пятая, сохранился даже эскиз 50-рублевого лотерейного билета, подписанный Зверевым, но в год Победы от лотереи решено было отказаться.

Государственные цены на основные товары широкого потребления за все годы войны практически не изменились, оставшись на довоенном уровне. Но для того чтобы население могло приобретать товары по этим ценам, была введена карточная система. Постановлением Совета Народных Комиссаров СССР от 18 июля 1941 года была введена продажа отдельных продовольственных и промтоваров по карточкам в Москве, Ленинграде, в «отдельных городах и пригородных районах Московской и Ленинградской областей». К ноябрю 1942 года карточная система действовала в 58 крупных городах.

При этом дополнительный доход бюджету принесло повышение цен на так называемые товары не первой необходимости (водка, табак, парфюмерия и др.), а также организованная в середине 1944 года коммерческая торговля — в общей сложности 172 млрд рублей.

В 1945 году цена соли была в 3,85 раза выше, чем до войны, спичек — в 4,7 раза, табачных изделий — в 2,24 раза, алкогольных напитков — в 7,3 раза. Пол-литровая бутылка водки перед войной стоила 11,5 рубля. После войны — 80,5 рубля.

В 1940 году средства населения составляли 11% доходной части госбюджета, в 1941 году — 12%, в 1942-м — 27%, в 1943-м — 31%, в 1944-м — 30%, в 1945-м — 24%.

Крупные суммы у отдельных лиц

Денежная система СССР выдержала испытания войной. За счет изыскания новых средств пополнения доходной части бюджета наркому Звереву удалось решить проблему бюджетного дефицита. Если в первые два военных года дефицит бюджета составлял соответственно 14,4 и 17,8 млрд рублей, то в 1943 году этот показатель был снижен до 5,6 млрд рублей, а в 1944 и 1945 годах бюджет был закрыт с профицитом — соответственно 4,8 и 3,4 млрд рублей.

Но за время войны в экономике накопились другие проблемы. На покрытие бюджетного дефицита потребовалась значительная эмиссия денег. С 1 июня 1941 года по 1 января 1946 года денежная масса увеличилась в четыре раза, с 18,4 млрд рублей до 73,9 млрд рублей. Излишек денег в обороте приводил к инфляции.

Продуктов и товаров, получаемых по карточкам, многим жителям страны не хватало. Недостающее приходилось покупать на черном рынке (в случае с продуктами питания это мог быть и колхозный рынок). Цены на продукты питания на колхозном рынке постоянно росли.

Виталий Пушкарев в статье «„Черный рынок“ в СССР в годы Великой Отечественной войны и его влияние на состояние внутреннего рынка страны» приводит следующие цифры. Расходы населения на покупку продуктов на колхозном рынке составили в 1940 году 18,7 млрд рублей, а в 1943 году уже 126,1 млрд рублей. По данным ЦСУ СССР, денежные доходы населения от продажи продуктов и домашних вещей на рынке, а также от продажи услуг, составлявшие в 1940 году 23 млрд рублей, в 1943 году достигли цифры 239 млрд рублей, из которых на долю несельскохозяйственно-

РИА НОВОСТИ

Комсомольцы сдают деньги на постройку бронепоезда для защитников Москвы. Пожертвования населения в Фонд обороны были важной статьей доходной части госбюджета

го населения приходилось 112 млрд рублей, а сельскохозяйственного — 127 млрд рублей. В 1942 году 65%, а в 1943 году — 87% покупок продуктов на колхозном рынке было покрыто за счет продажи домашних вещей.

Разница между государственными и рыночными ценами была очень большой. Так, «говядина средней упитанности I сорта» стоила в государственном магазине 12 рублей за килограмм. На рынке килограмм говядины уже в начале 1942 года преодолел планку в 100 рублей, а зимой 1943–1944 годов стоил больше 200 рублей. Литр молока у государства, по карточкам — 2 рубля. На рынке — до 60 рублей. По карточкам можно было купить десяток куриных яиц за 6,5 рубля. На рынке одно яйцо стоило как минимум вдвое дороже.

В качестве промежуточного решения государство взяло на себя роль «спекулянта», создав систему коммерческой торговли. В коммерческих магазинах товары продавались без карточек, но по гораздо более высоким ценам. Например, вареная колбаса «Отдельная» в госторговле стоила в 1945 году 17 рублей за килограмм, в коммерческой торговле — 300 рублей. Сливочное масло — соответственно 25 и 370 рублей за килограмм. Чай «Грузинский» — 80 и 600 рублей. Поваренная соль — 48 копеек и 50 рублей. Сахар-рафинад — 5,7 рубля и 250 рублей. Мужское пальто — 377 рублей и 3000 рублей. Пачка папирос «Казбек» — 6,3 рубля и 40 рублей соответственно.

Наличие трех уровней цен — пайковых, коммерческих и рыночных — было одной из проблем. Система способствовала спекуляции. Перепродав полученный по карточкам товар по ценам черного рынка или просто продав что-то на колхозном рынке, можно было заработать больше месячной зарплаты.

Уже в 1943 году в наркомат финансов стали поступать письма от неравнодушных граждан, в которых говорилось, что у отдельных групп населения в результате спекуляций образовались крупные денежные накопления. Это не соответствовало принципам социалистического государства.

Его реформа

Работа над денежной реформой 1947 года началась за четыре года до этого. «Помню, как-то в конце 1943 года часов в пять утра мне на дачу позвонил И. В. Сталин... Глава правительства извинился за поздний (правильнее было бы сказать — ранний) звонок и добавил, что речь идет о чрезвычайно важном деле. Вопроса, который последовал, я никак не ожидал. Сталин поинтересовался, что думает Наркомат финансов по поводу послевоенной денежной реформы.

Я ответил, что уже размышлял об этом, но пока своими мыслями ни с кем не делился.

— А со мною можете поделиться?

— Конечно, товарищ Сталин!

— Я вас слушаю.

Последовал 40-минутный телефонный разговор. Я высказал две основные идеи: неизбежную частичную тяжесть от реформы, возникающую при обмене денег, переложить преимущественно на плечи тех, кто создал запасы денег спекулятивным путем; выпуская в обращение новые деньги, не торопиться и придержать определенную сумму, чтобы первоначально ощущался некоторый их недостаток, а у государства были созданы эмиссионные резервы».

8 октября 1946 года министр финансов Зверев (15 марта 1946 года наркоматы были преобразованы в министерства) представил Сталину доклад о денежной реформе 1922–1924 годов и о современном состоянии денежного обращения в СССР. На полях доклада товарищ Сталин сделал несколько мудрых пометок: «10 коп.= 1 рубль», «Это что?», «Это что?» и «Пересмотр? Это что?» В итоге доклад лег в основу работы по проведению новой денежной реформы.

В докладе Зверева, в частности, говорилось, что после войны в связи с ростом производства товаров широкого потребления, увеличением объема государственной и кооперативной торговли, в частности коммерческой торговли, денежная эмиссия была прекращена, началось сокращение денежной массы. В 1946 году было изъято из обращения 8,1 млрд рублей, в течение 11 месяцев 1947 года — еще 2,4 млрд рублей.

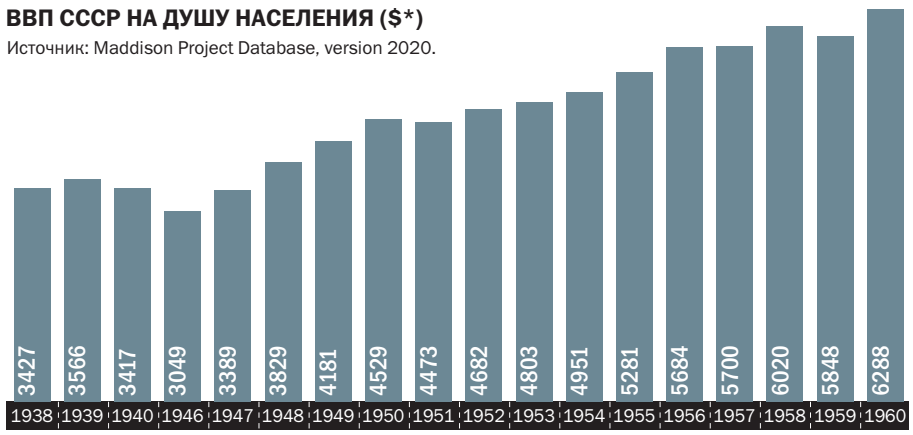
«Дальнейшее изъятие денег через каналы торговли становилось затруднительным»,— отмечал Зверев. Он также сообщал, что за время войны и первые послевоенные годы выросли накопления населения в форме вкладов. На 1 января 1941 года во вкладах находилось 7,3 млрд рублей, на 1 декабря 1947 года — 16,5 млрд рублей. В связи с выпуском военных займов значительно увеличился государственный долг по займам — с 39 млрд рублей на 1 января 1941 года до 125 млрд рублей к началу 1947 года. Расходы бюджета на оплату выигрышей, процентов и погашение вышедших в тираж облигаций с 0,9 млрд рублей в 1940 году выросли до 5,3 млрд рублей в 1947 году. Все перечисленные проблемы разом должна была решить денежная реформа.

«Задачи послевоенной перестройки экономики требовали улучшения методов управления предприятиями, повышения внимания хозяйственников к себестоимости продукции и укреплению финансов предприятий. Это, в свою очередь, вызвало необходимость ликвидации последствий войны в области денежного обращения, повышения покупательной способности рубля и поднятия его роли в хозяйстве. С этой целью в 1947 году была проведена денежная реформа. Она ликвидировала последствия Второй мировой войны в области денежного обращения, восстановила полноценный советский рубль, а также усилила значение денег в народном хозяйстве, повысила реальную заработную плату рабочих и служащих и ценность денежных доходов сельского населения. Одновременно с денежной реформой была отменена карточная система на продовольственные и промышленные товары». Это цитата из монографии Арсения Зверева «Национальный доход и финансы СССР», впервые опубликованной в 1961 году.

В 1946 году фабрики Гознака приступили к изготовлению банковых

ВВП СССР НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ($*)

Источник: Maddison Project Database, version 2020.



*С учетом паритета покупательной способности в международных долларах 2011 года.

1 марта 1949 года цены на шерстяные и шелковые ткани были снижены на 10%, на одежду из шерстяных тканей — на 12%, на одежду из шелковых тканей — на 15%

ЗЕЛЬМА ГЕОРГИЙ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК» / КОММЕРСАНТЪ

и казначейских билетов нового образца. К декабрю 1947 года было изготовлено новых денег на 44,1 млрд рублей, что полностью обеспечивало потребности денежного обращения к началу реформы.

К 1 ноября 1947 года новые деньги были завезены в конторы Государственного банка, а к началу реформы, 16 декабря 1947 года,— во все районные отделения Госбанка, кроме отдаленных районов Крайнего Севера и островов Северного Ледовитого океана.

По данным Госбанка, на 1 декабря 1947 года в обращении находилось старых денег на сумму 63,4 млрд рублей (в том числе не подлежащей обмену разменной монеты на сумму 800 млн рублей).

С 1 по 15 декабря происходило изъятие старых денег из обращения. Было изъято 19 млрд рублей, в обращении осталось 43,6 млрд рублей.

Обмен производился в 46 тыс. выплатных пунктов (в сберкассах, почтовых отделениях, кассах крупных предприятий, других специально организованных местах). Было обменяно 37,2 млрд рублей, в том числе 28,2 млрд рублей через выплатные пункты, а 9 млрд рублей — через торговые и другие организации. Не было предъявлено к обмену или погибло в годы войны около 6 млрд рублей.

Резко уменьшилось количество денег, находящихся на руках у населения. Если по состоянию на 1 июня 1941 года их было около 16 млрд рублей, то после реформы 1947 года осталось около 4 млрд рублей, включая разменную монету.

В результате переоценки вкладов в сберегательных кассах и Государственном банке общий остаток вкладов после реформы уменьшился на 3,6 млрд рублей — с 18,6 млрд рублей до 15 млрд рублей. При этом увеличился удельный вес небольших вкладов и понизился удельный вес крупных вкладов.

Также производился обмен облигаций государственного займа, в результате которого платежи бюджета по процентам и выигрышам в 1948 году должны были сократиться на 5 млрд рублей.

Общий объем денежной массы в обращении составил 14 млрд рублей против 18,4 млрд рублей к началу войны.

Таким образом, по оценке Зверева, основные задачи, поставленные при проведении денежной реформы, были выполнены. Реформа позволила в области денежного обращения ликвидировать последствия войны. Из обращения были изъяты излишние деньги. Были ликвидированы крупные накопления, образовавшиеся у отдельных групп населения в результате высоких рыночных цен, а также спекуляции. Сократился государственный долг, и уменьшены связанные с ним расходы госбюджета.

Под видом «спасения копейки» был разработан план деноминации и скрытой девальвации советского рубля

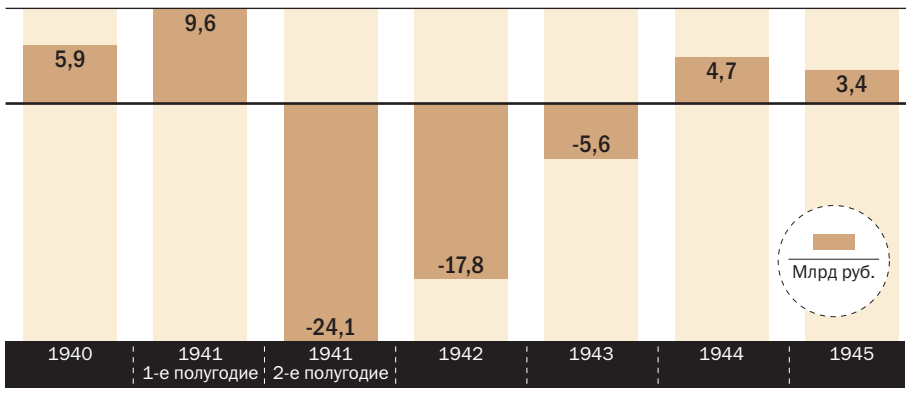
Проведение денежной реформы было необходимым условием отмены карточной системы. Дискуссия в ЦК по ценам — соотнести их с коммерческими или с пайковыми. Зверев настоял на втором варианте. Цены на хлеб, крупу, макароны, пиво были снижены примерно на 10%. На многие товары они остались неизменными, но повышение цен на них произошло годом раньше, в 1946 году. Отмена карточек привела к снижению цен на колхозных рынках. Так, 25 ноября 1947 года килограмм картофеля стоил на рынке в Москве 6 рублей, а 25 декабря — 1 рубль 70 копеек. Килограмм говядины за тот же промежуток времени подешевел с 63 до 36 рублей. Литр молока — с 18 до 6 рублей.

Косыгин на час

Подготовка денежной реформы держалась в строгом секрете. По легенде, накануне первого дня реформы министр Зверев запер супругу в ванной, чтобы она не проболталась подругам. Но информация о реформе все равно утекла.

ПРОФИЦИТ/ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА СССР (1940–1945)

Источник: НИУ ВШЭ.



Уже в конце ноября многим гражданам откуда-то было известно о грядущем обмене денег. Обладатели крупных вкладов забирали деньги из сберкасс и затем переоформляли их мелкими порциями на родственников. Резко вырос товарооборот магазинов, особенно в крупных городах. Те, у кого было много наличных, покупали все подряд, прогуливали огромные суммы в ресторанах.

В книге Виктора Андриянова «Косыгин» приводится следующая информация. 1 декабря 1947 года заместитель председателя Совета министров СССР Алексей Косыгин направил Сталину (копия Вознесенскому, Берии, Микояну, Маленкову) докладную записку «о торговле промышленными товарами за 26, 27, 28 и 29 ноября 1947 года». Если обычно коммерческие промтоварные магазины Москвы продавали в день товаров примерно на 3 млн рублей, то 26 ноября их оборот составил 7,836 млн рублей, 27 ноября — превысил 9 млн рублей, 28 ноября — более 10 млн руб., 29 ноября — 25,9 млн рублей. В ЦУМе обычно продавали один патефон за 1500 рублей в день, 29 ноября было куплено 150 патефонов. В Ленинском универмаге за год не было продано ни одного пианино, 29 ноября — 11 штук. Чтобы сбить ажиотаж, магазины закрывали на переучет, на ремонт.

16 февраля 1948 года, через два месяца после реформы, Арсений Зверев был понижен в должности, став заместителем министра финансов СССР. Новым министром финансов был назначен Алексей Косыгин.

На новом месте Косыгин продержался недолго. Известны два объяс-

ТАИРОВ Е. / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК» / КОММЕРСАНТЪ

«Его огромная фигура (весил он почти полтора центнера) как бы олицетворяла прочность советских финансов и ценность рубля» (Виктор Деменцев, член коллегии Министерства финансов РСФСР в 1949–1963 годах)

нения того, почему так произошло. Во-первых, Косыгин был крайне неуступчив и постоянно отказывал министрам в выделении дополнительных ассигнований, произнося при этом стандартную фразу: «Запишите в протокол, что министр финансов возражает». Во-вторых (эту версию выдвигал внук Косыгина академик Алексей Гвишиани), Косыгин, хоть и по поручению Сталина, попытался ввести лимиты на бесплатное снабжение едой членов высшего руководства страны.

Так или иначе, но 28 декабря 1948 года Зверева вернули на пост министра финансов. А на Косыгина уже в 1949 году поступила анонимка. Его обвили в том, что в бытность его министром финансов в Гохране происходили хищения золота и драгоценных камней. В результате ревизии подозрения с Косыгина были сняты.

Не его реформа

Послевоенный промышленный подъем дал возможность для периодического, широко рекламируемого государственной пропагандой как пример сталинской заботы о людях снижения цен.

Первое снижение цен было проведено еще при Косыгине, 10 апреля 1948 года. Цены снижались преимущественно на промышленные товары (автомобили «Москвич», патефоны, радиоприемники, велосипеды, фотоаппараты), на товары «не первой необходимости» (парфюмерия, табачные изделия, спиртное) — на 10–20%. Из продуктов питания подешевела только икра: черная — на 10%, красная — на 20%.

Следующие пять весенних снижений цен (они традиционно проходили в марте—апреле) были проведены уже при Звереве. 1 марта 1949 года подешевели не только патефоны с радиоприемниками, но и хлеб, крупа, макароны, рыба, мясо, колбаса, масло, соль. В 1950, 1951, 1952, 1953 годах все опять дешевело. Учитывая, что послевоенные цены на продукты были выше довоенных примерно в три раза, резерв для снижения имелся.

В 1950 году было принято решение повысить официальный курс рубля и установить его не на базе доллара (как было с 1937 года), а перевести его на золотую основу. Золотое содержание рубля было установлено в 0,222168 г чистого золота. Курс рубля к доллару изменился — с 5,3 рубля до 4 рублей за доллар.

Смерть Сталина в 1953 году повлияла на карьеру Арсения Зверева. Если со Сталиным Зверев позволял себе даже спорить (например, о налогообложении в деревне), то с пришедшим к власти Никитой Хрущевым, когда тот пришел к власти, министр финансов не смог найти общий язык.

Из книги «Виктор Деменцев. Последний из могикан советских финансов», составленной на основе диктофонных записей воспоминаний Деменцева, бывшего в 1949–1963 годах членом коллегии министра финансов РСФСР: «Хрущев в 1950-х годах создавал при правительстве специальные комиссии — бригады, которые должны были в регионах курировать сельское хозяйство… Была создана такая бригада и в Ярославле, а я был назначен ее руководителем — Хрущев еще раньше взял меня на заметку как молодого, перспективного специалиста… Следует отметить, что в это время у него отношения с министром финансов Арсением Григорьевичем Зверевым складывались уже не очень хорошо, но то, что Хрущев назначил в ярославскую комиссию, в подчинение мне, „железного сталинского наркома“ (так еще недавно называли Зверева), было нонсенсом.

Однажды А. Г. Зверев пригласил меня к себе и объяснил основную причину своего назначения, рассказав, что с Хрущевым у них в последнее время нет взаимопонимания по многим вопросам, что он под него „копает“, при любом удобном случае унижает и всеми способами пытается оскорбить».

Для воплощения в жизнь всех планов Хрущева (целина, масштабное жилищное строительство, освоение космоса, не говоря уже о необходимости догнать и перегнать Америку и построить коммунизм к 1961 году) требовались большие средства, в том числе иностранная валюта. Под видом «спасения копейки» (якобы нехорошо, что на 1 копейку ничего не купить) и упрощения финансового оборота был разработан план деноминации и скрытой девальвации советского рубля. 30 октября 1958 года президиум ЦК КПСС поручил министру финансов СССР «с соблюдением строгой секретности подготовить предложения по этому вопросу».

Зверев был не согласен с идеей хрущевской денежной реформы, полагая, что она нанесет непоправимый вред экономике СССР. Он считал, что правильнее было бы не проводить скрытое повышение цен, а начинать с повышения покупательной способности рубля и постепенного увеличения платежеспособного спроса населения. Споры с Хрущевым не давали результата.

В 1959 году Зверев защитил докторскую диссертацию. А зимой 1959–1960 годов Зверев пережил инсульт, отразившийся на координации движений и речи. 2 марта 1960 года ему исполнилось 60. Ко дню рождения он был награжден орденом Ленина, уже четвертым по счету. Но работать на министерском посту ему оставалось недолго.

4 мая 1960 года было подписано постановление Совета министров СССР «Об изменении масштаба цен и замене ныне обращающихся денег новыми деньгами». Оно предусматривало обмен банкнот образца 1947 года на новые по курсу 10:1 в течение первого квартала 1961 года. По аналогичному курсу пересчитывались все денежные выплаты, вклады, облигации внутреннего займа, счета учреждений, организаций, предприятий и прейскуранты.

Не желая проводить реформу, с которой он был не согласен, Зверев подал в отставку. 16 мая Президиум Верховного Совета СССР удовлетворил его просьбу об освобождении от обязанностей министра финансов СССР по состоянию здоровья. Новым министром стал первый заместитель Зверева Василий Гарбузов.

Хрущевская денежная реформа (официально ее так не называли, используя эвфемизмы «изменение масштаба цен», «обмен денег») стартовала 1 января 1961 года. Ей предшествовал всплеск потребительского спроса, не вызвавший никаких претензий у руководства страны. Старые деньги свободно менялись на новые. Монеты достоинством 1, 2 и 3 копейки остались в обращении. Обмен длился три месяца. Разницы в обмене наличных денег и вкладов в сберкассах не было. Копейка была спасена. За одну копейку теперь можно было купить коробок спичек или стакан газированной воды без сиропа в автомате. Но не все цены изменились в соотношении 10:1. При изменении масштаба цен был установлен и новый курс рубля для внешнеторговых расчетов. Золотое содержания рубля было установлено в 0,987412 г. Соответственно, доллар стал стоить не 40 копеек, как это было бы при деноминации в соотношении 10:1, а 90 копеек. Соответственно, после 1 января 1961 года подорожали все импортные товары, и до того не особо доступные многим советским гражданам. Что касается товаров отечественных, то, если в магазинах большая часть ценников действительно была переписана в соотношении 10:1, на рынках цены снизились не в 10 раз, а в 5–6 раз — как больше нравилось продавцу. Сильнее всего подорожала зелень. Пучок, который раньше стоил 5 копеек, и после деноминации продавали за те же 5 копеек. Многие продукты, в первую очередь мясо, мясопродукты и сливочное масло, стали исчезать из магазинов, а если и продавались, то их качество явно уступало рыночному. Чтобы исправить ситуацию, в следующем, 1962 году было принято постановление ЦК КПСС и Совета министров СССР «О повышении закупочных (сдаточных) цен на крупный рогатый скот, свиней, овец, птиц, масло животное и сливки и розничных цен на мясо, мясные продукты и масло животное». Повышение закупочных цен повлекло за собой повышение цен в рознице примерно на 30%, что привело к массовым протестам, самым известным из которых был жестоко подавленный бунт в Новочеркасске.

Но все это творилось уже при новом министре финансов. А пенсионер Арсений Зверев набирался сил после перенесенного инсульта. Интересно отметить, что в своей книге «Национальный доход и финансы СССР» он не упоминает о денежной реформе 1961 года. В 1963 году он стал работающим пенсионером — профессором Всесоюзного заочного финансово-экономического института. Скончался в 1969 году.

В памяти специалистов финансовой сферы он остался профессионалом высочайшего класса. По словам Виктора Деменцевца, «его огромная фигура (весил он почти полтора центнера) как бы олицетворяла прочность советских финансов и ценность рубля». В 2020 году в Клину был установлен памятник знаменитому земляку ●

ЛУЧШИЕ ИЗ ХУДШИХ

САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МАЯ ПО ВЕРСИИ «ДЕНЕГ»

PETER CADE / GETTY IMAGES

Минувший месяц был успешным лишь для немногих финансовых инструментов. По оценкам «Денег», лидирующие позиции по доходу второй месяц подряд занимают паевые инвестиционные фонды, ориентированные на вложения в акции компаний электроэнергетики, а также облигационные фонды. Однако большая часть ПИФов, как и акций, оказались убыточными по итогам минувшего месяца. Третий месяц подряд худшую динамику демонстрируют инвестиции в валютные активы.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Peter Cade / Getty Images**

ПИФы

Второй месяц подряд лидирующие позиции по доходности занимают продукты коллективного инвестирования — ПИФы, но не все, а лишь отдельные категории фондов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 205 розничных фондов (ОПИФы, БПИФы), по которым возобновились операции, лишь у 79 ПИФов цена пая выросла за месяц, завершившийся 2 июня. При этом лишь пять фондов обеспечили доход свыше 5%, а у двух лучших он оказался 7,7–9%. В прошлом месяце результативных фондов было в разы больше, доходность выше 5% обеспечили 72 фонда, а у пяти лучших она оказалась 9–10,2%.

Максимальную прибыль обеспечили отраслевые фонды, ориентированные на компании электроэнергетики. По данным Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 6,2–9%. Эта категория фондов последние два года была в аутсайдерах, в этом году интерес инвесторов к отрасли вырос из-за ориентации компаний сектора на внутренний рынок, что делает их финансовые результаты мало зависящими от санкций. Остальные фонды акций российских компаний принесли пайщикам убытки в размере 1–8%.

Высокий доход третий месяц подряд приносят фонды российских облигаций. Индекс гособлигаций Московской биржи RGBITR вырос за месяц более чем на 5% и вернулся к значениям начала года. Индекс корпоративных бондов RUCBITR прибавил почти 3%. Несмотря на заметное отставание корпоративного индекса, ПИФы корпоративных облигаций не отставали от ПИФов гособлигаций. Такие инвестиции прибавили за месяц соответственно 1–6% и 2–5,7%. За счет активного управления корпоративными облигациями некоторые портфельные менеджеры смогли заметно обогнать отраслевой индекс.

Российские облигации продолжают свой рост на фоне смягчающейся денежно-кредитной политики ЦБ. В конце апреля Банк России снизил ключевую ставку на 300 базисных пунктов (б. п.), до 14%, а через месяц сократил ее до 11%. Аналитики ожидали менее агрессивного пересмотра ставки и не раньше планового заседания, намеченного на 10 июня. В таких условиях доходность десятилетних облигаций федерального займа снизилась за месяц на 100 б. п., до 9,1%, это минимум с 13 января.

Худшую динамику продолжают демонстрировать фонды с иностранными активами и золотом. Цены паев таких фондов просели за месяц на 7–25%. Основной причиной обесценения таких инвестиций стало падение курса доллара. За отчетный период курс американской валюты на Московской бирже снизился более чем на 14%, опустившись к 61 руб./$. Однако по большей части потери пайщиков таких фондов остаются «бумажными», так как операции с ними до сих пор заблокированы. В конце мая Московская биржа начала допускать к торгам отдельные БПИФы, на иностранные активы, но запущена лишь меньшая часть фондов с такими инвестициями. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, не проводятся операции более чем с 100 розничными ПИФами (ОПИФами и БПИФами).

Вклады

К началу июня максимальные ставки по вкладам в крупнейших российских банках просели относительно пиковых значений начала марта в два-три раза в зависимости от банка. Если три месяца назад на рынке почти не было крупных банков, у которых ставки по вкладам были бы ниже 20% годовых, то уже к началу лета не осталось тех, у кого бы показатель превышал отметку 10%. По данным ЦБ, в конце мая средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков по рублевым вкладам составляла 9,845%, что на 10,665 процентного пункта ниже значения начала марта.

В таких условиях привлекательность хранения средств на депозитах снижается. Вклады, открытые в начале мая,

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-8–+9	-18–+11	-8–34	-21–+58
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-8–25	-15–51	-16–68	25–60
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	1–6	2–23	-4–+9	7–23
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	1,2–1,25	3,5–4	7,1–8,8	16–18
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-5–+4,5	-27–+15	-1–55	-18–+51
ДРАГМЕТАЛЛЫ	-15–20	-30–35	-17–33	НЕТ ДАННЫХ

Источник: Investfunds. *Данные за неполный месяц, закончившийся 2 июня.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,08	5,13	4,75	22,65
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-14,72	-42,67	-16,95	-3,44
ВКЛАД В ЕВРО	-14,27	-45,45	-27,83	-11,51
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-14,11	-42,50	-16,78	-6,01
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	-13,38	-44,94	-27,13	-11,85

Источники: ЦБ, оценки «Денег». *Данные на 3 июня.

принесли бы держателям в среднем доход в размере 1,08%. Однако даже такой результат можно считать успехом в сравнении с валютными депозитами банков, которые третий месяц подряд обесценивают сбережения. Депозит в долларах за месяц обесценил бы вложения (с учетом обменных курсов банков) на 14,7%. Вклад в евро принес бы его держателю убыток в 14,2%.

Негативный результат валютных вкладов связан с укреплением российской валюты, которое продолжается третий месяц подряд. 25 мая курс доллара на Московской бирже впервые с февраля 2018 года опускался ниже уровня 56 руб./$, потеряв относительно пикового значения, достигнутого в начале марта, более 65 руб. Курс евро упал за тот же период на 75,3 руб., до отметки 57,1 руб./€ (минимум с мая 2015 года). Такое укрепление рубля не выгодно бюджету РФ, поэтому власти в течение мая пошли на несколько послаблений в части продажи валютной выручки экспортерами. В итоге в конце мая произошел первый существенный разворот курса, итогом которого стало возвращение курсов к уровням 67,5 руб./$ и 71,7 руб./€. По итогам месяца курсы остановились на отметках 60,23 руб./$ и 62,8 руб./€, потеряв чуть более 10 руб. каждый. В июне укрепление рубля может продолжиться, но ближе к концу года, как считают аналитики, надо готовиться к развороту. «Под воздействием сохраняющегося сильного торгового баланса рубль может какое-то время оставаться в диапазоне 65–70 за доллар. Перемещение в диапазон 70–80 обеспечит ощутимое восстановление импорта. При этом экспорт также может сократиться, в том числе под давлением эмбарго ЕС. Поэтому мы сохраняем пока наши ожидания 70–80 руб. за доллар к концу года»,— говорит начальник отдела глобальных исследований «Открытие Инвестиций» Михаил Шульгин.

Акции

После месячной передышки инвестиции в акции оказались в числе аутсайдеров. В течение месяца, закончившегося 3 июня, индекс Московской биржи дважды предпринимал попытку подняться выше уровня 2500 пунктов, но все попытки были безрезультатны. По итогам рассмотренного периода индекс закрепился на отметке 2407,59 пункта, потеряв за месяц 1,6%.

Российский фондовый рынок показывает слабость ввиду отсутствия улучшения геополитического фона. Инвесторов беспокоит интенсивность вводимых новых санкций против России, что усложняет прогнозируемость поведения финансовых показателей компаний. В начале июня ЕС принял шестой пакет санкций, ключевым положением которого является постепенный отказ европейских стран от российской нефти. «Такие действия Евросоюза будут иметь долгосрочные негативные последствия для российских экспортеров, поскольку эмбарго, скорее всего, не будет отменено в течение многих лет, а переориентация на страны Азии потребует дополнительных затрат и вряд ли полностью компенсирует необходимый спрос»,— полагает портфельный управляющий УК «Тринфико» Юрий Гроссман.

Худшую динамику среди рассмотренных акций продемонстрировали ценные бумаги «Яндекса», подешевевшие более чем на 15%. На протяжении всего месяца они находились под давлением общего снижения спроса международных инвесторов на активы высокотехнологических компаний. В начале июня распродажа усилилась на фоне сообщений о том, что в санкционный список ЕС попал Аркадий Волож, основатель «Яндекса» и крупнейший акционер компании. Господин Волож объявил о решении покинуть совет директоров компании и позицию CEO. Однако новости о санкциях оказали сильное влияние на цену акций, в день их оглашения, 3 июня, они упали в цене почти на 6%.

На общем фоне выделялись акции «Газпрома», подорожавшие за месяц почти на 22%. Это стало ответом на рекомендации совета директоров компании направить на выплату дивидендов за 2021 год 1,24 трлн руб., то есть 52,53 руб. на акцию. Принятое решение связано с впечатляющими финансовыми показателями (прибыль за 2021 год составила 2,2 трлн руб.) и высокими ценами на природный газ. До последнего времени на рынке сохранялись опасения, что СД компании не будет поддерживать выплату дивидендов или заметно сократит рекомендуемые выплаты, поэтому решение было крайне позитивно расценено рынком.

Золото

Третий месяц подряд самой провальной инвестицией являются вложения в золото. По оценке «Денег», покупка благородного металла в начале мая обесценила бы вложения на горизонте месяца почти на 15%. За три месяца такие инвестиции обесценились почти на 46%. Убытки в основном связаны с поведением российской валюты, которая укрепилась к доллару США почти на 43% за три месяца и на 14% за минувший месяц.

Эффект усиливало падение цены металла на мировом рынке. 16 мая цена золота впервые с декабря прошлого года опустилась ниже $1800 за тройскую унцию, потеряв относительно локального максимума в начале марта почти 8%. Основной причиной стало ужесточение денежно-кредитной политики ФРС. После того как на мартовском заседании американский финансовый регулятор повысил базовую ставку на 0,25 процентного пункта (п. п.), уже в апреле его глава Джером Пауэлл не исключил нового повышения в мае еще на 0,5 п. п. 4 мая ФРС повысила ставку до 0,75–1%, не исключается и дальнейшее агрессивное повышение ставки.

За год международные управляющие ожидают восемь повышений базовой ставки ФРС. Еще в марте ожидалось не более четырех, а в конце 2021 года — ни одного. В условиях подъема ставки инвестиции в золото теряют привлекательность, так как, в отличие от US Treasury, не приносят фиксированного дохода.

Впрочем, участники не ждут дальнейшего сильного падения долларовой цены металла. По словам портфельного управляющего УК «Открытие» Руслана Мустаева, себестоимость добычи золота резко выросла за последние несколько лет и сейчас приближается к $1600 за унцию в среднем, а ювелирный спрос на металл достаточно высок. «Растущая мировая разобщенность делает основные валюты менее привлекательными для стран с неформатными политическими устремлениями, и единственной гаванью, куда можно „причалить“ свои резервы, остаются драгметаллы. Так что сильно ниже текущих уровней мы золото не видим, но и потенциал роста также нам представляется ограниченным»,— полагает господин Мустаев ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-1,56	-2,53	-36,73	-11,80
СБЕРБАНК	-7,45	-9,35	-61,91	-52,00
«РОСНЕФТЬ»	-10,65	18,67	-31,69	-12,89
«ГАЗПРОМ»	21,91	28,38	5,67	26,98
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-5,72	5,53	-23,04	47,20
«РУСГИДРО»	3,52	30,54	1,91	49,33
«МАГНИТ»	-4,57	36,85	-18,93	14,71
«ЯНДЕКС»	-15,26	-22,48	-70,39	-38,09
АЛРОСА	-12,71	-11,91	-48,16	-21,04
«АЭРОФЛОТ»	-14,13	-27,22	-63,66	-72,11
«ФОСАГРО»	-0,84	41,71	0,02	108,48

Источник: Московская биржа. *Данные на 3 июня.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-14,89	-45,00	-17,67	31,30
ФОНДЫ ФОНДОВ	-14,69	-44,41	-17,44	30,89
КУРС ДОЛЛАРА	-14,11	-42,50	-16,78	-6,01

Источник: Bloomberg. *Данные на 3 июня.

BLOOMBERG / GETTY IMAGES

БЛАГОРОДНЫЕ МЕТАЛЛЫ ВЫШЛИ В ЛЮДИ

С НАЧАЛА ГОДА ВЫРОС СПРОС НА ВИРТУАЛЬНОЕ ЗОЛОТО

Россияне распробовали обезличенные металлические счета (ОМС). Интерес к вложениям достиг пиковых значений в марте на фоне возросших рисков заморозки валютных счетов российских банков и общей экономической неопределенности. С начала года такие инвестиции убыточны, из-за бурного роста курса рубля и слабого подъема долларовых цен на золото. Впрочем, пока защитные свойства металлических счетов перевешивают риски.

ТЕКСТ **Татьяна Евишкина**
ФОТО **Bloomberg/ Getty Images**

Масштабные западные санкции оказывают сильное влияние на российскую экономику и благосостояние ее жителей. Серьезной проблемой для физических лиц стало попадание крупных российских банков в SDN-лист США. Это предполагает заморозку активов банков в этих странах. Ограничения бьют не только по кредитным организациям, но и по их клиентам, которые не могут использовать их карты за границей, осуществлять долларовые переводы.

Однако более болезненным для россиян стало влияние санкций на их инвестиции на фондовом рынке. В марте системообразующий европейский клиринговый центр Euroclear заморозил счет Национального расчетного депозитария (НРД), а вместе с ним и бумаги управляющих компаний и брокеров, а также их клиентов. 3 июня Европейский союз включил в санкционный список НРД, тем самым действовавшие ранее ограничения получили законное обоснование.

В таких условиях россияне были вынуждены искать альтернативу валютным активам, и поэтому активно скупали золото. По данным Мирового совета по золоту, за первый квартал физические лица купили слитков и монет на 6,5 тонны, что на 1,2 тонны больше аналогичных вложений за весь 2021 год. «После 24 февраля 2022 года ожидания высокого уровня инфляции и девальвации рубля стали основными драйверами роста спроса на инвестиции в золото как в инструмент защиты своих накоплений»,— отмечает проектный директор Frank RG Любовь Прокопова.

Дополнительным стимулом для инвестиций в золото стала блокировка половины золотовалютных резервов России. «Это решение сильно подорвало доверие к доллару, евро и британскому фунту стерлингов как к высоконадежным средствам сбережения и одновременно увеличило спрос физлиц на золото, которое ранее было несколько менее привлекательно по сравнению с долларом и мировыми резервными валютами именно из-за его невысокой ликвидности»,— поясняет ведущий аналитик ИК «Фридом Финанс» Наталья Мильчакова.

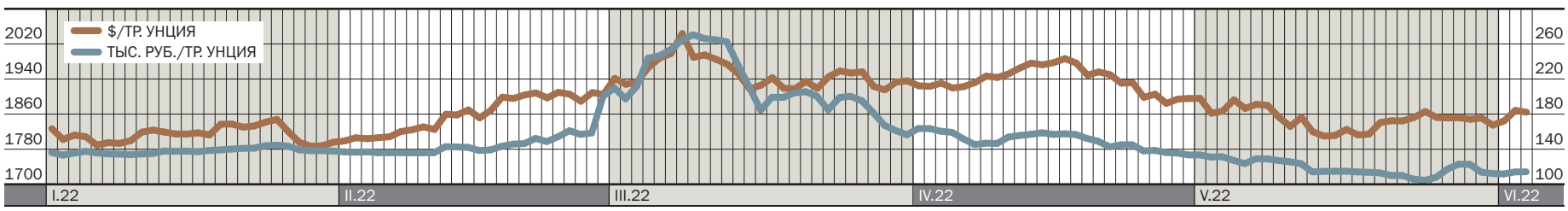
Однако инвестиции в физический металл имеют ряд недостатков, которые не позволяют широкой массе инвесторов осуществлять такие инвестиции. Ключевыми недостатками можно назвать низкую ликвидность таких инвестиций, так как не в каждом отделении банка можно продать слитки и монеты, к тому же спред между ценой покупки и продажи достигает 15–20%. В дополнение к этому такие инвестиции могут потребовать дополнительные расходы на хранение в ячейке банка либо в другом специализированном хранилище.

Металлические счета

Основные недостатки инвестиций в физический металл можно избежать приобретением «бумажного» золота, открыв в банке обезличенный металлический счет (ОМС). ОМС — банковский счет, на который покупается некоторый объем виртуального металла. В пресс-службе Совкомбанка рассказали, что спрос на золото по сравнению с прошлым годом вырос в разы, причем как на покупку физического золота в слитках, так и на ОМС. В ВТБ рассказали «Деньгам», что с начала года более

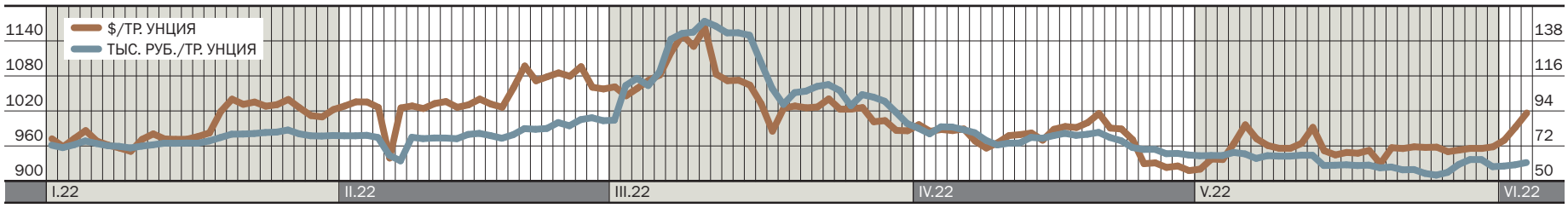
КАК МЕНЯЛАСЬ ДОЛЛАРОВАЯ И РУБЛЕВАЯ ЦЕНА ЗОЛОТА

Источник: Profinance.ru.



КАК МЕНЯЛАСЬ ДОЛЛАРОВАЯ И РУБЛЕВАЯ ЦЕНА ПЛАТИНЫ

Источник: Profinance.ru.



35 тыс. клиентов банка открыли свыше 85 тыс. ОМС. В Сбербанке не стали раскрывать точные данные по открытию счетов, но отметили, что пик спроса на такие счета пришелся на март. «На сегодняшний день мы видим, что интерес к покупке металлов в обезличенном виде несколько успокоился, но все равно остается заметно выше, чем в начале года и чем год назад»,— отмечает директор дивизиона «Занять и сберегать» Сбербанка Сергей Широков.

Возросшему спросу на ОМС способствует простота открытия счета в сравнении с физической покупкой металла. Если в случае приобретения инвестиционных монет или слитков инвестору в любом случае придется посетить отделение банка, то счет у многих крупных банков можно открыть дистанционно. «Открыть металлический счет в „ВТБ Онлайн“ не сложнее, чем накопительный или текущий, и это занимает всего несколько секунд»,— рассказали в ВТБ. После открытия счета и внесения на него средств банк приобретает выбранный драгоценный металл по цене, приближенной к ценам на мировых рынках, но с учетом курса доллара в России, поскольку счет рублевый. Впоследствии в личном кабинете инвестор может увидеть объем приобретенного металла и финансовый результат от инвестирования.

Металл и мерность на любой кошелек

Во многих банках доступны обезличенные металлические счета не только на золото, но и другие драгоценные металлы — серебро, платину и палладий. Самый популярный металл, который приобретается в ОМС,— золото. На счета в этом металле, по данным пресс-службы ВТБ, приходится 70% объема вложений в рублевом эквиваленте. На втором месте по популярности в ВТБ — серебро с долей 24%. Еще по 3% привлеченного объема пришлось на экзотические, по словам представителя банка, палладий и платину. Схожая картина и у других банков.

Высокая популярность инвестиций в золото связана с тем, что именно этот металл исторически воспринимался инвесторами как защитный актив. К тому же золото в сравнении с другими драгоценными металлами имеет самую низкую корреляцию с отдельными отраслями экономики, так как инвестиционный спрос на него доминирует. В структуре спроса на золото на промышленность приходится около 10%, тогда как на серебро — свыше 50%, а в случае металлов платиновой группы и того выше, 70–80%. «Низкая зависимость золота от промышленных циклов выгодно отличает его от других инвестиционных металлов, например, таких как платина или серебро»,— отмечает Любовь Прокопова.

Выбор металла напрямую влияет на минимальный его объем, с которого можно открыть металлический счет. Например, в Сбербанке, ВТБ и ПСБ такие счета можно открыть, начиная от 1 г в серебре и от 0,1 г в других драгметаллах. В Ланта-банке на ОМС можно купить от 1 г во всех металлах, но только в головном офисе, в филиалах условия будут другие. Для покупки 0,1 г золота потребуется менее 400 руб., а для покупки 1 г серебра и того меньше — всего чуть более 50 руб. Невысокие пороги входа позволяют инвесторам с любым кошельком начинать инвестиции в металл. «У нас покупатели самых разных финансовых категорий, есть те, кто только пробует и покупает в граммах, есть покупатели, которые занимаются инвестициями масштабно и приобретают килограммы золота или серебра»,— рассказали в пресс-службе Совкомбанка.

Как считают участники рынка, ОМС больше подходит для начинающих инвесторов, которые хотят разобраться в базовых принципах рынка. «Открыв ОМС, вчерашний вкладчик сможет, во-первых, наглядно убедиться, что в инвестициях ничего не гарантировано и все очень подвижно, а во-вторых, измерить свой риск-профиль. Если вы не сможете спокойно спать, видя, как колеблется ваш счет, значит, вам лучше начать с облигаций»,— считает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Валерий Емельянов.

Бессрочный продукт

ОМС — бессрочный продукт, поэтому закрыть его можно в любое время как в отделении банка, так и в личном кабинете. В связи с тем, что по таким счетам банки не платят никаких процентов, итоговый финансовый результат всецело будет зависеть от того, как изменилась стоимость металла на мировом рынке и как поменялся курс доллара в России. По словам Валерия Емельянова, золото дает прирост далеко не каждый год, поэтому при таких инвестициях стоит закладывать от трех лет на удержание счета. Но бывают и исключения. Если бы инвестор открыл золотой ОМС 30 декабря 2021 года и закрыл его 10 марта, то он бы заработал почти 100%. За это же время долларовая цена металла выросла только на 9%, до $1980 за тройскую унцию, остальной прирост дало повышение курса доллара с 74,7 руб./$ до 120 руб./$.

Однако желающих зафиксировать эту прибыль, вероятнее всего, было очень мало, так как уровень неопределенности и волатильности на российском рынке в то время зашкаливал. В итоге уже к началу мая вложения в металл растеряли весь доход с начала года, а к началу лета стали убыточными. Это произошло не столько из-за снижения долларовых цен, сколько из-за падения курса американской валюты в России, что привело к негативной валютной переоценке таких инвестиций. В начале июня курс доллара опустился до 61,5 руб./$, что привело к снижению рублевой цены золота до 113,5 тыс. руб. за унцию, что на 17% ниже значений конца 2021 года и на 57% относительно пикового значения в первой декаде марта. По мнению Валерия Емельянова, активны сейчас покупатели, которые перестали доверять иностранной валюте либо поддались маркетингу со стороны банков.

Однако рыночная цена, даже рублевая, не совсем та, на основе которой банк рассчитает положенные клиенту выплаты в случае закрытия счета или частичного изъятия средств. Для этих целей используется цена выкупа, которая ниже цены продажи металла клиенту в этот же день, и чем экзотичнее металл, тем разница цен больше. Например, по золоту спред в зависимости от банка составляет 5–10%, в серебре 10–20%, а в платине и палладии 30–50%.

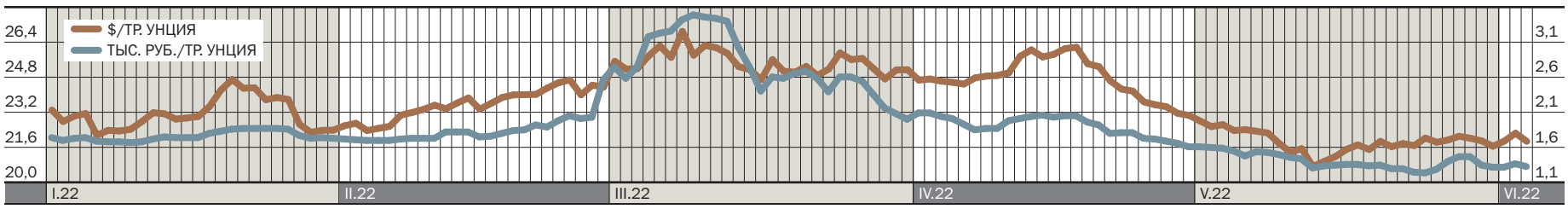
Кроме того, инвесторы должны помнить о том, что ОМС хотя и является банковским продуктом, но, в отличие от вкладов, не входит в систему страхования вкладов. «В отличие от опыта развитых рынков, обезличенные металлические счета в России обеспечены только кредитоспособностью и гарантиями банка, поскольку физическое золото под такие счета не резервируется»,— отмечает Любовь Прокопова. В случае банкротства банка владелец ОМС становится кредитором третьей очереди. Это позволяет рассчитывать инвестору на возможный возврат части потерянных средств за счет продажи активов и имущества банка, у которого была отозвана лицензия, при условии, что они останутся после уплаты причитающегося кредиторам более высокого уровня.

При открытии металлических счетов стоит помнить и об особенностях налогообложения. В случае таких счетов банк не является налоговым агентом, следовательно, клиент самостоятельно исчисляет и уплачивает налог на доход от продажи обезличенного металла в размере 13% от рублевой прибыли. Например, сейчас золото стоит около 115,4 тыс. руб. за тройскую унцию и $1865. Если золото прибавит, например, 10% за год (будет стоить $2051,5 за унцию), а доллар вернется с нынешних к 77 руб. (+26%), то в сумме у вас образуется прибыль почти на 37% (42,5 тыс. руб.), из которой 4,8% (5,525 тыс. руб.) уйдет на налоги.

Вместе с тем, как отмечает Сергей Широков, не облагаются НДФЛ доходы, полученные от реализации драгоценных металлов, находившихся в собственности физического лица три года и более. «Если за весь календарный год вы продали с вашего ОМС металла на сумму не более чем на 250 тыс. руб., ваша прибыль от продажи металла не будет облагаться НДФЛ»,— отмечает Наталья Мильчакова ●

КАК МЕНЯЛАСЬ ДОЛЛАРОВАЯ И РУБЛЕВАЯ ЦЕНА СЕРЕБРА

Источник: Profinance.ru.



«УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА РАСТЕТ ВМЕСТЕ С ВЫЗОВАМИ»

Не успела российская экономика оправиться от ковидных потрясений, как ей пришлось столкнуться с беспрецедентными санкциями западных стран. О том, какие ключевые проблемы сегодня приходится решать банкам и их клиентам малого и среднего бизнеса, в чем опыт пандемии оказался полезным и каковы результаты первых антикризисных мер, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент ВТБ **Руслан Еременко.**

Как бы вы охарактеризовали текущую ситуацию в малом и среднем бизнесе в России?

— Каждый кризис имеет разные корни — мы проходили экономические кризисы, вызванные потрясениями в финансовой системе, совсем недавно пережили пандемию. Сейчас экономика вновь оказалась под беспрецедентным числом ограничений, хотя и другого рода, и мы должны помочь клиентам справиться с ними, сохранив стабильную работу бизнеса.

На перестройку процессов и понимание своей роли в новых условиях малому и среднему бизнесу требуется время. Поэтому пока рано говорить о том, насколько серьезно пострадал этот сегмент. Но, безусловно, влияние будет значительным, ведь к нему относятся как предприниматели с выручкой от 1 рубля, так и компании с миллиардными оборотами. Им нужно перестраивать логистику, сбыт, справляться с ростом издержек и многими другими вызовами. С другой стороны, по сравнению с крупным бизнесом этот сегмент более гибкий и быстрее адаптируется к новым условиям. Сегодня у нас больше 920 тыс. активных клиентов СМБ, и для нас важно оказать индивидуальную поддержку каждому.

— На чем вашей команде пришлось сфокусироваться в первую очередь?

— В конце февраля—начале марта офисы и все клиентские менеджеры ВТБ работали в режиме сверхвысокой нагрузки. Число обращений в офисы в первые недели выросло в два раза, в дистанционных каналах для бизнеса — на четверть. Мы объясняли, как в новых условиях проводить переводы, где можно скачать мобильное приложение и установить веб-версию интернет-банка, что нужно для оформления кредитных каникул — и все это в режиме 24/7.

Общей задачей всего рынка было не допустить панику среди клиентов, сделать так, чтобы им были доступны все средства, сохранился доступ к онлайн-обслуживанию, быстро и правильно организовать реструктуризацию кредитов, выработать индивидуальный график платежей.

Вот уже четвертый месяц мы общаемся с клиентами в режиме онлайн, причем как рядовые сотрудники, так и руководители: смотрим, как можно снизить долговую нагрузку, повлиять на себестоимость, помогаем организовать цепочки взаимных поставок и сбыта и многое другое. Опыт пройденных вместе прошлых кризисов говорит о том, что выход можно найти даже в самых сложных случаях.

В пандемию мы провели перенастройку управленческих подходов, умеем быстро адаптироваться к новым реалиям для работы над основной задачей — поддержкой клиентов. Могу уверенно сказать, как о нашей команде, так и клиентах банка, что компетенции и устойчивость бизнеса растут вместе с вызовами.

— Вы думаете, пандемия закалила бизнес, а не ослабила его иммунитет?

— Я думаю, что пандемия действительно в каком-то смысле была для всех тренировкой. Изменение логистики, закрытие рынков — все это мы уже проходили. Просто сейчас масштаб ограничений намного больше. Мне кажется очень важным, что в пандемию были внедрены и затем доработаны с учетом практики программы поддержки для бизнеса — фактически в этом году правительство молниеносно вышло с новыми мерами на основе тех, что действовали в 2020–2021 годах. Благодаря помощи государства и нашим собственным инструментам и в пандемию массовых дефолтов у нас не было, и сейчас ситуация далека от этого.

— Пересматривал ли банк процентные ставки по кредитам вслед за резким повышением ключевой ставки, как банки это делали в 2014 году?

— В этот раз мы оценивали все проекты практически в ручном режиме. Действительно, в 2014 году повышение ставок по корпоративному портфелю на рынке было массовым, и это было объяснимо: стоимость денег для самих банков значительно выросла буквально за одну ночь. Но банки сделали из этого опыта выводы. Сейчас мы понимаем, что, с одной стороны, мера с повышением ключевой ставки была неизбежной. С другой стороны, мы видим, что наш сегмент только начал восстанавливаться после пандемии. В этой ситуации новые шоки для него просто недопустимы. Поэтому мы приняли решение сохранить ставку по большинству проектов — в первую очередь по инвестиционным кредитам в рамках программы «1764». Это порядка 2,4 тыс. сделок на 127 млрд руб. В том числе 36 объектов жилого строительства. В этих проектах просто нельзя было допустить удорожания стоимости кредитов.

Наши решения основаны на том, что если для поддержки клиентов нужно пожертвовать частью доходов, то мы готовы это делать и считаем это абсолютно правильным и стратегически обоснованным. К рыночным договорам мы подходим индивидуально — если компания действительно оказалась в трудной ситуации, то мы всегда идем навстречу.

— Как, кстати, обстоят дела с реструктуризацией и рефинансированием действующих кредитов малого и среднего бизнеса? Насколько много обращений, если сравнить с пандемией?

— Мы снова предложили два варианта — кредитные каникулы по федеральному закону и наши собственные программы. В пандемию последние были более популярны, сейчас при-

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено ВТБ**

ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

Опыт пройденных кризисов говорит о том, что выход можно найти даже в самых сложных случаях

мерно половина клиентов реструктуризирует задолженность в рамках государственного инструмента. Всего различными решениями для реструктуризации воспользовались более 2,6 тыс. клиентов среднего и малого бизнеса. Наибольшее число обращений мы приняли от предприятий из сферы аренды и управления недвижимостью, ресторанной и гостиничной индустрии, строительства, оптовой торговли и других. Общая сумма реструктуризированных сделок среднему и малому бизнесу превысила 135 млрд руб.

Есть и варианты рефинансирования, например, малые предприятия могут оформить кредит на восстановление бизнеса и погасить с его помощью текущую задолженность как по основному долгу, так и по процентам и комиссиям на срок до десяти лет. Здесь тоже может быть предоставлена отсрочка платежей на срок до шести месяцев. Ставка определяется в индивидуальном порядке в зависимости от текущих параметров по договору.

— Традиционно кризис для некоторых игроков становится окном возможностей. Есть ли у вас какие-то услуги и продукты, чтобы помочь тем компаниям, кто увидел возможности для роста?

— Приведу пример: поставщики в одной отрасли сначала обратились к нам за помощью, так как планировали останавливать производство, мы уже стали прорабатывать их реструктуризацию, но заемщики попросили… увеличить кредит в два раза. Выяснилось, что они получили контракт на сумму вдвое больше прежних. От момента «все пропало» до «мы увеличиваем выручку» прошла всего неделя.

Вы правы, есть компании, которые видят в проблемах возможности, и мы их в этом поддерживаем. На сегодняшний день мы получили от среднего и малого бизнеса заявки на льготные инвестиционные кредиты по программе Центрального банка России и Корпорации МСП более чем на 10 млрд руб. Уже выданы кредиты на проекты в самых разных сферах, где предприниматели сегодня находят возможности для роста,— от лесозаготовки и выращивания зерновых до управления недвижимостью. Есть также большое количество сделок на рассмотрении, наиболее активны, по нашей статистике, Хабаровский край, Сахалинская, Кемеровская, Свердловская, Ростовская области.

Сейчас много делается для упрощения доступа предпринимателей к закупкам, многие наши клиенты СМБ в них успешно участвуют и зарабатывают. Мы это понимаем и сохраняем, несмотря на изменения рыночной конъюнктуры, условия по необходимым им продуктам. Например, по нашим банковским гарантиям комиссия по-прежнему остается от 1 тыс. руб.

— А кому приходится сложнее всего? Сейчас расширяются перечни системообразующих предприятий, чтобы поддержать больше компаний, у вас много таких клиентов?

— В текущей ситуации системообразующие компании требуют особого внимания. Наряду с крупным бизнесом к ним относятся и наши клиенты из среднего сегмента, которые зачастую выполняют в регионах градообразующую функцию. Над реализацией этих программ мы также активно работаем совместно с профильными ведомствами. Минэнерго одобрило первые заявки клиентов по программе поддержки системообразующих предприятий топливно-энергетического комплекса на сумму порядка 8 млрд руб. При поддержке Минсельхоза финансируем системообразующие предприятия среднего бизнеса более чем на 30 млрд руб. По программе Минпромторга мы подписали 65 сделок на сумму порядка 39 млрд руб. Сейчас у нас в работе сделки еще на 91 млрд руб.

— Как изменилась в связи с последними событиями работа ВТБ с компаниями, ведущими ВЭД?

— Скрывать не буду — это чувствительная тема. ВТБ как одному из самых сильных игроков на рынке ВЭД было непросто столкнуться с блокирующими санкциями. Компании, ведущие международный бизнес, в условиях внешнего давления оказались в наиболее сложной ситуации. Мы понимали, что необходимо отвести удар от наших клиентов.

Мы запустили ряд мер для поддержки клиентов—участников ВЭД в непростых условиях. ВТБ отменил комиссии за валютный контроль по расчетам в иностранной валюте через другие банки, а также за переводы в другие банки на территории РФ, ввел специальные курсы обмена для импортеров и экспортеров. При поддержке регулятора мы предоставили своим клиентам возможность проводить расчеты по контрактам на учете в ВТБ через любые российские банки, что позволило продолжить пользоваться поддержкой и экспертизой валютного контроля ВТБ, а также всеми возможностями и сервисами нашей новой цифровой экосистемы ВЭД.

У нас сохраняются и будут развиваться альтернативные каналы и технологии расчетов с зарубежными партнерами, мы продолжаем открывать счета и проводить валютообменные операции в десятках валют. За последние месяцы кратно увеличилось количество счетов в китайских юанях, также мы видим активную переориентацию бизнеса на расчеты в национальных валютах. Многие не верили, что мы сможем сохранить этот бизнес, но нам удалось оперативно перестроиться и не подвести клиентов.

— Что вы ждете от ПМЭФа в этом году?

— Слышал мнение, что сейчас не время для мероприятий, что бизнесу не до этого. Но это не так. В первую очередь для нас и наших клиентов актуальна тема импортозамещения. Будем обсуждать новые возможности по созданию или перенастройке действующих мощностей и рабочих мест. Второе — это сельское хозяйство и новые вызовы для АПК. Третье — жилищное строительство в условиях роста цен и снижения спроса. Кроме того, важное направление для нас — коммуникация с региональными властями и подписание с ними соглашений по стратегическим проектам.

Мы продолжаем строить свою работу, руководствуясь принципом «помогаем делом», ориентируясь на потребности клиентов, на их актуальные задачи в конкретный момент. Это формирует доверительное отношение к банку, что в текущих условиях — самое ценное ●

НСЖ ДОМИНИРУЕТ НА РЫНКЕ

ИСЖ НЕ СМОГЛО КОНКУРИРОВАТЬ С ДЕПОЗИТАМИ

Непростые геополитические и экономические условия начала 2022 года оказали сильное влияние на рынок страхования жизни. Наиболее пострадавшим сегментом рынка стало инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), сборы в котором просели более чем на треть на фоне обесценения рублевых активов, высокой инфляции и высоких ставок по депозитам. В то же время спрос на накопительное страхование жизни (НСЖ) уверенно вырос: в кризисных условиях люди начали больше заботиться не только о рисках, связанных со здоровьем, но и с потерей работы.

GETTY IMAGES

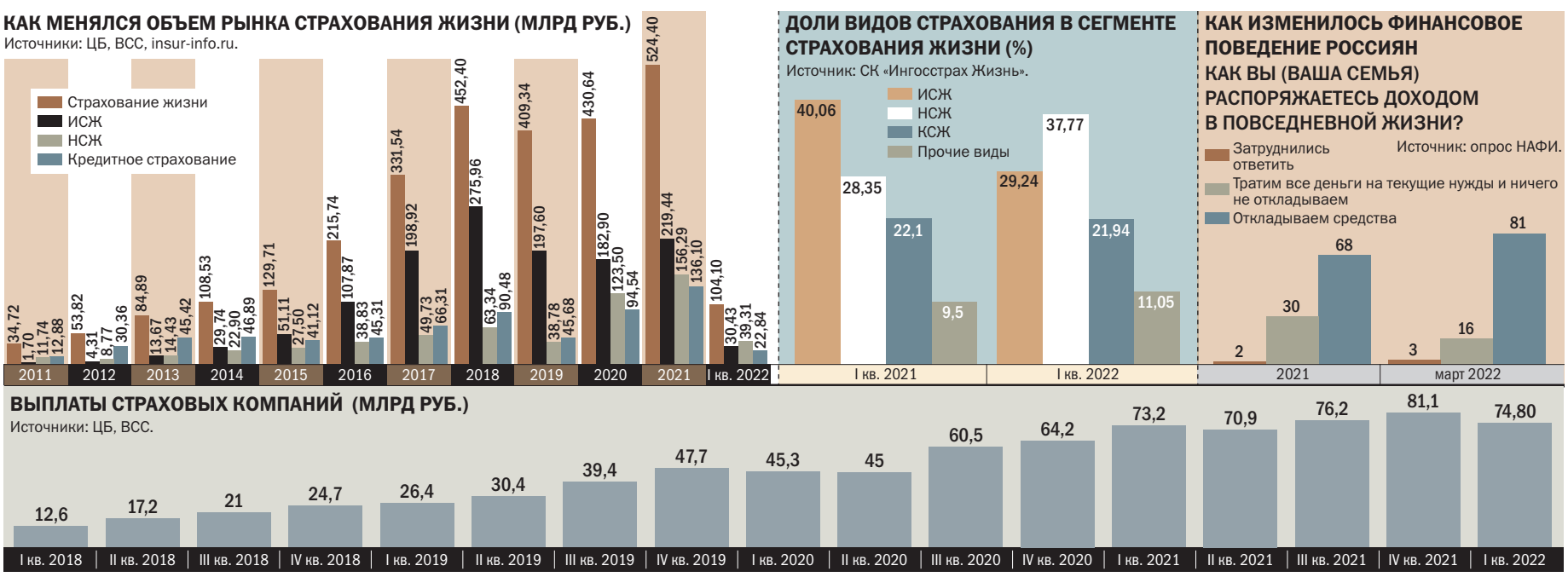
ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Getty Images**

2022 год начался для рынка страхования жизни провально. По данным Всероссийского союза страховщиков, за первый квартал суммарные премии страховщиков жизни составили 104,1 млрд руб., что почти на 10% ниже показателя аналогичного периода 2021 года. В первом квартале выплаты страховщиков жизни составили 75 млрд руб., что на 4,4% выше значений первого квартала 2021 года и сопоставимо с объемом выплат за весь 2018 год, рассказал гендиректор «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич. «Резервы страховщиков жизни также выросли на 9,5% и превысили знаковый показатель в 1,5 трлн руб.»,— отметил господин Гуревич.

В последний раз сегмент страхования жизни снижался так сильно во втором квартале 2020 года, на фоне пандемии коронавируса. Два года назад из-за ограничительных мер, введенных правительством для усложнения распространения вируса, страховые компании собрали за квартал только 80,3 млрд руб., что на 18,4% ниже показателя аналогичного периода 2019 года. Как отмечал два года назад ЦБ в своем квартальном отчете, «снижение экономической активности, с одной стороны, способствовало сокращению объемов страховых взносов, с другой — привело к снижению числа страховых случаев и, соответственно, объемов выплат».

Текущий спад на рынке также связан с кризисными явлениями на рынке и в экономике, но вызваны они были уже не пандемией коронавируса, с которой удалось справиться, а последствиями спецоперации России на Украине. В ответ на действия России страны Запада ввели несколько пакетов санкций, которые по своим масштабам превысили все ранее введенные ограничения, причем не только против РФ, но и против любой другой страны в мире. Это привело к разрыву торговых и финансовых связей, что вызвало беспрецедентные колебания на фондовом и валютном рынках и росту инфляции в стране. По мнению президента ВСС Игоря Юргенса, озвученному в ходе пресс-конференции ВСС по итогам первого квартала, именно инфляция стала фактором номер один в снижении сборов страховых компаний.

Снижению привлекательности страхования жизни поспособствовало и резкое повышение ставок по вкладам. Для борьбы с оттоком капитала из банков и растущей инфляции в стране в конце февраля ЦБ на экстренном заседании повысил ключевую ставку сразу на 11,5 процентного пункта (п. п.), до 20%. В ответ на это большинство банков подняли ставки по рублевым вкладам до 20–24% годовых, такого уровня ставок не было в России семь лет. «При двухзначных банковских ставках наиболее интересным и при этом максимально консервативным объектом вложения для большого количества инвесторов становится депозит»,— отмечает старший директор по рейтингам страхо-



вых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольга Любарская.

Определенное влияние на рынок, по словам Игоря Юргенса, оказали регуляторные изменения со стороны ЦБ РФ. Согласно докладу СК «Ингосстрах-Жизнь», представленному на конференции ВСС, с 25 марта вступили в силу изменения в продукты страхования жизни с инвестиционной составляющей для программ со взносом до 1,5 млн руб. Ключевыми изменениями стало обязательное применение для таких продуктов 100% возврата взносов по договорам накопительного страхования жизни (НСЖ) и инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). К тому же на расторжение договоров и возврат денег теперь есть 30 дней. Ранее «период охлаждения» для таких страховых продуктов составлял только две недели. В дополнение к этому страховщик обязан при продаже страховки раскрывать историческую доходность по завершившимся за последние три года полисам и показывать клиенту, какую сумму он получит в случае реализации предусмотренных договором рисков за вычетом уплаченной страховой премии. Это, по задумке финансового регулятора, поможет потребителю оценить, соответствует ли предлагаемый страховой продукт его ожиданиям.

ИСЖ просел вслед за рынком

Происшедшие изменения на рынке сильнее всего ударили по инвестиционному страхованию жизни. По итогам квартала, по оценкам ВСС, страховые компании собрали только 30,4 млрд руб. премий, что на 34,4% ниже показателя первого квартала 2021 года. Столь мало страховые компании не собирали от данного вида деятельности с третьего квартала 2019 года, когда рынку пришлось перестраиваться под ужесточившийся контроль со стороны ЦБ. Выплаты по ИСЖ оказались на 9,4% выше сборов и составили 52 млрд руб.

Аномально сильное падение спроса на ИСЖ связано с высокой инвестиционной составляющей в этом продукте. По словам заместителя генерального директора, финансового директора СК «Росгосстрах Жизнь» Валерия Смирнова, введенные санкции закрыли доступ россиян к фондовому рынку, который в очередной раз обвалился. В первом квартале рублевый индекс Московской биржи упал более чем на 28% — это худший квартальный результат с третьего квартала 2008 года, когда индекс потерял свыше 41%. Это не могло не сказаться на инвестиционных предпочтениях клиентов, тем более что ставки по депозитам после семилетнего перерыва вернулись к значениям выше уровня 20%, став безальтернативной инвестицией.

В целом с начала года, как отмечают его участники, реализовались все проблемы, с которыми страховщики жизни периодически сталкивались на протяжении последних 14 лет. «Санкции ограничили доступность инфраструктуры ИСЖ, которая была ориентирована на Запад. Страховщикам потребовалось время, чтобы переориентировать свои продукты на внутреннюю инфраструктуру и активы»,— отмечает Валерий Смирнов.

В таких условиях компании начали подстраиваться под новые рыночные и экономические условия. В частности, стали больше предлагать стратегии, где базовым активом выступали российские ценные бумаги. Например, СК «Росгосстрах Жизнь» запустила стратегию ИСЖ «Базис Инвест», которая позволяет получить доход, инвестируя в акции лидеров российского рынка — «Газпром», «Фосагро», ЛУКОЙЛ и другие. «СберСтрахование жизни» добавила в продуктовую линейку ИСЖ стратегии «Индекс роста» и «Национальная экономика». В стратегию «Индекс роста» входят акции десяти ведущих российских компаний, показавшие наилучшую доходность за предыдущий период. Индекс стратегии «Национальная экономика» представлен акциями 50 наиболее ликвидных и динамично развивающихся российских компаний, торгующихся на Московской бирже.

Помимо переориентации на локальный рынок, страховые компании начали предлагать продукты с меньшей срочностью и большей гарантированной доходностью, чтобы они могли конкурировать с вкладами. Ранее договоры ИСЖ открывались на три—пять лет, в последние месяцы все большее число компаний предлагает стратегии на 12–18 месяцев. Как поясняет старший директор рейтингов финансовых компаний НРА Татьяна Никитина, в условиях нестабильности фондового рынка, недоступности иностранных ценных бумаг и сложностей с вложениями в валютные активы ни страховщики, ни клиенты не готовы к долгосрочным вложениям. «Страховщики жизни довольно успешно адаптируются к изменившимся условиям. Вслед за резким повышением ключевой ставки в феврале 2022 года увеличилась и гарантированная доходность (максимальное значение — 20%, среднее — около 11–12%) по стратегиям ИСЖ»,— отмечает Татьяна Никитина.

Накопить на НСЖ

Провал в сегменте ИСЖ отчасти был компенсирован ростом продаж программ накопительного страхования жизни. Сборы премий в НСЖ выросли за квартал на 20,6%, до 39,3 млрд руб., что выше суммарных сборов за весь 2019 год. В итоге средства, привлеченные от этого вида деятельности, впервые почти за десять лет превысили сборы от инвестиционного страхования жизни. По словам Татьяны Никитиной, рост спроса на такие продукты вызван увеличением гарантированной доходности, в том числе зафиксированной на длительные сроки.

НСЖ-программы обладают высокой клиентской ценностью и позволяют формировать финансовую подушку безопасности, а также получать страховую защиту — покрытие рисков по жизни и здоровью, что особенно востребовано гражданами в текущий непростой период, отмечает Евгений Гуревич. «В условиях неопределенности люди пересматривают свои финансовые стратегии, оптимизируя многие статьи расходов. И сейчас вопросы финансовой защиты и снижения рисков от серьезных событий, связанных с жизнью и здоровьем, которые могут существенно пошатнуть финансовое положение людей и их домохозяйств, выходят на первый план»,— отмечает Валерий Смирнов.

Повышенному интересу на НСЖ могли поспособствовать «отложенные» из-за пандемии болезни. В 2021 году, по данным Минздрава, наблюдался 30-процентный рост диагностирования новых заболеваний, в том числе критических. «Поэтому у людей увеличилась потребность в услуге по организации лечения у экспертов с мировой практикой и многолетним опытом работы»,— отмечает господин Смирнов.

В целом в периоды экономической нестабильности растут запросы и на оказание психологической поддержки, как со стороны корпоративных клиентов, так и физических лиц. При этом уход с российского рынка западных компаний повысил риск безработицы. Поэтому, как отмечает Валерий Смирнов, все больше становится востребованным риск от недобровольной потери работы и сопутствующие сервисы — консультации юристов по трудовому праву и HR-специалистов. «Все эти сервисы часто предлагаются как дополнительное покрытие к долгосрочным программам, в том числе накопительного страхования жизни»,— резюмирует господин Смирнов.

Прогноз

В связи с разворотом ставок по вкладам участники рынка и аналитики достаточно оптимистично смотрят на перспективы рынка на ближайшие кварталы. «Чем больше ставки снижаются, тем больше клиенты смотрят в сторону альтернативных инвестиционных решений: ДУ, ПИФы, страхование жизни и т. д. Поэтому мы считаем, что динамика сегментов ИСЖ и НСЖ в первую очередь будет определяться величиной банковских ставок на рынке, которые в последнее время имеют тенденцию к существенному понижению, а также уровнем платежеспособности населения и возможности к сбережению и инвестированию»,— отмечает Ольга Любарская. По данным ЦБ, по итогам третьей декады мая средняя максимальная ставка топ-10 банков по размеру активов после двухмесячного перерыва опустилась ниже уровня 10% годовых. Это более чем вдвое ниже пикового значения, достигнутого в начале марта.

Однако разные сегменты страхования жизни будут чувствовать себя по-разному. По мнению Татьяны Никитиной, тенденция снижения объема премий в ИСЖ сохранится в течение всего 2022 года, но темп снижения может замедлиться в случае расширения вариантов инвестирования. «Мы ожидаем положительную динамику премий в сегменте НСЖ, но в целом в сегменте страхования жизни 2022 год окажется хуже 2021 года»,— резюмировала госпожа Никитина ●

ИНГОССТРАХ ИНВЕСТИЦИИ
АО УК «ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ»

ИНФЛЯЦИЯ ПУГАЕТ ИНВЕСТОРОВ

ОНИ ИЩУТ ЗАЩИТУ ОТ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Инвесторы не на шутку встревожены растущей инфляцией, которая активно снижает покупательную способность денег, причем не только на развивающихся рынках, но и на развитых. В таких условиях как международные, так и российские частные инвесторы активно скупают золото как традиционный антиинфляционный инструмент. Однако из-за бурного роста стоимости российской валюты такие вложения для россиян оказались в 2022 году убыточными. Впрочем, на рынке есть инструменты, которые позволяют при любом курсе рубля обыгрывать внутреннюю инфляцию.

Согласно майскому опросу глобальных портфельных менеджеров, проведенному аналитиками Bank of America, 18% опрошенных назвали рост потребительских цен ключевым риском для мировой экономики на горизонте 12 месяцев. Сильнее они опасаются только «ястребиной» политики со стороны центробанков и рецессии мировой экономики, но все они вытекают из повышенной инфляции.

Опасения инвесторов оправданны. В марте индекс потребительских цен (ИПЦ) в США достиг отметки 8,5%, обновив тем самым 40-летний максимум. Даже с учетом того, что в апреле показатель снизился до 8,3%, он остался на максимумах с начала 1982 года. В еврозоне инфляция достигала в начале весны отметки 7,5%, а в апреле скорректировалась до 7,4%, такой высокой она не была ни разу с момента создания единой европейской валюты. В России ИПЦ достиг в марте отметки 16,7%, а в апреле 17,83%, самого высокого уровня с начала 2002 года.

Разгоняться инфляция начала еще в 2021 году, чему способствовали интенсивное восстановление экономической активности и супермягкая денежно-кредитная политика центробанков. В текущем году доминирующую роль начал играть геополитический фактор. На фоне спецоперации России на Украине западные страны ввели беспрецедентные по своим масштабам антироссийские санкции. Это привело к разрыву торговых связей и бурному росту цен на продовольствие и энергоносители. В частности, пшеница подорожала с начала года в полтора раза, нефть марки Brent прибавила в цене почти 48%. Основным драйвером роста потребительских цен в России в феврале—марте, как считает руководитель отдела по работе с облигациями УК «Ингосстрах-Инвестиции» Николай Рясков, стало ослабление рубля и исчезновение импорта. «Корпорации закупались средствами производства, а население покупало иностранные товары потребления»,— отмечает господин Рясков.

Защита от лиха

В периоды высокой инфляции инвесторы традиционно предпочитают уходить в защитные активы, к которым относится золото. По данным World Gold Council, в первом квартале международные инвесторы активно скупали акции ETF, ориентированных на вложения в золото, в итоге их активы выросли на 269 тонн, до полуторалетнего максимума 3,8 тыс. тонн. В апреле активы таких фондов прибавили еще 43 тонны. Схожая тенденция наблюдается и на российском рынке. По данным Investfunds, по итогам первого квартала частные инвесторы вложили в золотые розничные фонды (ОПИФы и БПИФы) 360 млн руб., в апреле было инвестировано еще почти 400 млн руб.

Впрочем, в этом году золото не справляется со своими защитными функциями. По данным Investfunds, с начала года по 25 мая вложения в российские золотые фонды принесли убытки в размере 15–22%, инфляция за тот же период составила 11,66%. По словам Николая Рясскова, ситуация оказалась уникальной: инвестиции в золотые фонды оказались убыточными, в том числе из-за динамики курса доллара и заморозки торгов западными активами. После того как в начале марта курс американской валюты достигал на Московской бирже отметки 120 руб./$, к 26 мая он опустился до отметки 65,26 руб./$, что более чем на 20% ниже значений конца 2021 года. Это привело к негативной валютной переоценке инвестиций в металл, с лихвой компенсировав рост долларовых цен (+2%, до отметки $1853 за тройскую унцию).

Инфляционные ОФЗ

На российском фондовом рынке есть менее узнаваемый, но более эффективный инструмент для защиты сбережений от инфляции. Это ОФЗ-ИН — облигации федерального займа с номиналом, индексируемым в зависимости от уровня инфляции с лагом три месяца. По словам Николая Рясскова, ОФЗ-ИН — несложный инструмент, за исключением методики расчета номинала бумаги. Для индексации номинала используется индекс потребительских цен РФ, ежемесячно публикуемый Росстатом. В дополнение к этому Минфин платит по бумагам фиксированный купон в размере 2,5% годовых. Таким образом, получается, что совокупный доход инвестора формируется из двух составляющих: купонов и номинала. «Если вы являетесь российским рублевым инвестором, ОФЗ-ИН за-

На текущий момент средняя годовая доходность ОФЗ-ИН, рассчитанная с 2015 года, опережает среднюю годовую инфляцию на 4%

ВАША ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЩИТИТЬ КАПИТАЛ ОТ ИНФЛЯЦИИ С БИРЖЕВЫМ ФОНДОМ

ВОЗМОЖНЫ РОСТ И ПАДЕНИЕ СТОИМОСТИ ПАЕВ, РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОШЛОМ НЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ДОХОДЫ В БУДУЩЕМ, ГОСУДАРСТВО НЕ ГАРАНТИРУЕТ ДОХОД ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В ФОНДЫ. ДО ПРИОБРЕТЕНИЯ ПАЕВ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ПРАВИЛАМИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОНДОМ АО УК «ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ». ПОЛУЧИТЕ РАСКРЫВАЕМУЮ ИНФОРМАЦИЮ ПО АДРЕСУ: 115035, Г. МОСКВА, УЛ. ПЯТНИЦКАЯ, ДОМ 12, СТР. 2, ПО ТЕЛЕФОНУ (495) 720-48-98, HTTP://WWW.INGOSINVEST.RU. ПРАВИЛА ФОНДА №4742 ОТ 02.12.2021. ЛИЦЕНЗИЯ ФКЦБ РОССИИ № 21-000-1-00020 ОТ 25.08.1997. ЛИЦЕНЗИЯ ФСФР РОССИИ №077-08203-001000 ОТ 23.12.2004

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

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

щищают от валютного и кредитного риска в дополнение к инфляционному»,— отмечает Николай Рясков.

Однако по мере снижения инфляции доходность инвестиций в такие бумаги будет снижаться. Поэтому, как считает господин Рясков, при покупке таких бумаг частными инвесторами надо в первую очередь обратить внимание на динамику изменения индекса потребительских цен на среднесрочном горизонте и только потом — на ликвидность бумаг. В тех же случаях, когда инвестор не хочет заморачиваться анализом инфляционных ожиданий, он может прибегнуть к услугам управляющих компаний, которые в рамках доверительного управления сформируют портфель из качественных бумаг, либо самостоятельно купить паи ПИФов, ориентированных на инфляционные облигации, либо фондов, где такие бумаги занимают существенную долю портфеля ●

«ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА ОТ ИНФЛЯЦИИ»

В начале июня максимальные ставки по вкладам крупнейших российских банков закрепились ниже уровня 10% годовых. Это ниже уровня инфляции в стране. Директор департамента управления активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Артем Майоров поделился с «Деньгами» ожиданиями по инфляции, а также рассказал об инвестиционных продуктах, защищающих от ее роста.

— Насколько текущий уровень реальной процентной ставки комфортен для частных инвесторов?

— Абсолютно некомфортен не только для инвесторов, но и для вкладчиков. В памяти последних еще сохранились воспоминания о том, что депозитная ставка может превышать 20%, в начале марта такие ставки были у многих крупных банков. Но срочность таких продуктов была очень короткой, и те из россиян, кто открывал вклады в начале марта, в июне столкнутся с ситуацией, при которой уровень процентной ставки будет заметно ниже индекса потребительских цен. Основной причиной ухудшения условий по депозитам стало снижение ключевой ставки ЦБ с 20%, которая была в начале марта, до 11% в конце мая. Эти шаги оказали влияние и на долговой рынок, например, доходности долгосрочных ОФЗ (облигации федерального займа.— **„Деньги“**) опустились ниже 10%, что также не мотивирует инвесторов покупать такие активы, так как отрицательная реальная ставка по таким бумагам составляет порядка 8%. При таком ее уровне сбережения достаточно быстро будут обесцениваться, и вопрос защиты от инфляции становится как никогда важным.

— Какие инвестиционные продукты с защитой от инфляции доступны частным инвесторам на рынке коллективного инвестирования?

— Попробовать защитить свой капитал можно приобретая облигации с индексацией номинала на инфляцию, так называемые линкеры. К таковым можно отнести ОФЗ 52-й серии. К тому же по таким бумагам выплачивается купон, который составляет 2,5% годовых, это позволяет обгонять инфляцию на больших горизонтах. На текущий момент средняя годовая доходность ОФЗ-ИН, рассчитанная с 2015 года, опережает среднюю годовую инфляцию на 4%, что, согласитесь, очень привлекательно для простого инвестора, который хочет сберечь свои деньги от инфляции. На основе линкеров мы в конце прошлого года создали биржевой ПИФ «Ингосстрах Инфляционный». Этот фонд отличается от других продуктов на рынке тем, что имеет в своем составе преимущественно линкеры. Тем самым мы попытались популяризировать в широкую массу инвесторов инвестиции с защитой от инфляции. С начала года эти инструменты показали двузначную доходность.

— Основу фонда составляют несколько выпусков ОФЗ-ИН, которые доступны любым частным инвесторам, имеющим брокерский счет. Зачем прибегать к услуге УК, которая за свою работу берет комиссию, проще самостоятельно купить такие облигации?

— Действительно, в портфель входит только четыре выпуска инфляционных ОФЗ, то количество бумаг, которое есть на рынке. Мы понимаем, что это небольшая диверсификация и ценность данного инструмента для опытного инвестора не очень высокая. Но мы ориентируемся на начинающих инвесторов, которым сложно самостоятельно разобраться в тонкостях инвестирования и управления портфелем ценных бумаг. К тому же при длительном владении паями БПИФа инвестор получает налоговый стимул, который есть в форме паевого фонда. Налоговые льготы на длинном горизонте позволяют окупить комиссию управляющей компании, которая по нашему фонду составляет только 0,15%, одна из самых низких на рынке. Помимо комиссии управляющей компании есть также комиссии для специализированного депозитария, регистратора и биржи. Интересным для инвестора может быть присоединение к стандартной стратегии доверительного управления «Инфляционная», в которую вшит наш БПИФ, а при присоединении к такой же стратегии со счетом ИИС инвестор получит право на налоговый вычет. Открыть такой продукт можно не имея брокерского счета, а физических лиц, не имеющих такие счета, в России еще очень много.

— Почему на рынке так мало инфляционных облигаций?

— Это хороший вопрос. На конференции «Эксперт РА» мы поднимали эту тему, выступали с инициативой об увеличении количества подобных бумаг за счет корпоративного сегмента. Но есть объективная причина их отсутствия: у компаний почти нет так называемого натурального хеджа от инфляции, чтобы выпускать подобные бумаги. К сожалению, в стране очень мало инфраструктурных проектов, в которых вшита тарификация на инфляцию. Ранее было два выпуска инфляционных облигаций ФСК и РЖД, которые скоро гасятся и из-за внутренней механики уже не являются таковыми. Как минимум от этих двух эмитентов можно ожидать появления новых линкеров, ведь в их тарифах заложена индексация цен на уровне инфляции. Мы ждем и от других инфраструктурных проектов выпуска подобных облигаций. Инвесторы получат интересный продукт, а компании и экономика — необходимое в кризисных условиях финансирование.

— Насколько БПИФ «Инфляционный» может быть интересен институциональным инвесторам?

— Для институциональных инвесторов такие продукты даже более интересны, чем для частников, потому что дают заметную экономию на бэк-офисе. Таким инвесторам достаточно купить всего лишь один фонд, учитывать его как одну бумагу, платить за нее не очень высокую комиссию и не прибегать к услуге наемной управляющей компании, которая так же купит инфляционные ОФЗ, но возьмет за это более высокую комиссию.

— Всем институциональным инвесторам могут быть интересны такие БПИФы?

— По нашим оценкам, целевой наш клиент — это институционал с объемом активов до 10 млрд руб. Более крупные инвесторы могут себе позволить наем команды управляющих с минимальным количеством людей, которые обеспечат такую же эффективность и результат управления, как и наш фонд. При этом я бы отметил, что БПИФ может быть интересен не только НПФ, но и небольшим страховым компаниям, инвестиционным фондам.

— Насколько антиинфляционные продукты сохранят привлекательность на горизонте нескольких лет, ведь ЦБ ожидает довольно быстрого снижения инфляции в стране?

— В этом вопросе очень важно, что будет происходить с мировой экономикой в 2023 году. По нашим прогнозам, а также ожиданиям крупнейших международных инвестдомов, в следующем году возможна рецессия, и связана она будет в первую очередь с ростом цен на продовольствие. Уже сейчас мы видим, что темпы роста цен на продовольствие в ряде стран максимальны не просто с 2008 года, а с 80–90-х годов. При этом в России инфляция может быть даже несколько ниже, чем в мире, в связи с введенными ограничениями на экспорт продовольствия, в первую очередь зерновых. Вместе с тем на горизонте года инфляция в стране, по нашим ожиданиям, составит порядка 8% в абсолютном выражении. В дальнейшем она будет замедляться, но сомневаемся, что в 2024 году удастся достичь отметки 4%. Точный ее размер на таком горизонте и при таком объеме неизвестных спрогнозировать сложно.

ТЕХАНАЛИЗ ПО-РУССКИ

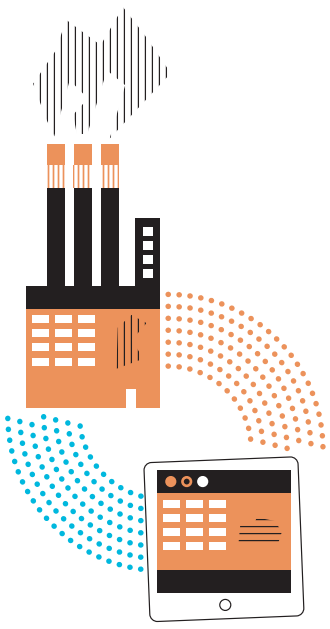
КАКИЕ ПРАВИЛА ФАРРЕЛА ПРИМЕНИМЫ В РОССИИ

При торговле на фондовом рынке инвесторы используют в основном два метода оценки: фундаментальный и технический. Роль последнего выросла в условиях изолированности российского рынка и большей закрытости компаний, так как человеческую природу произошедшее не изменило. В основных правилах основателя теханализа мистера Боба Фаррела и их применимости в России разбирались «Деньги».

Вызовы, с которыми в 2022 году столкнулась российская экономика, фондовый рынок затормозили, но не остановили процесс вовлечения физических лиц в инвестиции на рынке. По итогам мая число частных инвесторов, имеющих уникальные брокерские счета на Московской бирже, составило 19,8 млн, что на 482 тыс. выше показателя апреля. Это почти на 15% ниже числа открытых счетов в мае 2021 года. Темпы открытия счетов упали еще сильнее. Если в последние два года ежемесячно число уникальных счетов прирастало на 4–10%, то в последние два месяца не дотягивает и до 2,5%.

Ключевое негативное влияние на поведение инвесторов оказали высокая волатильность на фондовом рынке в феврале—марте и повышенная неопределенность относительно дальнейшего развития событий. Последнее затрудняет прогнозирование ключевых финансовых показателей российских компаний и, следовательно, их оценку. Тем более что некоторые российские компании отказываются публиковать операционные и финансовые отчетности.

В таких условиях растет роль технического анализа при принятии решения о покупке или продаже того или иного актива. В техническом анализе прогноз изменения цен строится на основе того, как они вели себя в прошлом. Сторонники технического анализа считают, что движение цен подчинено определенным закономерностям, зная которые, можно при анализе котировок в недавнем прошлом узнать, что будет с ценами в ближайшем будущем.



Техно 50-х

Технический анализ как метод оценки движения рынка в целом, так и отдельных эмитентов зародился в середине XX века. Одним из основателей и систематизаторов принципов технического анализа стал главный аналитик Merill Lynch Боб Фаррел, проработавший в этом банке более 45 лет. Он был одним из первых исследователей в области настроений участников рынка и рыночной психологии. Изучению данных вопросов посвятил несколько десятилетий своей трудовой деятельности. В 1998 году он изложил свои десять правил инвестирования на фондовом рынке. В первое время его работа не нашла отклика, но со временем набрала популярность.

В конце мая Bank of America, поглотивший после кризиса 2008 года Merill Lynch, опубликовал аналитический отчет, посвященный технической картине американского рынка. Аналитики американского банка пришли к выводу, что все основные правила Фаррела работают и на текущем «медвежьем» рынке. «Мы вновь обращаемся к его „Десяти рыночным правилам, которые нужно помнить“ и обнаруживаем, что они так же актуальны сегодня, как и 20 лет назад, когда он ушел из Merrill Lynch»,— отмечается в отчете банка. Применяя эти правила к сегодняшнему американскому рынку, в банке отметили, что S&P 500 находится в фазе фундаментального нисходящего тренда с потенциалом снижения до 3800 и 3500 пунктов.

Месяцем ранее сам основатель теории Боб Фаррел в веб-трансляции для клиентов Rosenberg Research предположил, что инвесторы в американские фондовые индексы могут пострадать в случае падения S&P 500 на 30% и что понижательное давление на цены акций может продлиться до лета. «Мы находимся на „медвежьем“ рынке»,— отметил господин Фаррел (правило №8: «У медвежьего рынка три стадии: резкое падение, быстрый отскок и затянувшийся фундаментальный нисходящий тренд»).

Плюсы и минусы

У технического анализа, как и у любой другой методики оценки актива, есть свои сильные и слабые стороны, а также правила его применения. К положительным качествам такого анализа можно отнести то, что с развитием компьютерной техники и организации биржевых торгов в электронной форме все большее число их участников так или иначе исследуют графики, применяя примерно одинаковые методы технического анализа к торгуемым активам. «Такая массовость обеспечивает причинно-следственную связь между текущим движением цены и будущим»,— отмечает портфельный управляющий УК ТФГ Андрей Белоусов.

Важным положительным качеством теханализа является его «универсальность» применения, актуальная к любому рынку (фондовому, срочному или товарному) и любому торгуемому на нем активу, в том числе и фондовым индексам в целом. По словам Андрея Белоусова, при наличии цены, объема и какай-то относительно длинной истории торгов уже можно сделать какой-то вывод о характере и перспективах дальнейшего движения цены.

К отрицательным сторонам метода можно отнести в первую очередь то, что технический анализ не «смотрит внутрь» оцениваемого актива, а опирается только исключительно на движение его цены в прошлом. «Пытаясь выявить определенные закономерности, присущие именно ему, и на основе этого сделать предположение о том, как его цена будет изменяться в будущем, то есть это некое экспертное мнение именно о характере ценового движения, а не о качестве и перспективах исследуемого актива с экономической точки зрения»,— отмечает господин Белоусов.

Правила Фаррела являются общими наблюдениями за рыночными процессами и больше описывают психологический аспект торговли, чем являются руководством к действию. «Все правила в теханализе условны и являются по большей части отражением экспертного мнения относительно того, как себя должна вести толпа покупателей и продавцов»,— считает экс-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

перт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Валерий Емельянов. «В первую очередь трейдеру следует выработать понимание того, почему цена актива растет или падает, понять логику рынка. Сформулировать для себя свои критерии работы на рынке, сформулировать свои критерии точки входа и принципы своего риск-менеджмента. Только в этом случае трейдер будет успешным, а знание и соблюдение правил, сформулированных Бобом Фаррелом, ему в этом помогут»,— отмечает Андрей Белоусов.

Применение теханализа в России

По словам участников российского рынка, технический анализ в целом и десять правил Фаррела в частности работают и на российском рынке, даже несмотря на его текущую изоляцию от внешних рынков. По словам аналитика ИК «Велес Капитал» Елены Кожуховой, лучше всего теханализ работает для так называемых голубых фишек. Это акции наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями доходности, а также сами эти компании. К таковым можно отнести акции «Газпрома», Сбербанка, «Роснефти», ЛУКОЙЛа, «Норникеля» и других крупных компаний. Правила применимы и к бумагам «второго эшелона» (например, «Аэрофлота», «Акрона», «М.Видео», «Башнефти», «Интер РАО»), но при этом надо внимательно оценивать каждого эмитента и ликвидность торгов. «В „третьем эшелоне“ лучше отказаться от применения теханализа или использовать самые базовые индикаторы вроде поддержки и сопротивления для ориентиров по основным уровням, так как любая более или менее крупная сделка может легко сдвинуть котировки»,— отмечает госпожа Кожухова.

Еще одна особенность российского рынка — повышенные риски резких внутридневных движений даже по самым ликвидным эмитентам (например, недавнее сильное падение «Газпрома» в день объявления решения по дивидендам, которое к концу сессии было полностью отыграно), или так называемые инсайды. «Опасность повышенной волатильности бумаг предполагает, что позиции инвесторов, которые установили стоп-лоссы, будут автоматически закрыты в период сильной просадки, хотя впоследствии котировки возвращаются к росту»,— предупреждает госпожа Кожухова ●

10 ПРАВИЛ БОБА ФАРРЕЛА

Рассмотрим данные правила с точки зрения современных реалий и применимости к отечественному фондовому рынку.

GETTY IMAGES

Правило №1 Рынки имеют тенденцию возвращаться к среднему значению с течением времени
Когда тренды заходят слишком далеко в одном направлении, инвесторы могут подготовиться к некоторой форме разворота тренда и возврата к среднему значению, отмечают аналитики Bank of America. Это общая закономерность для любого рынка, и российский рынок не исключение. По словам Валерия Емельянова, все аномальные отклонения в статистике временны и они стремятся к усреднению: инфляция, всплески рождаемости, погодные явления, движение котировок. «Практически любой нетипичный выброс цены акции вверх или вниз, например на 10% и более в течение одной сессии, немедленно вызывает откат в обратную сторону. Почти никогда рынок не закрывается на максимальной или минимальной цене дня»,— отмечает господин Емельянов.

Правило №2 Избыточное движение цены в одном направлении приводит к избыточному движению цены в другом направлении
Иногда возврата к среднему значению недостаточно, отмечают аналитики BofA, и рынок может качаться, как маятник, с чрезмерным движением в одном направлении, предшествующим экстремальному движению в противоположном направлении. Например, с весны 2020 года по начало 2021 года корзина криптовалют выросла в 12 раз, после чего менее чем за шесть месяцев потеряла 77%. Это правило работает на российском рынке не реже, чем на любом другом. По словам Андрея Белоусова, после сильной перекупленности, как правило, очень многие участники торгов начинают фиксировать прибыль, тем самым формируют большой объем предложения на рынке и толкают цену. «Как правило, но не всегда, цена так же быстро откатывает к нижней границе трендового канала и пробивает его, уже в противоположную сторону»,— отмечает господин Белоусов.

Правило №3 Не существует новых эр — избыточные движения не могут быть постоянными
Как отмечают аналитики BofA, разворот тренда в противоположном направлении, как правило, происходит, когда инвесторы считают, что произошедшее — это постоянная смена режима. «За прошедшие несколько лет мы неоднократно видели экспоненциальный рост различных рынков, будь то рынок криптовалют или акций зеленой энергетики, но в конечном итоге процессы движения цены во всех активах одинаковы: за ростом следует откат, накопление приводит к прорыву ценовых уровней, развитие трендов происходит стандартно, и человеческая природа инвесторов одинакова, чем бы он ни торговал»,— отмечает Андрей Белоусов. По мнению Валерия Емельянова, третье правило больше применимо к американскому рынку, чем к российскому. В отличие от рынка США, где много быстрорастущих секторов, в России только три: нефтегазовый, металлургия и финансы. «К тому же у нас нет повторяемости. Каждая пятилетка, десятилетка, пятнадцатилетка совершенно не похожа на предыдущую, и это как бы открывает нам новую эру»,— полагает господин Емельянов.

Правило №4 Экспоненциально растущие или падающие рынки обычно идут дальше, чем вы можете предположить, и они не корректируются боковым движением
По мере роста цены, особенно быстрого и относительно продолжительного по времени, активы привлекают к себе внимание все большего и большего количества трейдеров, формируется соответствующий информационный фон. «Все большее количество аналитиков и брокеров обращают внимание своих клиентов на быстрорастущий актив. В конечном итоге все большее число инвесторов вовлекаются в данный актив и их спрос агрессивно толкает цену вверх»,— отмечает Андрей Белоусов. Это правило применимо и для российского рынка. По словам Валерия Емельянова, редко бывает, чтобы актив упал или вырос и потом долго находился без движения. «Обычно так ведут себя на российском рынке только акции электроэнергетики»,— отмечает господин Емельянов.

Правило №5 Большинство людей покупают на максимумах цен, меньше всего — на минимумах, и наоборот
Это правило фокусируется на психологии человека и работает на любых рынках. По словам Андрея Белоусова, неопытному инвестору легче покупать на растущем рынке, чем на падающем. Тем более что растущему рынку сопутствуют позитивный новостной фон, благоприятные обзоры рынка аналитиками. И наоборот, внизу рынка продавать не страшно. Новостной фон и общий настрой рынка — негативный, и трейдеру все видится в минорном свете. Поэтому аналитики BofA советуют не следовать за толпой.

Правило №6 Страх и жадность сильнее долгосрочных планов
Это правило тоже основано на психологии. Как отмечают аналитики BofA, страх и жадность могут затуманить эмоции и привести к неверным инвестиционным решениям, таким как продажа на дне и покупка на вершине. Этот фактор на российском рынке работает даже лучше, чем на американском, считают участники рынка. Средний срок удержания одной акции в США составляет чуть менее года, тогда как в России, как отмечает Валерий Емельянов, горизонт инвестирования — менее квартала. «Страх потерять еще больше, страх не успеть за рынком, желание получить от рынка еще очень часто провоцируют трейдеров на совершение необдуманных сделок»,— сетует Андрей Белоусов. По его мнению, единственный вариант не поддаться эмоциям — это работать, по торговому плану/алгоритму соблюдая разумные правила риск-менеджмента.

Правило №7 Рынки наиболее сильны, когда общее движение поддерживает большинство активов
Суть этого правила заключается в том, что более устойчив рост рынка, поддержанный большей частью обращающихся на нем активов. В случае роста относительно небольшого количества торгуемых бумаг подъем рынка неустойчив. Это явление характерно и для российского рынка. «Часто бывает так, когда в первую очередь рынок растет за счет акций первого эшелона, затем рост рынка поддерживают акции второго, а вот когда к такому общему движению присоединяются бумаги, на которые трейдеры ранее не обращали своего внимания, руководствуясь принципом „ну эти-то теперь точно должны вырасти“,— такая ситуация может говорить, что рынок уже перегрет и входит в фазу окончания текущего ростового тренда»,— полагает Андрей Белоусов. Бывает, что рынок РФ растет широким фронтом, но даже в этом случае впереди идут тяжеловесы, а значит, инвесторам выгоднее ими и ограничиться. Иначе, как отмечает Валерий Емельянов, можно попасть в ловушку высокого, но нестабильного роста в неизвестных бумагах.

Правило №8 У «медвежьего» рынка три стадии: резкое падение, быстрый откат и затянувшийся фундаментальный нисходящий тренд
Нечто похожее на правило Фаррела на российском рынке наблюдалось в 2009–2014 годах. Было резкое падение почти на 70%, потом неполное восстановление до 2011 года и затем еще три года постепенного снижения. «Чтобы полностью восстановиться в рублях к ценам 2008 года, рынку потребовалось восемь лет»,— отмечает Валерий Емельянов.

Правило №9 Когда все эксперты и аналитики сошлись во мнении, произойдет что-то другое
Это правило предполагает, что консенсус среди экспертов часто полностью не учитывается в ценах на активы, что является риском того, что прогнозы не оправдаются. Такая закономерность универсальна для любых рынков. «На эффективном рынке, где минимум незаконного инсайда, цены впитывают в себя все мнения всех игроков рынка. И если на рынке консенсус, то это сигнал, что равновесие достигнуто и любая сильная новость его немедленно нарушит. Самый живой из последних примеров — укрепление рубля. Непредсказуемое, вопреки здравому смыслу и подавляющему большинству прогнозов»,— отмечает Валерий Емельянов. «В контексте данного утверждения имеется в виду, что не стоит действовать, как большинство (см. п. 5). Потому что, если все говорят одно, все уже в позициях и, возможно, скоро будет разворот»,— поясняет Андрей Белоусов.

Правило №10 Растущий рынок комфортнее/интереснее «медвежьих»
«Бычьи» рынки связаны с экономическим ростом и положительным эффектом богатства, в то время как «медвежьи» рынки часто связаны с рецессией и отрицательным эффектом богатства. Инвестиции тесно связаны с эмоциональным поведением, причем в России даже больше, чем за рубежом, поскольку у нас больше спекулятивной составляющей. «Массовый инвестор больше любит растущий рынок: подъем в акциях всегда сопровождается приходом новых людей, спад, наоборот,— оттоком. Поэтому инвестору стоит учитывать реакцию других людей в своей стратегии: на росте слишком много «заряженных» покупателей, которые подгоняют цены выше, чем они должны быть. На снижении, наоборот, депрессивные, часто неоправданные продажи»,— отмечает Валерий Емельянов.

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

КВАРТИРА ПОД ЗАЛОГ ДРУГОЙ КВАРТИРЫ

НА КАКИХ УСЛОВИЯХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ИПОТЕКУ С НУЛЕВЫМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ

Те, кто задумывался о покупке квартиры, знают: обычно банк требует сначала внести собственные средства — первоначальный взнос. Как правило, эта сумма составляет 15–30% от цены жилья. Сейчас на рынке все чаще появляются программы с нулевым ипотечным взносом — таким образом банки могут переманивать часть рыночного спроса. Подобного рода предложения часто подразумевают более сложный продукт. За такой ипотекой обращаются обычно те, кому важна срочность сделки, но при этом такие клиенты должны быть готовы к повышенным платежам.

ТЕКСТ **Ольга Шерункова**
ФОТО **Константин Кокошкин, Евгений Павленко**

Залог для инвестиций

В мае крупнейший игрок банковского сектора удивил громкой новостью. Сбербанк сообщил, что впервые запустил редкий и рискованный на рынке продукт — ипотеку без первоначального взноса. Можно было бы подумать, что с подачи лидера сектора практика ипотеки с нулевым взносом может прижиться и станет трендом на банковском рынке, причем в самое неподходящее для этого время. Впрочем, при первом приближении к обозначенным условиям сразу становилось понятно, что под громким названием скрывается обычный в практике кредит под залог недвижимости (есть в линейке у многих крупных банков). А в качестве первого взноса, который обычно ипотечник платит «живыми деньгами», в данном случае выступает жилье, уже находящееся у него в собственности. Если у квартиры несколько собственников — они также будут залогодателями. Минимальная ставка по этой программе начинается от 11,2% годовых (с учетом скидки в 1,5 процентного пункта (п. п.) за зарплатную карту Сбербанка, еще 1,0 п. п.— за страхование жизни и здоровья и 0,3 п. п.— за электронную регистрацию сделки, которая стоит от 8,6 тыс. до 11,9 тыс. руб.), следует из данных на сайте банка. Базовая ставка — 13,5%. В залог в данном случае идет только имеющийся в собственности объект.

«Фактически в подобные программы упаковывается нецелевой кредит под залог,— говорит один из собеседников в крупном банке.— Его суть в том, что клиент закладывает свою собственную квартиру банку, а кредитор отдает ему до 80% стоимости этой квартиры деньгами». Эта схема, полагает эксперт, хорошо подходит для тех, кто покупает дополнительную недвижимость в инвестиционных целях. Например, у человека уже есть квартира, в которой он продолжает жить, но при этом покупает новую квартиру на этапе котлована, отдавая собственную в залог.

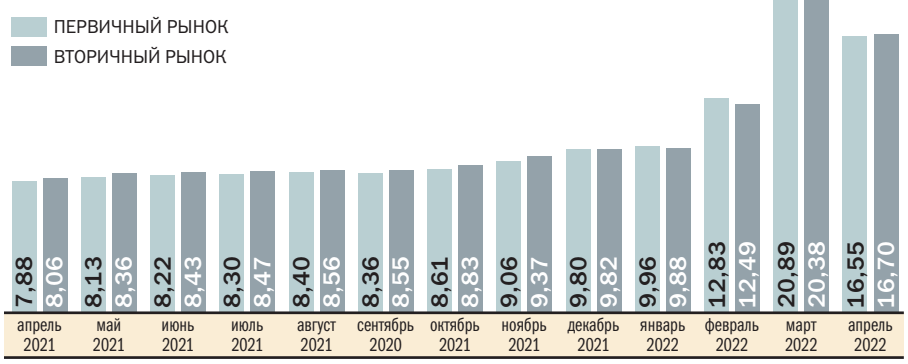
Не деньгами, так квартирой

«Спрос на ипотеку без первоначального взноса с залогом имеющейся в собственности недвижимости хотя и небольшой, но есть»,— утверждает заместитель председателя правления Абсолют-банка Антон Павлов. По его словам, такая покупка может быть спонтанной в период роста цен на недвижимость или если жилье приобретается с целью последующей сдачи в аренду — как инвестиционный объект. Он подчеркивает, что цена залоговой недвижимости должна как минимум на 20% превышать цену нового объекта, поскольку, выдавая ипотеку под залог, банки, как правило, не дают средств больше 80% от стоимости объекта. Впрочем, добавляет он, значительную часть сделок по покупке недвижимости сегодня составляют альтернативные сделки, когда клиент продает один объект, чтобы приобрести другой — большей площади или другой локации — или же вместо одной квартиры приобретает две меньшей площади. При выборе такой программы клиентам стоит обратить внимание на ряд нюансов, предупреждает банкир. «Необходимо учитывать, что жилье будет находиться в залоге, а значит, для продажи недвижимости потребуется согласование банка и снятие обременения. При этом банк может пересмотреть условия, если по кредиту не будет предоставлено дополнительного залога, или не согласовать сделку»,— перечисляет Антон Павлов (подробнее такую схему «Деньги» описывали в майском номере).

По оценке господина Павлова, фактически сегодня ипотеку без первоначального взноса под залог недвижимости предлагают несколько десятков банков. При этом некоторые

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ 20 КРУПНЕЙШИХ ПО ВЫДАЧЕ БАНКОВ (%)

Источник: Frank RG.



участники рынка оформляют возможность обеспечения первоначального взноса имеющейся в собственности недвижимостью в отдельный продукт, другие в принципе могут предоставить такое же решение, предложив клиенту два продукта — обычную ипотеку с первоначальным взносом и нецелевой кредит под залог недвижимости, обращает внимание он. «Клиентам важно понимать, что при таких условиях у заемщика может быть два объекта недвижимости под обременением»,— подчеркивает глава дирекции ипотечного кредитования ТКБ Вадим Пахаленко. Правда, на его взгляд, подобные программы нельзя назвать классической ипотекой с нулевым взносом, распространенной до 2009 года.

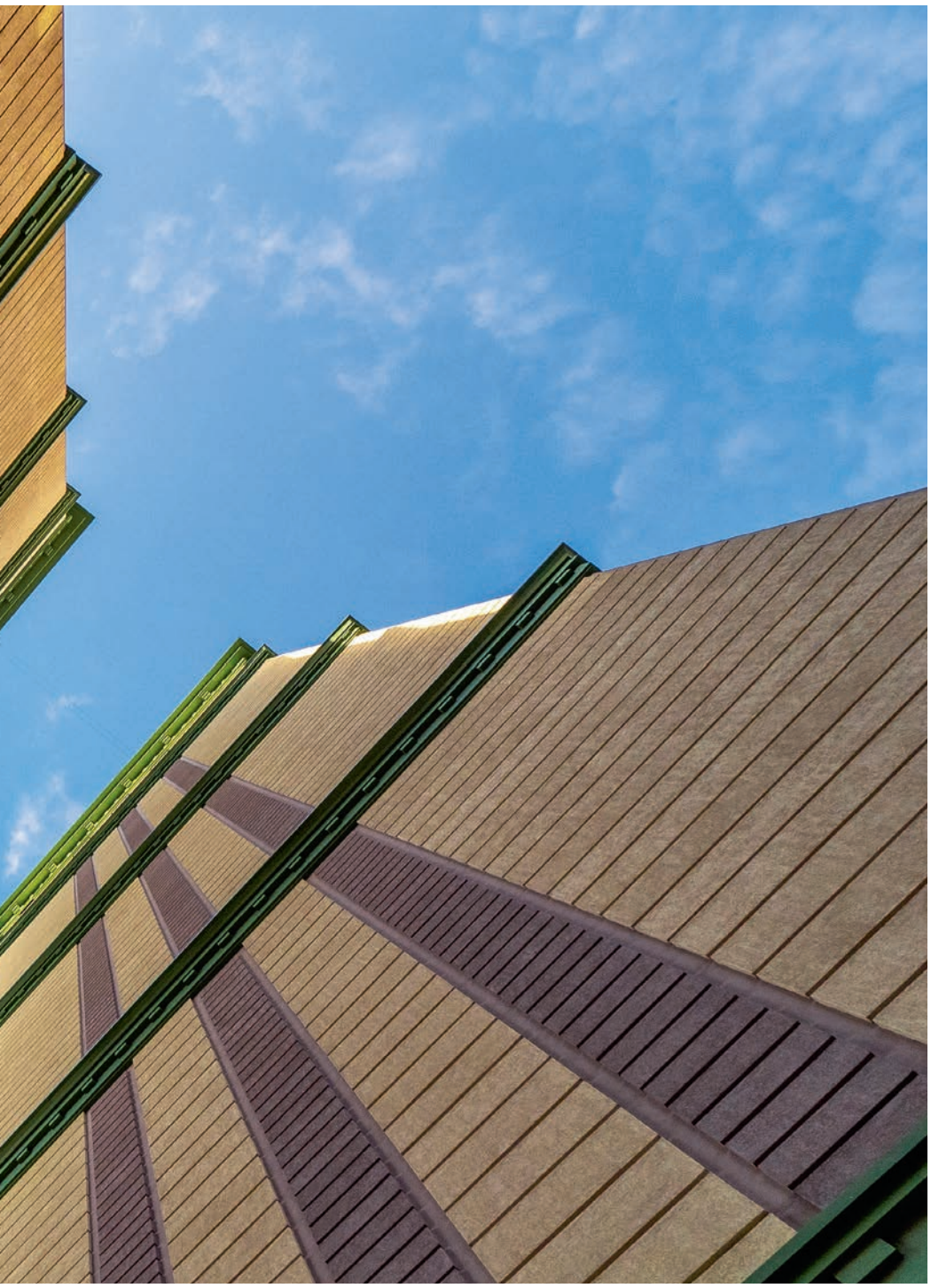
Где найти ипотеку с нулевым взносом

Классические программы по ипотеке без первоначального взноса появляются редко, отмечают участники рынка. Как правило, из-за высоких требований по капиталу ее могут позволить себе только крупные игроки: при выдаче ипотеки с первым взносом ниже 10% банк обязан поддерживать норматив достаточности капитала для таких кредитов в трехкратном размере по сравнению с ипотекой с первым взносом более 10%. Одну из таких программ осенью 2021 года запустили Московский кредитный банк и «Инград». Предполагалось, как указывал начальник ипотечного кредитования банка Игорь Селезнев, что она станет «финансовым катализатором для большинства россиян». Однако программу уже свернули, следует из ответа банка «Деньгам». В МКБ не говорят о конкретных причинах закрытия программы. В банке только отметили, что с учетом текущего изменения конъюнктуры рынка решили сконцентрироваться на развитии льготных ипотечных программ и спецпрограмм с застройщиками. Сейчас среди крупнейших банков подобная ипотека сохраняется в Россельхозбанке (РСХБ), Промсвязьбанке (ПСБ) и банке «Россия». В РСХБ программа доступна на квартиры на этапе строительства на территории России за исключением Северо-Кавказского федерального округа. Ставка по ней от 15,3%. На ставку влияет ряд факторов: оформление страхования жизни и здоровья, наличие зарплатной карты банка, работа в бюджетной организации и сумма кредита. Ипотеку без первоначального взноса ПСБ запустил летом прошлого года, сейчас ставка по кредиту без первоначального взноса составляет от 14,7%, отметила руководитель центра разработки ипотечных продуктов ПСБ Марина Заботина. «Ипотека без первоначального взноса ориентирована на довольно узкую категорию заемщиков, поэтому пользуется умеренным спросом,— говорит она.— И в общем объеме ипотечных выдач такие кредиты традиционно составляют не более 2% как по объему выданных займов, так и по количеству». Кредит на таких условиях предоставляется на покупку готовых и строящихся квартир от застройщиков из числа партнеров банка. По оценке госпожи Заботиной, чаще всего такие условия интересны клиентам, которые не успели накопить на первоначальный взнос, но при этом имеют стабильный и довольно высокий уровень доходов для комфортного обслуживания ипотеки. «Другая категория — заемщики, которые планируют улучшить жилищные условия, продав старое жилье для покупки новой квартиры. Таким клиентам зачастую удобнее приобрести новую квартиру, затем в комфортные сроки реализовывать имеющееся жилье. Полученные от продажи денежные средства такие заемщики, как правило, предпочитают направить на досрочное погашение ипотечного кредита»,— отмечает эксперт. Программа ипотеки без первоначального взноса в банке «Россия» распространяется на приобретение квартиры в Москве и Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях по договору участия в долевом строительстве в многоквартирном доме. Ставка по ней, как указывается, 23% годовых (при двух видах страховки). При этом банк может принять решение о необходимости дополнительного обеспечения в виде поручительства.

Как банки относятся к низким взносам по ипотеке

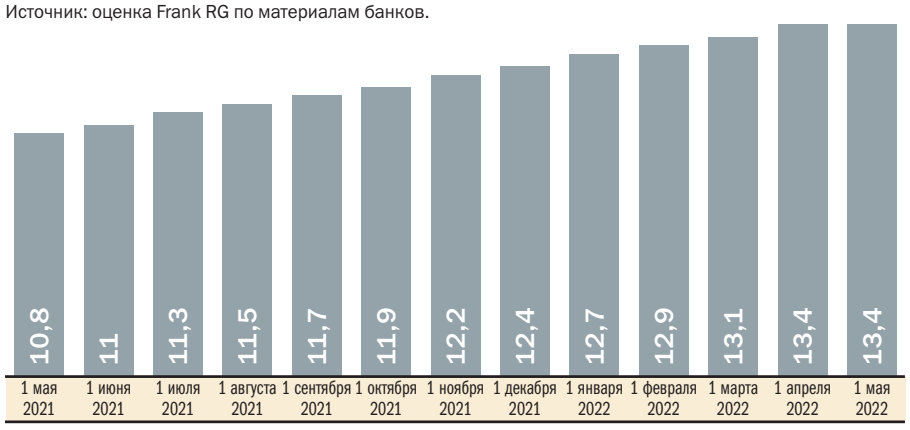
Непопулярность среди банков таких программ и отказ от них участники рынка объясняют несколькими факторами. «Во-первых, наличие первоначального взноса в размере хотя бы 10% уже является подтверждением финансовой дисциплины и взвешенности решения заемщика»,— объясняет Антон Павлов. По его логике, человеку требуется время для накопления крупной суммы, и за этот период он понимает, сколько может ежемесячно откладывать, от чего ему придется, возможно, отказаться. Во-вторых, добавляет господин Павлов, клиент более заинтересован в качественном обслуживании кредита: он внес собственные средства и не хочет ими рисковать. В-третьих, первоначальный взнос — это страховка от изменения цен на недвижимость, заключает зампред правления Абсолют-банка. «Допустим, заемщик вынужден продать жилье для погашения кредита по каким-либо причинам. Российский рынок недвижимости достаточно волатилен. И за год-два цены могут потерять 10% и даже 20%. Если у заемщика был первоначальный взнос, то денег от реализации будет достаточно как минимум для того, чтобы закрыть свои обязательства перед кредитором в полном объеме»,— отмечает Антон Павлов. Чем больше размер первоначального взноса, тем меньшая сумма кредита требуется заемщику для покупки объекта, а это значит, что сумма ежемесячного платежа по кредиту и размер итоговой переплаты будут меньше, отмечает банкир.

По подсчетам ЦБ, доля выданных кредитов без первоначального взноса среди всех банков составляла лишь 0,6% в первом квартале этого года. «Подобные программы рискованны для

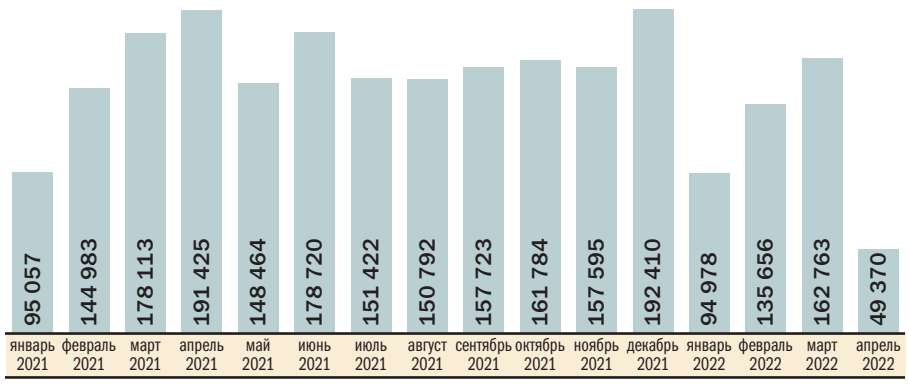


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА ЖИЛЫЕ ДОМА (ТРЛН РУБ.)
Источник: оценка Frank RG по материалам банков.



ДИНАМИКА ВЫДАЧИ РУБЛЕВОЙ ИПОТЕКИ В 2021–2022 ГОДАХ (ЕДИНИЦ)
Источник: ЦБ.



банков: когда клиент вносит свои собственные средства в рамках первого платежа, это, с одной стороны, говорит о его финансовой дисциплине и склонности обслуживать свои обязательства, а с другой — повышает возможности банка реализовать залог без убытка для себя даже с учетом дисконта к рыночной стоимости для скорейшей продажи»,— напоминает и директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Ксения Якушкина.

Однако, как правило, «под капотом» подобных программ фактически может скрываться выдача одновременно двух кредитов: банк может кредитовать наличными на первоначальный взнос и выдавать саму ипотеку, говорит один из собеседников в крупном банке. По его словам, многие банкиры против такой схемы и даже отказывают клиентам, которые пытаются получить кредит на первый взнос в другом банке. Риски в данном случае не только для банка, но и для клиента, поскольку он по факту получает повышенный платеж за счет более высокой ставки. Поэтому говорить о повышении доступности вряд ли следует, заключает собеседник «Денег».

Традиционно, поясняют участники рынка, риски закладываются в процентную ставку. В целом же подобные программы требуют от банка и жесткого скоринга клиента. Но текущий объем уже выданной ипотеки, как отметили в ЦБ, не несет системного риска. В принципе уровень первоначального взноса коррелирует с частотой дефолтов по кредитам, указывает регулятор: «Уровень дефолтов у заемщиков с низким первоначальным взносом значительно выше, чем по остальному кредитному портфелю». Риски особенно проявляются в период ухудшения макроэкономической среды, добавляют в ЦБ. «Уровень первоначального взноса отражает способность заемщика к накоплению сбережений, что, в свою очередь, характеризует его будущую платежеспособность и уровень кредитного риска. Кроме того, наличие первоначального взноса ограничивает риски банков, связанные с возможной коррекцией цен на жилую недвижимость и необходимостью реализации предмета залога по необслуживаемым кредитам»,— отмечают в ЦБ.

Сейчас доля просроченной задолженности в ипотечном портфеле банков низкая и составляет 0,5%, свидетельствуют данные ЦБ на начало мая 2022 года. «Прежде всего банки заинтересованы в максимальном снижении количества проблемных кредитов в ипотечном портфеле»,— напоминает Вадим Пахаленко из ТКБ. И по статистике, невозможность и/или неумение накапливать, например, на первоначальный взнос часто характеризует клиента как ненадежного, уверен господин Пахаленко. «С другой стороны, из года в год мы наблюдаем рост цен на недвижимость, а доходы населения остаются на прежнем уровне, поэтому интерес у самих клиентов к программам без первоначального взноса, несомненно, есть, а высокие требования для заемщиков по таким программам ограничивают процент выдачи»,— говорит представитель ТКБ.

«ЦБ регулирует аппетит банкиров к риску. Например, летом прошлого года в период бурного роста темпов кредитования ЦБ повысил размер надбавок к коэффициентам риска по ипотечным кредитам с низким первоначальным взносом,— напоминает Антон Павлов из Абсолют-банка.— Размер надбавки зависит от показателя долговой нагрузки, чем она выше, тем, соответственно, больше надбавка».

Некоторые банки предлагают кредиты на первый взнос по ипотеке. Одна из таких программ существует в Росбанке. Также, напоминают там, в рамках первоначального взноса можно использовать государственные выплаты или субсидии (например, материнский капитал). Прежде всего ипотекой без первоначального взноса интересуются заемщики, у которых жилищный вопрос требует немедленного решения, вторят коллегам в Росбанке. Но ипотека без первоначального взноса, по их мнению, пока все же остается исключением из правил.

«Банки никогда широко не выдавали ипотеку без первоначального взноса»,— говорит главный эксперт «Русипотеки» Сергей Гордейко. По его словам, определенное распространение было при кредитовании новостроек. Причина — за период строительства растет стоимость залога, и было статистически проверено хорошее обслуживание кредитов на покупку новостроек. В целом же кредит без первого взноса не соответствует принципам рисковой политики, которую ведет Банк России, и мировой статистике связи дефолтов и размера первого взноса, говорит Сергей Гордейко. Такой продукт может быть применим для узкого спектра ситуаций, заключает эксперт ●

КООПЕРАТИВЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМЫ ПОДЗАБЫТЫМИ СПОСОБАМИ

Жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) в России долгое время ассоциировались с сомнительными сделками на рынке недвижимости. После того как пять лет назад были введены ограничения на строительство домов в формате ЖСК, ситуация начала меняться. Самоорганизация граждан для возведения многоквартирных домов пока не стала массовой. Но для 12 определенных законом категорий населения может сэкономить до 60% стоимости жилья, если, конечно, строительство будет удачно завершено.

Жилищно-строительным кооперативам почти 100 лет. Постановление о них было принято еще в 1925 году, и с тех пор главный их принцип не изменился. Это форма самоорганизации пайщиков для строительства жилья. В СССР в период активного использования ЖСК их доля в объеме жилищного строительства доходила до 10%. В период становления российской экономики относительная свобода регулирования действий ЖСК и последствия от столкновения граждан с неожиданно возникшими перспективами обогащения создали прочный стереотип, приравнявший кооператив к афере с непредсказуемыми последствиями. Сейчас в Москве и области в рамках ЖСК строится менее 1% всех корпусов, подсчитали в «Метриуме» на основании данных ДОМ.РФ.

До 2018 года кооператив с целью строительства жилья формально могли организовать все желающие, руководствуясь соответствующими положениями Жилищного кодекса. 1 июля 2018 года вступили в силу изменения в №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве…», и привлечение средств граждан для строительства многоквартирного дома стало возможным только через два типа ЖСК: ЖСК с господдержкой, которые строят на земельных участках, предоставленных в безвозмездное срочное пользование из муниципальной или государственной собственности, и ЖСК, созданные в соответствии с законом «О несостоятельности (банкротстве)» при банкротстве застройщика.

«Строительство домов через ЖСК в настоящее время не может быть массовым. Право на вступление в ЖСК дается однократно, и списки членов определяются органами государственной власти субъектов РФ»,— поясняет директор управления новостроек компании «Инком-Недвижимость» Валерий Кочетков.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Влад Некрасов**

Кооператив для своих

ЖСК получают землю под строительство бесплатно, за счет этого экономия на себестоимости строительства может достигать 60%, подсчитал директор ДОМ.РФ по жилищно-строительным кооперативам Павел Вараксин. «В конце прошлого года был введен в эксплуатацию 22-этажный многоквартирный жилой дом в 19,1 тыс. кв. м для сотрудников МЭИ на юге-востоке Москвы, недалеко от станции метро „Авиамоторная“. Себестоимость строительства квадратного метра составила 88 тыс. руб. при среднерыночной стоимости в этом районе в 219 тыс. руб.»,— привел пример он.

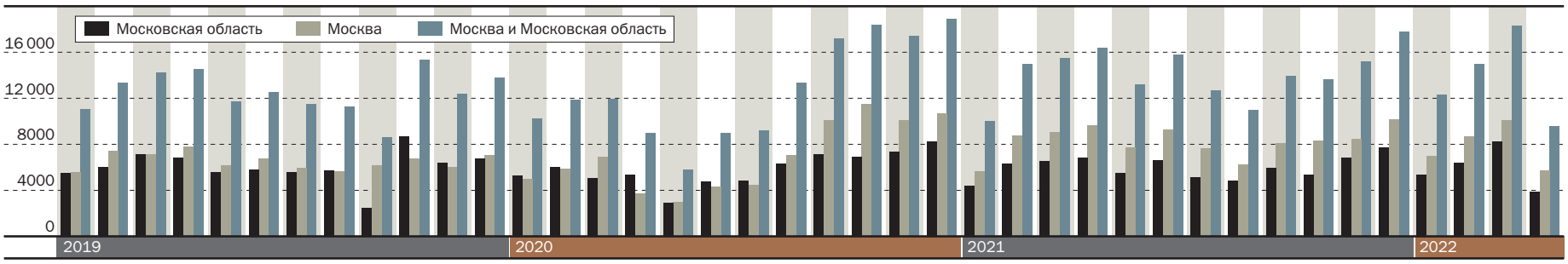
Экономия выглядит привлекательной, но не стоит исключать риски, связанные со строительством объекта. «Если себестоимость строительства увеличивается, членам ЖСК необходимо доплатить. Кроме того, в отличие от дольщиков члены ЖСК не защищены, так как сами отвечают по обязательствам кооператива в размере внесенного им пая»,— указывает господин Кочетков.

Списки граждан, которые могут быть приняты в ЖСК с господдержкой, должны быть составлены в соответствии с законом «О содействии развитию жилищного строительства». На участие в ЖСК, согласно действующему законодательству, могут претендовать работники образования, здравоохранения, культуры и социальной сферы, научно-педагогический состав высшей школы, молодые ученые, научные и инженерно-технические работники, госслужащие, сотрудники правоохранительных органов, многодетные семьи, сотрудники общероссийских спортивных федераций, госкорпораций и госкомпаний с долей РФ в размере более 50%. Состав ЖСК утверждается у работодателя или в органах исполнительной власти на основании поданных заявок. После этого чиновники ходатайствуют в ДОМ.РФ о предоставлении земельного участка, а гражданам, включенным в списки, необходимо создать ЖСК. По закону в ЖСК должно входить минимум пять человек.

Кроме обязательного соответствия участников категориям, указанным в законе, в остальном ЖСК создается в стандартном порядке по государственной регистрации юридического лица: с проведением общего собрания учредителей и принятием решения о создании ЖСК, сбором комплекта документов и подачей их в налоговую. «Затраты на регистрацию ЖСК минимальны — 4 тыс. руб. на оплату госпошлины. Размеры, порядок и сроки внесения вступительных и паевых взносов членами ЖСК фиксирует устав ЖСК. Его типовая форма

ДИНАМИКА ЧИСЛА СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В МОСКОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Источник: ЦИАН.



ВЛАД НЕКРАСОВ

утверждена постановлением правительства десять лет назад»,— отмечает юрист Amulex.ru Ольга Сухова.

После оформления ЖСК нужно подать заявление в ДОМ.РФ о передаче участка в безвозмездное пользование и заключение договора для целей строительства. После того как получено положительное решение, ЖСК самостоятельно или с привлечением технического заказчика заключает договор на строительство жилья и объектов инженерной инфраструктуры с подрядчиком, соответствующим законодательным требованиям. Стоимость строительства, выполнения инженерных изысканий, подготовки проектной документации, подключения дома к сетям инженерно-технического обеспечения и технологического присоединения в совокупности не может превышать сумму паевых взносов. После завершения строительства ЖСК обязан уведомить ДОМ.РФ о получении разрешения о вводе дома в эксплуатацию, потом земельный участок переходит в долевую собственность членов ЖСК.

Риски за свой счет

Ключевая проблема современных ЖСК — отсутствие кредитов на финансирование. «Если собранных с пайщиков средств окажется недостаточно, стройка может замедлиться или остановиться, так как проектного финансирования или ипотечного кредитования у таких проектов нет»,— предостерегает коммерческий директор—партнер Est-a-Tet Владимир Моребис. Рассматривая вступление в ЖСК, стоит учитывать эти особенности. «В условиях текущих законодательных ограничений со сбором средств нет проблем. Но такие проекты на рынок не выходят: они не коммерческие»,— подчеркивает господин Моребис.

Сейчас в рамках Московской агломерации реализуются 16 проектов ЖСК с общим градостроительным потенциалом 187 тыс. кв. м — как многоквартирные дома, так и объекты индивидуального жилищного строительства. Площадки под ЖСК на безвозмездной основе ДОМ.РФ предоставляет с 2013 года. За это время 104 ЖСК было передано более 955 га земли, 30 проектов уже реализованы.

Популярность кооперативов сдерживает отсутствие ипотеки на покупку квартиры в рамках ЖСК. «Особенно остро эта проблема проявляется сейчас, когда ставки по потребительским кредитам — как альтернатива ипотеке — достигают 17–20%, что заметно выше, чем проценты по ипотеке с господдержкой»,— указывает управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка.

По словам Павла Вараксина, для популяризации ЖСК необходимо, чтобы федеральные и региональные власти провели тотальную ревизию земельных участков, которые не используются или используются не по назначению и которые можно вовлечь в жилищное строительство для дальнейшей передачи кооперативам. «Когда появится земельный фонд, из которого ЖСК смогут выбирать, где им строить жилье, механизм ЖСК наверняка станет массовым»,— убежден господин Вараксин ●

ЖИЛЬЕ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ НЕНАДОЛГО ПОДЕШЕВЕЛО

С марта по май этого года новостройки упали в цене, хотя и в пределах статистической погрешности. При этом за год подорожали почти на 20%. На первичный рынок давят растущие издержки девелоперов. Прогнозировать цены сегодня мешает высокая геополитическая и экономическая неопределенность.

Весной этого года строящееся жилье подешевело на 0,9% – с 284,7 тыс. руб. до 282,1 тыс. руб. Это произошло на фоне резкого скачка ипотечных ставок: в марте кредиты на жилье подорожали почти в два раза – пропорционально повышению ключевой ставки ЦБ. За этим последовала немедленная реакция рынка: спрос на новостройки (и вторичный рынок тоже) в апреле по сравнению с мартом упал в два раза.

В сопоставимый период прошлого года цены росли гораздо быстрее. «В марте–мае 2021 года средняя цена квадратного метра в массовых новостройках старой Москвы увеличилась на 6,1%, с 225 тыс. руб. до 238,8 тыс. руб.»,– указывает управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка. За 12 последних месяцев (май 2022 года к маю 2021 года) квадратный метр в столичных проектах массового сегмента подорожал на 18,1%. «Причина подобной динамики – продолжающийся рост девелоперских издержек из-за удорожания материалов и услуг, вызванного в том числе инфляционными процессами»,– поясняет госпожа Коркка.

Рынок жилья чувствителен к макроэкономическим колебаниям. На фоне рекордных продаж в марте и апреле в Москве спрос (по количеству зарегистрированных договоров долевого участия) рухнул вдвое: было заключено 9,5 тыс. ДДУ. «В апреле на первичном рынке действовала льготная ипотека под 12%, а застройщики для поддержания спроса дополнительно субсидировали ставки по ипотеке. Ставки доходили до 4,5–10% годовых»,– говорится в материалах ЦИАНа. Но спрос не удержался на высоком уровне. «Продолжающийся рост цен и неопределенность на рынке труда оказались более значимыми факторами, чем уровень ипотечных ставок»,– полагают эксперты «ЦИАН.Аналитики».

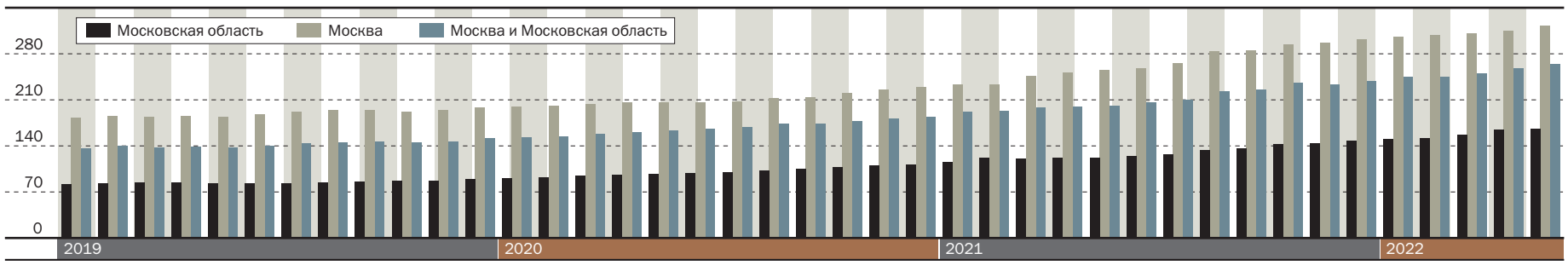
По словам Надежды Коркка, окончательные данные по спросу за май 2022 года пока не сформированы. «Суммарное количество ДДУ за март–май этого года как минимум на 25–30% ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Снижение покупательского интереса объясняется не только факторами неопределенности и нестабильности, но и ожиданием дальнейшего снижения ипотечных ставок со стороны клиентов»,– полагает эксперт «Метриума». Предпосылки для снижения ставок есть: ЦБ последовательно снижает ключевую ставку. Этой весной было уже три шага снижения, сейчас ключевая ставка достигает 11%, и, судя по риторике регулятора, это не предел.

Надежда Коркка считает, что, несмотря на стабилизацию, геополитическая и экономическая ситуация по-прежнему характеризуется высокой неопределенностью. «Западные страны готовят очередной пакет санкций, отложенный эффект от которых проявится не сразу. Кроме того, из-за динамично меняющейся обстановки аналитические данные моментально устаревают. Это затрудняет прогнозирование даже на краткосрочном горизонте»,– предупреждает госпожа Коркка.

По ее словам, перспективы первичного рынка до конца года определят три взаимосвязанных фактора: темпы инфляции, значение ключевой ставки и доступность проектного финансирования. «Кроме того, влияние окажут меры поддержки стройкомплекса (которые оценивать пока преждевременно – прошло не так много времени с момента их запуска), а также платежеспособность населения»,– считает эксперт.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ (ТЫС. РУБ.)

Данные: «ЦИАН.Аналитика».



«СОБРАТЬ ВТБ АРЕНУ!»

Реальность безвозвратно поменялась, и теперь мы неизбежно к ней адаптируемся, находя и замечая то, что не попадало в наше поле зрения прежде. Переосмыслить себя, окружающую действительность — это, кажется, главный тренд будущих лет. Переосмыслению подвергается и столичная инфраструктура: на примере ВТБ Арены рассказываем, как стадион может стать важной площадкой не только для крупных событий, но и очень интимных эмоций, налаживания связей и даже детских праздников.

ТЕКСТ **Евгения Милова**
ФОТО **Алексей Никитин, предоставлены ВТБ Ареной**

Уже невозможно отрицать — без малейшего на то желания мы живем в историческом времени. Происходящие перемены затрагивают все без исключения сферы жизни, от повседневных до праздничных. Сегодня уже не завяжешь любимой глаза шелковым платком Hermes, чтобы развязать их уже на борту джета, вылетающего в Париж. Долгожданный юбилей главы большого семейства тоже, вероятнее всего, придется отмечать в Москве — все друзья и родственники наверняка тут, спасают бизнесы и активы. Да и просто неуместно теперь палить салютом в небо над Монте-Карло или перекрикивать Григория Лепса, вживую выступающего на пляже в Форте-дей-Марми. Словом, мы обречены любить друг друга здесь, в Москве, а заодно и саму Москву. Крепче прежнего. И все мы достаточно сильно потрясены, чтобы иметь потребность в ярких проявлениях наших чувств друг к другу.

Удачно, что для этого есть вся инфраструктура. Не зря же Москва считается чемпионом по сервису уже и в мировых масштабах: все, что вы можете представить, в любое время, только для вас. В этом смысле совсем еще новенький стадион ВТБ Арена не только остается одной из лучших в городе площадок для позитивных переживаний в многотысячном сообществе — будь то спортивный матч или концерт,— но и становится идеальным местом для приложения креатива в организации мероприятий для малых коллективов. Буквально — от двух человек. Можно и для одного, но это все-таки не то. Ведь что может быть круче, чем в момент высшего эмоционального удовольствия взглянуть в глаза кого-то близкого с не произнесенным вслух вопросом: «О боже, ты тоже это видишь?»

Знакомый бизнесмен из числа тех ярких артистических ленинградских ребят, что так здорово взялись делать бизнес и прижились в Москве примерно с начала нулевых,— однолюб. Не такая уж частая категория, но он реально всю жизнь любит жену и прожил с ней в бурном, временами, счастье уже лет 30. Чем он только за эти годы не поражал свою возлюбленную! Было все: он устраивал ей встречу с кумирами молодости (а она любит группу Metallica, не жук чихнул), покупал на благотворительном аукционе ужин с Джорджем Клуни для нее, дарил что покрупнее из коллекции украшений Элизабет Тейлор. Однажды он просто привез ее на Мальдивы — она даже недоумевала в пути, что как-то все просто получается. По прибытии ее ждала не только вилла с видом на безбрежную лазурь, но и построенный бутик для принадлежащего ей бренда. «Вот тебе,— говорит,— ключ. Персонал уже нанят. Просто включи свет, и все заработает». Понятно, что с каждым годом ему становится все труднее удивить и порадовать жену. Недавно делился, что придумал кое-что небывалое: «Мы в какие только рестораны, какие только группы не заказывали. Но если ты любишь стадионные группы, то и слушать их лучше на стадионе». В общем, на стадионе ВТБ Арены грядет закрытый концерт. Название группы до сих пор не сказал — боится сглаза и огласки, но обещал пригласить. Уверяет, что будет небанальная застройка фан-зоны, чтобы четыреста тридцать гостей вечеринки-сюрприза (ровно столько поместятся после концерта на after-party в видовом ресторане, который расположен между самим стадионом

АЛЕКСЕЙ НИКИТИН

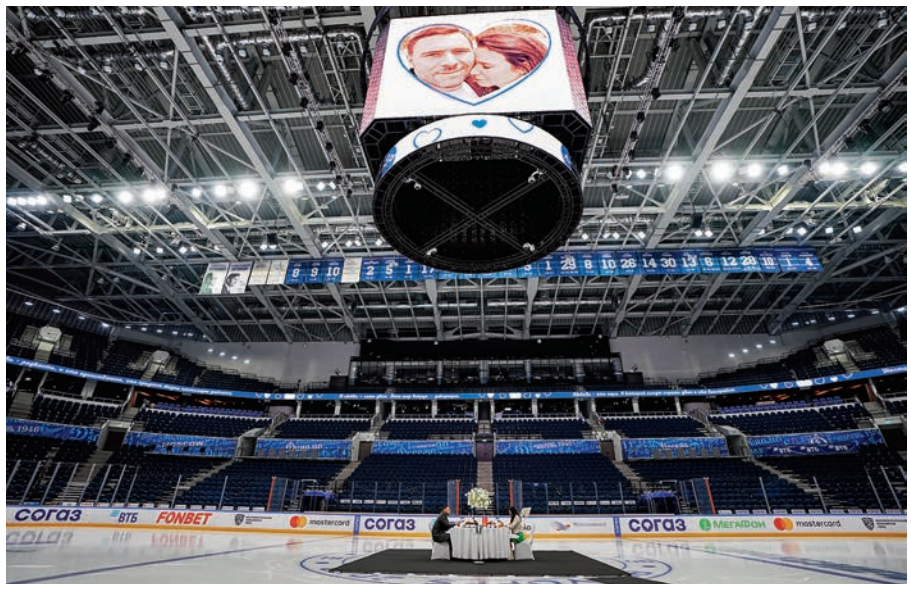
ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ АРЕНОЙ

VIP-ложи «ВТБ Арена — Центральный стадион «Динамо»

и ледовой ареной) не чувствовали себя одиноко на футбольном поле. Экстремал, конечно.

Другой романтический способ использования футбольного поля — ужин на двоих — может уже считаться традиционным. Причем тут чаще инициативу проявляют дамы. В этом отношении на ВТБ Арене все схвачено — кейтеринг от Remy Kitchen прямо на поле. А какие бесконечные возможности для визуальных эффектов: стадионный звук, сценический свет, все медиаэкраны и все поверхности, доступные для брендирования, готовы иллюстрировать чувства и общую историю любящих сердец. Кстати, если выше вашей любви только звезды, можно организовать выход на крышу стадиона.

Если же возлюбленный имеет нордический нрав или просто любит помахать клюшкой, можно выступить еще оригинальнее, организовав ужин не на футбольной, а на ледовой арене! Можно остаться вдвоем — только вы и официанты на коньках, а можно оказаться в центре балета на льду, который вокруг вас развернется. Главное тогда — напитки покрепче и забронировать номер в пятизвездном «Конгресс отеле Петровский парк», расположенном в паре шагов от стадиона.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ АРЕНОЙ

Романтический ужин на ледовой арене

Впрочем, совершенно не обязательно руководствоваться романтическими порывами. Вспомним хотя бы успешнейшую предпринимательницу Елену Блиновскую, которая «собрала ВТБ Арену», чтобы исполнить свою мечту и спеть перед благодарными ей зрителями.

Моя светская приятельница, трепетная мать троих мальчиков, поняла, что детский интересный досуг теперь полностью ее забота. Помощи от французского ювелирного дома с его предновогодними елками или от американского журнала с его подростковыми вечеринками больше ждать не приходится. Не долго думая, она сколотила группировку мальчишек человек на двадцать и отправила юных любителей спорта на инженерно-историческую экскурсию по всему комплексу, которая, ко всеобщему удовольствию, завершилась обедом в одной из лож класса VVIP. Побывав на трибунах, под трибунами, на скамейках запасных и в раздевалках, ребята загорелись сыграть на большом профессиональном поле. Приятельнице только и оставалось, что кивнуть и идти бронировать дату.

Впрочем, сочетание игры на поле с последующим отдыхом в ложе годится для мальчишек всех возрастов. Например, одна компания из Астаны с активными интересами в России, помимо московского офиса, как места встречи с партнерами, стала приглашать их в выкупленную на сезон ложу стадиона. Другие московские девелоперы признались, что нашли новую точку для совмещения обмена профессиональным опытом и, собственно, развлечением партнеров из ближнего зарубежья. В программе у них теперь инженерные экскурсии для иностранных гостей и их профильных сотрудников, на которых можно выбрать уровень технологического погружения, которые неизменно заканчиваются в ресторанах стадиона и в которых уже заключаются важные договоренности с первыми лицами этих делегаций. Один из участников такой экскурсии с российской стороны рассказывал, что с особым шиком щегольнул так перед умудренным сединами бизнес-партнером из Баку. В установочной беседе, посвященной будущим деловым планам, случайно выяснилось, что бакинский собеседник с детства болел за «Динамо», причем не изменяет этой привычке и по сей день. «Понятно, что такому человеку вряд ли стоит дарить абонемент в вип-ложу или какие-то артефакты, связанные с командой, он и сам, если ему будет нужно, с этим справится, но для укрепления, так сказать, связей все же хотелось невзначай сделать что-то оригинальное и приятное»,— вспоминает столичный строитель. Так в очередной визит в Москву для изучения инвестиционно привлекательных земель в качестве финала была выбрана историческая экскурсия по ВТБ Арене, где пожилой бизнес-партнер, кажется, абсолютно забыл об истинной цели визита и все всплескивал руками, вспоминая все важные для него и засевшей в его пылком сердце команды вехи. «Особенно, конечно, красочным вышел финал: он уже сам, кажется, повел экскурсию, точнее, превратил все в лекцию о любимом „Динамо“, и вот мы выходим на крышу стадиона. Он в какой-то момент замирает, долго молчит, после чего поворачивается ко мне и говорит, что изначально особых иллюзий про наш союз не питал, но теперь уверен, что все получится. До сих пор стараюсь ему не признаваться, что в футболе ни капли не разбираюсь»,— смеется собеседник ●

ОТПУСК ОТ РОДИТЕЛЕЙ

СКОЛЬКО СТОИТ ДЕТСКИЙ ОТДЫХ ЭТИМ ЛЕТОМ

Ограничение международного авиасообщения в условиях санкций, стимулирующие акции властей и волна отложенных продаж привели к ажиотажному спросу в России на путевки в детские лагеря. Причем в связи с продлеваемым мораторием на полеты в аэропорты южных регионов интерес к отдыху в Центральной России этим летом оказался выше, чем к поездкам на курорты Краснодарского края и Крыма. «Деньги» выяснили, во сколько обойдется организованный детский отдых в этом году.

Детский отдых пользуется спросом: в конце мая о намерении этим летом отправить ребенка в путешествие заявил 81% участников опроса СК «Росгосстрах Жизнь» и банка «Открытие». 25% респондентов планируют отправить детей на дачу или в деревню к родственникам, 23% — за границу (в частности, в страны ближнего зарубежья), 14% поедут на российские морские курорты, 8% — в оздоровительные лагеря, 7% будут посещать летнюю школу.

Повышенный спрос

По данным Росстата, ежегодно в детских лагерях России отдыхает 5–6 млн детей. Но участники рынка обращают внимание на то, что основная масса этих поездок приходится на учреждения дневного пребывания. Емкость классических детских лагерей гендиректор Incamp.ru Елена Рыженкова оценивает в 400–600 тыс. мест.

Только по программам детского туристического кешбэка, согласно планам властей, в этом году съездить в лагерь должны 450 тыс. детей. Продажи в рамках этой акции проходят с 31 марта до 31 августа, отдых детей может проходить с начала мая до конца сентября. Расплачиваясь картами «Мир» за путевки в детские лагеря, что участвуют в программе, россияне могут получить возврат 50% от их цены, но не более 20 тыс. руб. Количество поездок для ребенка и трансакций для каждой карты не ограничено. Суммарно на выплаты изначально планировалось направить 7,5 млрд руб. Судя по тому, что за два месяца работы детского туристического кешбэка, если верить заявлению вице-премьера Дмитрия Чернышенко, к 24 мая по программе уже было реализовано 420 тыс. путевок на сумму 13,7 млрд руб., за которые соотечественники получили возврат почти на 6 млрд руб., можно предположить, что большинство россиян уже запланировали летнюю программу для детей.

Елена Рыженкова констатирует, что повышенному спросу на детские лагеря в этом году, помимо акции туристического кешбэка, способствовало ограничение международного авиасообщения. Руководитель Союза организаторов детского активного туризма Марина Ненарокова тоже называет существующую глубину бронирования детского отдыха высокой: до конца июня, вероятно, завершатся основные бронирования, в дальнейшем речь будет идти о штучных продажах. В целом эксперт рассчитывает на 100-процентную загрузку основных детских лагерей.

Наиболее оживленным летний сезон стал для лагерей в центральной части России, в частности — в Московской и Ленинградской областях. Елена Рыженкова констатирует, что из-за тревожного информационного фона многие родители сейчас предпочитают, чтобы дети отдыхали в регионе проживания. Эксперт констатирует, что сейчас возможность купить путевку в лагеря, расположенные в Подмосковье и Ленинградской области, еще сохраняется, но речь идет о точечных предложениях, вариантах на август или вариантах высокобюджетных.

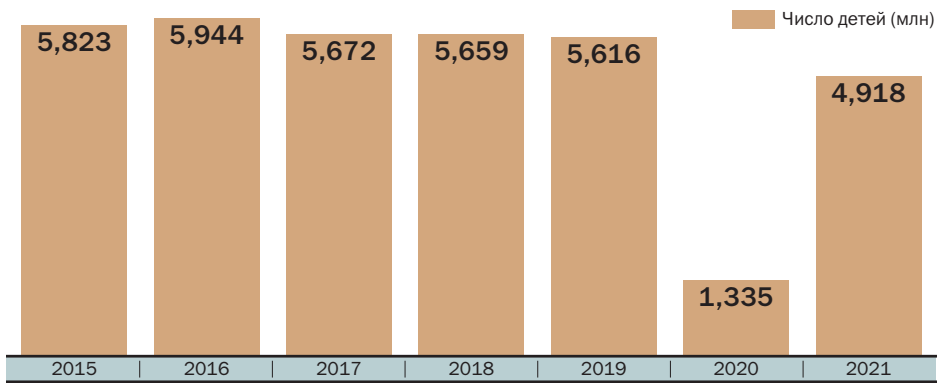
Расходы на смену

По данным опроса банка «Открытие», 46% россиян планируют потратить на детский отдых в этом году до 30 тыс. руб., 20% — 50–75 тыс. руб., 18% — 30–50 тыс. руб., 16% — более 75 тыс. руб. Это примерно соответствует расходам, которые соотечественники планировали годом ранее. Но, скорее всего, реальные затраты окажутся выше. Марина Ненарокова говорит, что цена путевок эконом-класса сейчас составляет 55–60 тыс. руб. за смену, премиальные лагеря обойдутся от 75 тыс. руб. на человека. «Это могут быть как программные решения на базе отелей или баз отдыха, так и классические детские

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

ЧИСЛО ДЕТЕЙ, ОТДОХНУВШИХ В ДЕТСКИХ И ПОДРОСТКОВЫХ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Источник: Росстат.



GETTY IMAGES

лагеря. Разница в продолжительности смены: в первом случае речь обычно идет о поездке на две недели, во втором — на три»,— поясняет эксперт.

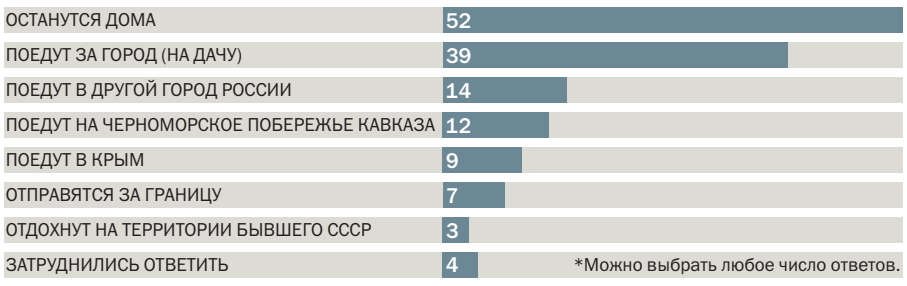
Относительно прошлого года, по оценкам госпожи Ненароковой, расходы на детский отдых выросли на 15–20%. Есть примеры и 30-процентного увеличения цен, но это скорее частные предпринимательские инициативы, отмечает эксперт. Елена Рыженкова отмечает, что общему росту цен способствовали увеличение продаж, рост себестоимости оказания услуг на фоне инфляции и стремление лагерей компенсировать потери за время пандемии.

Ценовая политика лагерей сильно различается. Так, десятидневная программа SportZania в Тульской области на базе учебно-курортной базы «Ока» на 27 июня — 7 июля сейчас стоит 74,9 тыс. руб. За эти деньги, кроме прочего, дети получат 24 академических часа занятий английским и размещение в четырехместных комнатах. Похожая программа в Истринском районе с размещением на базе курорта «Новая Истра» на 1–11 июля обойдется в 90,9 тыс. руб. Математическая смена в глэмпинге «Зеленая тропа» в Тульской области на 26 июня — 3 июля стоит 92,9 тыс. руб. Одновременно программа технического лагеря «Пиксель» в Подмосковье на 24–31 июля будет стоить 32,5 тыс. руб. Тематический лагерь «Лидер. Мечта футболиста» на 4–13 июля стоит 51,7 тыс. руб.

Повышенному спросу на детские лагеря в этом году, помимо акции туристического кешбэка, способствовало ограничение международного авиасообщения

ПЛАНЫ РОССИЯН НА ЛЕТНИЙ ОТДЫХ (%*)

Источник: ВЦИОМ.



Лето на море

В Крыму, по словам Елены Рыженковой, мест сейчас остается достаточно много: многие родители отказались отправлять детей в регион из-за опасений по поводу безопасности и проблем с транспортным сообщением. Сниженным, по мнению Марины Ненароковой, остается спрос и на Краснодарский край. «Во многие локации можно доехать только на поезде, к этому не все готовы»,— объясняет она. Хотя к заметному снижению цен этот тренд, по словам эксперта, пока не привел: только сейчас на рынке начинают появляться специальные предложения с дисконтом.

Сейчас цена путевки в детский оздоровительный лагерь «Лучистый» в Крыму составляет 56,1 тыс. руб. на 25 июня — 15 июля. Путевка в лагерь Multi Camp на 23 июня — 7 июля обойдется в 68 тыс. руб., программа предполагает занятия иностранными языками. Смена в лагере «Радуга» в Туапсе на 24 июня — 14 июля стоит 57,4 тыс. руб., программа предусматривает спортивно-развлекательную составляющую, занятие в кружках по интересам. Дорога до места отдыха в цену путевки не входит. За программу «Океания» на базе санатория «Энергетик» недалеко от Анапы на 23 июня — 13 июля предлагают выложить 99,8 тыс. руб. Семейная программа в лагере Campus 1170 обойдется в 147,5 тыс. руб. на ребенка и одного взрослого на период 29 июня — 12 июля. Пакет не включает стоимость перелета, но предусматривает трансфер, размещение, языковую и развлекательную программу.

Путешествие за рубеж

Елена Рыженкова отмечает, что основным зарубежным направлением организованного детского отдыха сейчас остается Турция, поездки в остальные страны осуществляются под запрос. В стране, по словам эксперта, действуют, в частности, языковые лагеря. «Их уровень не насколько глубок, как в европейских странах, зато предлагается интересная программа и погружение в языковую среду»,— говорит она.

Детские программы за рубежом обычно обходятся дороже, чем в России. Так смена в Multi Camp в Аланье на 29 июня — 13 июля сейчас предлагается за 97,6 тыс. руб. В программу входит отдых на море, ежедневные языковые занятия. Выезд (авиаперелет с сопровождением) включен в стоимость тура, размещение предполагается в номерах по два-три человека. Для сравнения — смена в британском Jey Study Mile End (10–31 июля) сейчас предлагается за 262,8 тыс. руб. Поездка будет включать 20 уроков английского в неделю и экскурсионно-развлекательную программу. Расходы на оформление визы, перелет, проживание и питание включены в стоимость поездки.

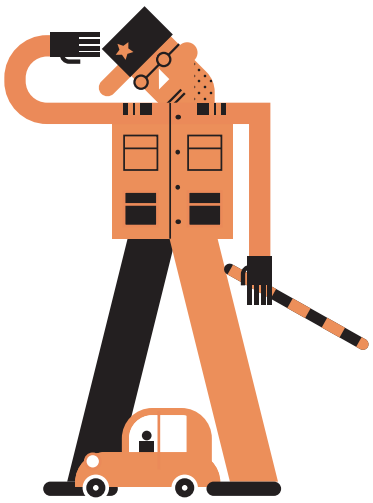
Варианты дорогостоящего отдыха можно найти и в странах ближнего зарубежья. Например, летняя программа Just Dilijan It! в Армении обойдется в $3 тыс. за 12 дней, говорится на официальном сайте школы. Программа не включает перелет, но предусматривает учебную программу, размещение, питание, экскурсионное обслуживание и трансфер из аэропорта. Тем временем в популярной для детского отдыха Болгарии можно найти недельные туры в лагеря по цене от 27,7 тыс. руб. за неделю, следует из поисковой выдачи Incamp.ru. Но добраться до места назначения будет проблематично из-за отсутствия прямых перелетов ●

РАВНЕНИЕ НАПРАВО

В РОССИИ ВЗЛЕТЕЛ СПРОС НА ПРАВОРУЛЬНЫЕ АВТО

На фоне падения курса йены и укрепления российской национальной валюты в России взлетел спрос на подержанные автомобили из Японии с правым расположением руля. Однако сейчас покупка и владение такими машинами имеет ряд особенностей, в которых разбирались «Деньги».

Любимцы российского Дальнего Востока и Сибири — японские праворульные авто — подобно отчаянным самураям, вновь бросаются в атаку на российский рынок. Импульсом для атаки послужило изменение валютного курса: японская йена последние месяцы демонстрирует устойчивое снижение как к американскому доллару, так и к российскому рублю. Если весной прошлого года 1 йена оценивалась в 0,7 руб., а в начале текущего года скачки японской национальной валюты превышали отметку в 1 руб., то к концу мая валюта страны восходящего солнца подешевела до уровня 0,44 руб. (на момент сдачи материала ее официальный курс ЦБ составлял 0,47 руб.). Все это с новой силой обратило потребительское внимание россиян к японскому вторичному рынку автомобилей. При продолжающемся дефиците новых автомобилей и взлетевших ценах на новые и подержанные машины японские авто выглядят весьма привлекательными. Скажем, если сейчас в автосалонах новый популярный среднеразмерный кроссовер (например, Volkswagen Tiguan) предлагается минимум в 3–4 млн руб., аналогичная модель японского бренда возрастом 3–4 года и с минимальным пробегом (20–40 тыс. км.) обойдется почти вдвое дешевле — в 1,5–2 млн руб. Правда, приобретение, доставка, таможенное оформление и другие формальности, так же как и эксплуатация на российских дорогах японской машины с правым расположением руля, имеют свою специфику.



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Getty Images**

Японский ренессанс

По данным «Автостата», в настоящее время в России насчитывается 3,5 млн автомобилей с правым расположением руля, что составляет порядка 8% всего автопарка страны. Чаще такие машины, по понятным причинам, распространены на Дальнем Востоке, где доля «праворулек» составляет порядка 75%. В Сибирском федеральном округе они занимают около 30%. В центральных же областях страны японских машин с правым рулем — чуть более одного процента.

Вплоть до середины 2000-х годов ежегодно в Россию ввозилось порядка полумиллиона праворульных «японок». Но поднятые таможенные пошлины и другие заградительные меры ограничили этот поток раз в пять — до 100 тыс. единиц в год или менее того. Со стороны властей были попытки запретить ввоз подержанных машин из Японии, но в ответ на Дальнем Востоке прошли митинги протеста, в ходе которых, в частности, была ритуально сожжена старая вазовская «копейка». Власти нововведение отменили.

Сейчас же наблюдается ренессанс ввоза подержанных японских машин в России: по данным «Автостата», только по итогам первого квартала 2022 года количество проданных японских машин с пробегом выросло почти до 90 тыс. единиц, что вдвое больше, чем за аналогичный период прошлого года. И эти показатели растут. Компании, занимающиеся ввозом японских авто, говорят о кратном увеличении заказов за последний месяц. «На данный момент, после резкого укрепления курса рубля к доллару, который сейчас на 15% дешевле по сравнению со значениями на начало года, ввоз праворульных автомобилей переживает второе дыхание,— рассказывает Павел Грибачев, генеральный директор компании „Евротранс“ (занимается доставкой машин и запчастей из Японии).— Сейчас становится выгоднее купить праворульную двух- или трехгодовалую машину без пробега по РФ, чем новую машину с левым рулем». По его словам, об этом начали задумываться даже те автолюбители, которые привыкли ездить с привычным левым расположением руля. И в других регионах растет число желающих получить подержанную машину с аукциона в Японии. Рост спроса на правый руль в значительной степени связан и с уходом европейских производителей с российского рынка. Автовладельцы вынуждены пересматривать свои предпочтения, хотя еще несколько месяцев назад об этом не было даже речи. «Таким образом, идет значительная трансформация всего рынка автомобилей»,— полагает господин Грибачев.

ОСНОВНЫЕ РАСХОДЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ХОДОВЫХ МОДЕЛЕЙ ЯПОНСКИХ АВТО НА АУКЦИОНЕ В ЯПОНИИ

МАРКА, МОДЕЛЬ	ГОД ВЫПУСКА, ПРИМЕРНЫЙ ПРОБЕГ, ОБЪЕМ ДВИГАТЕЛЯ	ЦЕНА НА АУКЦИОНЕ В ЯПОНИИ	ДОСТАВКА ПО ЯПОНИИ И ДО ВЛАДИВОСТОКА	ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА И УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР	КНОПКА «ЭРА-ГЛОНАСС»	СВИДЕТЕЛЬСТВО СБКТС	ДОСТАВКА ИЗ ВЛАДИВОСТОКА В МОСКВУ	ИТОГО
TOYOTA VITZ	2019, 20–30 ТЫС. КМ, 1,0 Л	900 ТЫС. ИЕН – 425 ТЫС. РУБ.	95 ТЫС. РУБ.	105 ТЫС. РУБ.	50 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	100 ТЫС. РУБ.	795 ТЫС. РУБ.
NISSAN X-TRAIL	2018–2019, 20–40 ТЫС. КМ, 2,0 Л	2 МЛН ИЕН – 940 ТЫС. РУБ.	130 ТЫС. РУБ.	350 ТЫС. РУБ.	50 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	100 ТЫС. РУБ.	1,590 МЛН РУБ.
NISSAN SERENA	2018–2019, 20–40 ТЫС. КМ, 1,2 Л (ГИБРИД)	2 МЛН ИЕН – 940 ТЫС. РУБ.	120 ТЫС. РУБ.	140 ТЫС. РУБ.	50 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	100 ТЫС. РУБ.	1,370 МЛН РУБ.
TOYOTA COROLLA	2019, 20–40 ТЫС. КМ, 1,8 Л	1,6 МЛН ИЕН – 755 ТЫС. РУБ.	110 ТЫС. РУБ.	300 ТЫС. РУБ.	50 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	100 ТЫС. РУБ.	1,335 МЛН РУБ.
TOYOTA LAND CRUISER PRADO	2019, 20–40 ТЫС. КМ, 2,7 Л	4 МЛН ИЕН – 1,88 МЛН РУБ.	160 ТЫС. РУБ.	535 ТЫС. РУБ.	50 ТЫС. РУБ.	20 ТЫС. РУБ.	100 ТЫС. РУБ.	2,745 МЛН РУБ.

Источники: открытые данные, «Долгов авто», Worldcar.ru.

GETTY IMAGES

Не попасть на «утопленника»

В России пользуется спросом широкий спектр моделей японского автопрома: от небольших ситикаров до среднеразмерных седанов, внедорожников и минивэнов. По оценкам «Автостата», наиболее популярные японские модели — Toyota Corolla, Honda Fit, Toyota Vitz, Mazda Demio, Nissan Note. По словам представителей онлайн-сервиса «Авито Авто», в настоящее время также охотно покупают такие машины, как Toyota Alphard, Toyota Camry, Nissan Serena, Toyota Crown, Nissan Leaf, Toyota Land Cruiser Prado, Honda Freed, Toyota Estima. «Покупателей из России интересуют все категории, отмечается много заказов на дорогие модели — внедорожники, микроавтобусы, автомобили ценой примерно от 2 млн руб.»,— рассказывает Игорь Зубенко, менеджер отдела продаж автомобилей с пробегом автодилера «Автодом Алтуфьево». Сейчас, по его словам, зафиксирован самый низкий курс японской иены с конца 2017 года. Снизившиеся цены на аукционах и неопределенность относительно перспектив импорта из Японии стимулируют покупательский спрос. Количество заказов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, по его наблюдениям, выросло примерно на 50%.

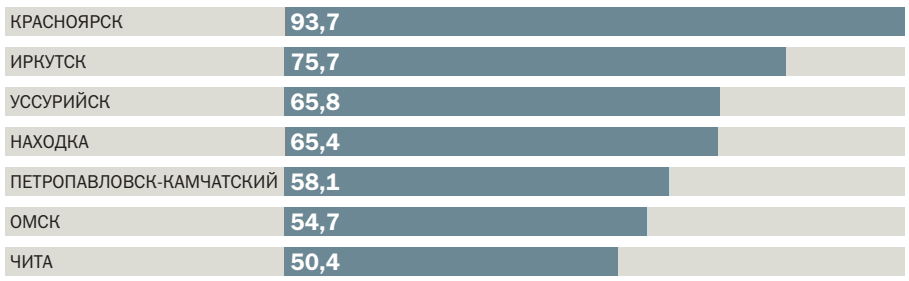
На различных площадках по продаже подержанных машин есть много предложений японских автомобилей с пробегом по России. Но большинство новых покупателей предпочитают сейчас приобретение машины из Японии без истории эксплуатации в РФ. Дело в очень прозрачной и хорошо структурированной системе продаж подержанных машин в этой стране. Подавляющее число авто с пробегом здесь реализуется через аукционы, где существуют жесткие правила оценки, нарушение которых, например, связанное со скручиванием пробега, карается в Японии не просто потерей репутации, а уголовным наказанием.

> *«Приобретая машину через японский аукцион, часть проблем, которые возникают при приобретении машины с рук в РФ, отпадает»*

«Приобретая машину через японский аукцион, часть проблем, которые возникают при приобретении машины с рук в РФ, отпадает,— рассказывает Павел Грибачев.— Машина с пробегом по японским дорогам значительно отличается от машины с пробегом по дорогам РФ, не зря подержанные японские автомобили называют „беспробежными“, так как японцы известны своей бережливостью, а дороги в этой стране идеальные. Прежде чем машина попадет на аукцион, в аукционном листе точно описывается ее технические состояние и пробег. Поэтому покупатель точно знает, что он получит за свои деньги. Кроме того, если машина допущена на японский аукцион, это означает, что она прошла проверку на юридическую чистоту. Приобретая машину на японском аукционе, вы можете быть уверены, что пробег у машины не скручен, что часто происходит при покупке машины в РФ не только на рынке, но и в автосалонах, торгующих подержанными машинами. На данный момент в РФ нельзя ввезти машины старше 2007 года, но наиболее выгодный возраст для авто сейчас от трех до пяти лет».

СЕМЬ ГОРОДОВ РОССИИ С НАИБОЛЬШИМ ЧИСЛОМ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРАВЫМ РУЛЕМ (ТЫС. ШТУК)

Источник: «Автостат».



На рынке также сейчас широко предлагаются японские автомобили без пробега по РФ, которые ввезены перекупщиками. Однако приобретение машины у посредников имеет свои высокие риски: может быть скрыто, что автомобиль был ранее битым. Страшный сон любого покупателя — это «утопленник», автомобиль, который пострадал от наводнения, из-за чего любой элемент, прежде всего электроники, здесь может выйти из строя в любой момент. «При покупке японского авто лучше не связываться с перекупщиками: их действия после растаможки трудно отследить,— предостерегает Петрос Мкртычян, генеральный директор „СберАвто“.— Битому перекрашенному автомобилю с пробегом еще проще стать „новым“ — и с замаскированными недостатками, как по кузову, так и по ходовой части. Кроме того, важно уметь отличать автомобили-„утопленники“: визуально их можно определить по белым разводам на напольном покрытии кузова и на обивке багажника, а также песку, соли и илу на скрытых участках кузова. Надежнее всего доверить подобную проверку профессионалам из станции технического обслуживания».

Еще один нюанс: в силу специфики vin-номера у японских автомобилей историю их использования в России узнать сложно. «Самая большая проблема при покупке праворульного автомобиля — это отсутствие прозрачной истории владения, как на автомобили, у которых есть vin-номер (у праворульного транспорта он отсутствует, его заменяет frame-номер),— указывает Денис Колосов, руководитель отдела маркетинга в компании „Выкупим Ваш Автомобиль“.— Есть такие сервисы, как „Автотека“, „Автокод“, которые сегодня пользуются большим спросом в области покупки авто с пробегом. Эти сервисы не предоставляют информацию по автомобилям с правым рулем. Единственный сервис, который владеет подобной информацией, это drom.ru, но его базы не столь точны, как у обозначенных выше, а уровень покрытия рынка незначителен».

Дорога на аукцион

Самый надежный вариант приобретения авто из Японии, как писали выше,— это купить его на одном из десятков японских аукционов. Самому принять участие в таких торгах почти невозможно, лучший вариант — это воспользоваться услугами посредни-

ПЛЮСЫ ПОКУПКИ АВТОМОБИЛЯ С ПРАВЫМ РУЛЕМ

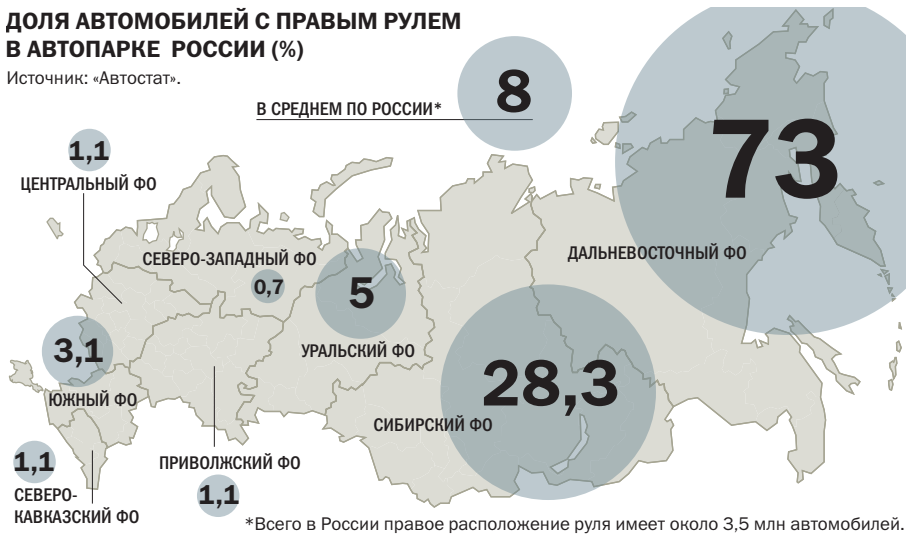
ДЕНИС КОЛОСОВ,
руководитель отдела маркетинга компании «Выкупим Ваш Автомобиль»

У меня лично есть обширный опыт владения автомобилями с 2008 года. В моем распоряжении было два десятка автомобилей с правым рулем. Хотя я родился и живу в Санкт-Петербурге, но тесно связан с поклонниками таких автомобилей не только в своем городе, но и в стране в целом. Есть большое количество автолюбителей, которые являются преданными поклонниками определенных моделей японского рынка, которые существуют только в праворульном исполнении. В целом праворульная техника, в особенности выпущенная до середины нулевых, зарекомендовала себя как исключительно надежная, неприхотливая и ремонтопригодная. Доступность запчастей на авто с правым рулем такая же, как на леворульную технику, но если говорить о рынке подержанных запчастей, то здесь лидирующие позиции занимает Дальний Восток, поскольку там находится большинство разборок таких автомобилей. Есть целый сегмент индустрии на Дальнем Востоке, где целые автомобили покупаются в Японии для транспортировки их в Россию и последующего разбора на запчасти. Такие машины не облагаются пошлиной, как полноценный автомобиль.

К сожалению, ввиду специфики рынка покупку автомобилей в Японии частному лицу крайне проблематично сделать самостоятельно. Поэтому выбор поставщика означает и беспроблемную покупку интересующего автомобиля, и его доставку, и, как правило, таможенную очистку. Важный момент, что японские аукционы предоставляют полноценные данные об автомобиле, и этим данным можно доверять, поскольку в этой стране мошеннические манипуляции с транспортом (скручивание пробега, к примеру) преследуются по закону. Аукционный лист дает полную картину об автомобиле, порой включая даже самые мелкие недостатки, такие как малозначительные царапины на кузове или потертости на сиденье.

В вопросе покупки с аукциона главным является выбор поставщика. Он должен иметь прямой доступ на аукцион или знать площадки в Японии по торговле подержанной техникой. У него должна быть достойная репутация и подтвержденный опыт работы в этой области, поскольку данный рынок до сих пор, хотя и в меньшей степени по сравнению с более ранним периодом 2000-х и 2010-х годов, по-прежнему насыщен мошенниками и недобросовестными посредниками.

ДОЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРАВЫМ РУЛЕМ В АВТОПАРКЕ РОССИИ (%)
Источник: «Автостат».



*Всего в России правое расположение руля имеет около 3,5 млн автомобилей.

ка (российской компанией с хорошей репутацией, которых множество на Дальнем Востоке), которая в онлайн-режиме предоставит доступ к японским электронным торговым площадкам. Такая компания обычно предлагает внести предварительный возвращаемый залог (порядка 50 тыс. руб.), после чего клиент получает возможность делать ставки на тот или иной приглянувшийся автомобиль на японских торгах. Далее после приобретения на аукционе посредник обеспечивает выплату всех комиссионных аукциону, занимается доставкой до порта Владивостока. При желании за дополнительную плату он может помочь с таможенным оформлением и другими формальностями, главные из которых — это оснащение автомобиля кнопкой «Эра-ГЛОНАСС», а также получение свидетельства о безопасности конструкции (СБКТС). Ну а на финальном этапе посредник может помочь в организации доставки автомобиля из Владивостока в нужный российский регион.

В общих чертах расходы на приобретение авто из Японии сейчас выглядят так: для небольшого автомобиля вроде Toyota Vitz 2019 года выпуска (пробег 20–30 тыс. км, двигатель 1,0 л) цена на аукционе может составлять 900 тыс. йен (425 тыс. руб.), доставка по Японии и морем до Владивостока (95 тыс. руб.), таможенная пошлина и утилизационный сбор (105 тыс. руб.), кнопка «Эра-ГЛОНАСС» (50 тыс. руб.), свидетельство СБКТС (20 тыс. руб.), доставка из Владивостока в Москву (100 тыс. руб.), итого 795 тыс. руб. Среднеразмерный кроссовер Nissan X-Trail 2018–2019 года выпуска (пробег 20–40 тыс. км, объем двигателя 2,0 л): цена на аукционе 2 млн йен (940 тыс. руб.), с доставкой, таможенной пошлиной и другими ключевыми расходами обойдется покупателю в Москве в 1,59 млн руб. Популярный минивэн Nissan Serena — в 1,37 млн руб., а внедорожник Toyota Land Cruiser Prado — в 1,88 млн руб.

Самое большое неудобство приобретения японского авто на аукционе — это временной и организационный фактор: придется потратить время и усилия на то, чтобы участвовать в ключевых этапах процесса, который может растянуться на несколько месяцев. «Время ожидания сейчас может растягиваться до нескольких месяцев из-за отказа многих фирм — морских перевозчиков — сотрудничать с Россией из-за санкций. Итог — ваша уже купленная машина будет долго стоять в японском порту»,— предупреждает автомобильный аналитик Сергей Лагурев.

Что же касается удобства и безопасности управления японскими автомобилями, то дискуссия, насколько такие машины хуже для потребителя, идет уже давно. Некоторые эксперты утверждают, что машины с правым расположением руля менее безопасны, чем традиционные для нашей страны. Доля справедливости в этих утверждениях есть: располагающемуся в правой части машины водителю при правостороннем движении действительно сложнее делать обгон и совершать другие маневры. Однако поклонники японских машин возражают, что это, мол, лишь вопрос привычки и при наличии навыка совершать обгон на таких авто можно ничуть не хуже, чем на «леворуких». Да и статистика аварий в дальневосточных регионах никак не подтверждает подобное предубеждение. В некоторых смыслах в праворульных машинах водитель может себя считать более защищенным: к примеру, при остановке он выходит сразу в сторону тротуара, а не на проезжую часть. Нет особых проблем и с обслуживанием и поставкой запчастей для таких авто. «У автомобилей с правым рулем никаких особенностей с точки зрения эксплуатации по сравнению с леворульными нет, то, что они опаснее или чаще ломаются,— это миф,— говорит Сергей Лагурев.— Обслуживание японских „праворулек“ на Дальнем Востоке и в Сибири давно поставили на поток, запчасти ввозили — и ввозят — тем самым параллельным импортом еще до того, как это слово стало модным. Весь Приморский край ездит на правом руле не одно десятилетие, и статистика аварийности здесь не отличается от статистики Центральной России» ●

МИНУСЫ ПОКУПКИ АВТОМОБИЛЯ С ПРАВЫМ РУЛЕМ

ДЕНИС МИГАЛЬ,
генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto

При покупке японского подержанного автомобиля с правым рулем существуют такие же риски, как и при оформлении сделки на приобретение любого другого авто с пробегом. Скрученный пробег, большое количество владельцев, плохое техническое состояние — основные подводные камни покупки авто. Не стоит также забывать, что, если покупаете у физического лица, живущего в Приморье, значит, авто какое-то время эксплуатировалось в России, то есть уже не такое надежное, как только что пригнанное из-за границы. Проверить, как предыдущий владелец обращался с автомобилем, можно только по косвенным признакам — отметки о прохождении ТО, состояние подвески, коробки передач. Поэтому лучше воспользоваться услугой автоподбора у специалистов. Если все-таки решили оформлять сделку самостоятельно, лучше взять с собой знакомого, который разбирается в автомобилях и сможет оценить его техническое состояние. В идеале — сотрудника СТО или сервисного центра. Внимательно проверяйте все документы на автомобиль и сразу берите оригиналы — ждать их почтой придется очень долго. Обращение в организацию, занимающуюся покупкой и доставкой транспортных средств из Японии,— самый надежный, но и затратный способ приобретения праворульной модели. Будущему владельцу надо только определиться в выборе авто, обо всем остальном позаботятся сотрудники компании. Доставка в таком случае будет быстрее, чем самостоятельная поездка. Конкретной статистики по рискам управления праворульным авто в России нет, несмотря на то что в некоторых регионах их доля на авторынке превышает 50%. Например, на Дальнем Востоке и в Сибири на платных дорогах даже устанавливаются два шлагбаума — для праворульных и леворульных авто, а количество аварий по причине разной ориентированности не зафиксировано. Благодаря тому, что японские подержанные автомобили всегда пользовались спросом среди россиян, в отечественных СТО наработан колоссальный опыт их обслуживания, поэтому за техническое состояние японских моделей можно не опасаться. С запчастями, особенно бывшими в употреблении, также нет особых проблем.

NURPHOTO / GETTY IMAGES

СТЕНЫ И ЦЕНЫ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТГОРОДИТЬСЯ ОТ НЕЛЮБИМЫХ СОСЕДЕЙ

Это изобретение придумали еще до нашей эры. Но особенную популярность оно обрело в последние годы. Стены, заборы, разделительные барьеры строят на границах по всему миру. «Деньги» предлагают вашему вниманию семерку самых дорогих и знаменитых пограничных стен всех времен и народов.

№7 Латвийская стена: €21,2 млн плюс большие планы

В 2015 году Латвия запустила проект по укреплению и модернизации латвийско-российской границы, общая протяженность которой составляет 282,6 км. На границе предполагали построить забор высотой 2 м (на некоторых участках — до 2,7 м) без учета колючей проволоки, оснащенный датчиками движения. Первоначально планировать закончить работы в 2019 году, потом окончание строительства было перенесено на 2020 год, но этот срок также не был выдержан. Проект оценивался в €21,168 млн, позднее было предложено выделить дополнительно €5,6 млн. К 2017 году был построен забор длиной 23 км, к марту 2019 года — 93 км.

SOPA IMAGES / LIGHTROCKET / GETTY IMAGES

Пограничный забор между Россией и Латвией. Строительство еще сильно далеко от завершения

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **NurPhoto/Getty Images, SOPA Images/LightRocket/Getty Images, DPA/TACC, Mohamad Torokman/Reuters, HUM Images/Universal Images Group/Getty Images, Carlos Barria/Reuters, Максим Кваша**

Осенью 2021 года было запущено строительство забора из колючей проволоки на латвийско-белорусской границе (общая протяженность границы — 173 км, длина забора должна была составить 134 км). Но в марте 2022 года выигравшая тендер компания Citrus Solutions отказалась от участия в проекте из-за ожидаемого сильного роста цен на металл, топливо и проблем с доставкой сырья, возникших из-за санкций, наложенных на Россию и Белоруссию.

Судя по отчету МВД Латвии, подготовленному в августе 2021 года, на пограничную инфраструктуру и мероприятия по развитию приграничных районов на границе с Белоруссией планировалось потратить €29 563 142. В качестве временной меры было предложено установить на 18 различных участках границы забор из колючей проволоки общей протяженностью около 37 км (ориентировочная стоимость — €1 729 421). В отчете МВД также сообщалось о необходимости вложить €11 347 412 в модернизацию инфраструктуры на латвийско-российской границе.

В сентябре 2021 года Кабинет министров Латвии принял решение профинансировать укрепление внешней границы страны путем внедрения инновационных технологических решений на участке протяженностью не менее 65 км. Стоимость проекта, который планировали завершить к 31 декабря 2023 года, оценивалась в €15 550 397, из которых €13 217 837 ожидались из Европейского фонда регионального развития (ЕФРР), остальные средства должны были предоставить частные инвесторы.

СТРАНЫ В НАЧАЛЕ СТЕНЫ

В конце января 2022 года сообщалось о начале строительства стены на границе **Польши** с Белоруссией. Решение было принято после миграционного кризиса лета 2021 года. Строительство стены высотой 5,5 м и длиной около 186 км (примерно половина протяженности польско-белорусской границы) оценивалось в €353 млн. Предполагалось, что строительство завершится в июне. Министерство обороны Польши ранее заявляло о планах строительства забора или стены на границе с Калининградской областью России.
Еще в 2014 году **Эстония** приняла решение об усилении пограничной инфраструктуры на самом сложном участке — на отрезке 23,5 км, начиная от точки соединения границ Латвии, России и Эстонии до пограничного пункта Лухамаа. В марте 2016 года власти Эстонии одобрили план устройства «высокотехнологичной сухопутной границы» с Россией. Планировалось модернизировать пограничную инфраструктуру, в частности построив забор высотой 2,5 м и протяженностью около 90 км (общая длина российско-эстонской границы — 333,7 км, из них 89,5 км составляет сухопутная граница), а также установив электронную охранную систему. Проект планировалось завершить в 2018 году — в год столетия Эстонской Республики. Затем срок окончания был перенесен на 2026 год, в мае 2022 года было объявлено о планируемом завершении большей части работ к концу 2025 года. По сообщениям эстонских СМИ, первый участок длиной 23,5 км должен быть готов летом 2022 года, начаты работы на втором участке длиной 40 км. Сейчас проект обустройства всей границы оценивается в €130,5 млн, стоимость строительства первого участка — €20 млн.
В ноябре 2021 года с предложением усилить систему защиты на границе с Россией с целью защиты от нелегальной миграции выступил бывший министр внутренних дел **Финляндии** Кай Микканен. Протяженность границы Финляндии и России составляет 1343 км. В настоящий момент установлена изгородь из колючей проволоки, не мешающая нелегальным мигрантам пересекать границу. В апреле 2022 года данный вопрос снова стал активно обсуждаться в Финляндии. Один из обсуждаемых аспектов — протяженность защитного барьера: должен ли он покрывать большую часть границы или пограничные заборы нужно возводить только на отдельных участках, в так называемых зонах повышенного риска — на территориях, прилегающих к пунктам пересечения границы.

DPA / ТАСС

Ограждение на границе между Литвой и Белоруссией. Похоже на мечту дачника, любящего сетку-рабицу

№6 Литовская стена: €30 млн плюс большие планы

В январе 2017 года власти Литвы заявили о планах строительства двухметровой вышины ограды (слово «стена» слишком громкое по отношению к этому сооружению) на границе с Калининградской областью РФ. Общая протяженность сооружения — 130 км. Проект был осуществлен в том же году и обошелся примерно в €30 млн, из которых только €3,6 млн были выделены из бюджета Литвы, остальное предоставили страны ЕС.

Летом 2021 года литовский парламент утвердил предложенный Службой охраны государственной границы Литвы план строительства защитного барьера на границе с Белоруссией. Он должен состоять из стального забора высотой 3,4 м, увенчанного 0,6 м колючей проволоки, и идущего параллельно ему заграждения из колючей проволоки высотой 3 м. По всей протяженности барьера на него предполагается установить камеры видеонаблюдения. Общая протяженность сооружения должна составить 508 км, запланированная стоимость проекта — €152,46 млн. Предполагалось, что строительство может занять от года до трех лет — в зависимости от объемов финансирования. Вскоре после начала строительство было приостановлено из-за нехватки колючей проволоки. По ситуации на январь 2022 года было построено около 200 км защитного сооружения.

№5 «Европейский вал», или «Стена Яценюка»: $61,8 млн

В сентябре 2014 года правительство Украины заявило о начале проекта «Стена» по обустройству границы с Россией. Идея принадлежала Арсению Яценюку, занимавшему на тот момент должность премьер-министра Украины, из-за чего в СМИ проект прозвали «Стена Яценюка». По плану на участке границы протяженностью около 1500 км планировалось построить комплекс защитных соо-

AP

Арсений Яценюк (в центре) в бытность свою премьер-министром Украины был главным идеологом строительства на границе с Россией «Европейского вала»

MOHAMAD TOROKMAN / REUTERS

Забор на границе Израиля с Палестинской автономией. Для одних — символ оккупации, для других — символ безопасности

ружений, в который входят траншеи, окопы, блиндажи, заграждения, оборонительные рубежи, земляные рвы шириной не менее 4 м и глубиной до 2 м, бетонные рвы, бетонные и земляные валы, башни, различные системы оптико-электронного наблюдения и электронно-сигнализационные комплексы.

В октябре 2014 года господин Яценюк официально переименовал проект «Стена» в «Европейский вал». Первоначально строительство планировалось завершить в 2018 году, затем срок был передвинут на 2025 год. По ситуации на май 2021 года готовность «Европейского вала» оценивалась в 51,4%. К этому моменту на строительство проекта было израсходовано 1,7 млрд гривен (около $61,8 млн), Государственная пограничная служба Украины запросила в госбюджете дополнительное финансирование в размере 4,5 млрд гривен (около $163,6 млн). В феврале 2022 года строительство «стены Яценюка» было остановлено.

№4 Израильская стена: около $4 млрд

В Государстве Израиль идея строительства барьера, отделяющего районы проживания еврейского и палестинского населения, впервые была выдвинута в 1992 году премьер-министром Ицхаком Рабином. Первый участок был построен в 1994 году. Строительство продолжилось в 2002 году при премьер-министре Ариэле Шароне. В настоящее время израильский разделительный барьер (его называют также разделительной стеной и забором безопасности), отделяющий Израиль от Западного берега, имеет протяженность около 720 км. На его постройку было израсходовано примерно 8–9 млрд шекелей (более $2 млрд, точную цифру назвать сложно из-за колебаний валютного курса), ежегодные расходы составляют около 140 млн шекелей (по текущему курсу — около $41 млн).

На расстоянии 2 км друг от друга установлены сторожевые башни с пулеметами с дистанционным управлением

Примерно 90–95% барьера состоит из «многослойной системы ограждений», состоящей из трех заборов, два из которых — внешние, дополнены колючей проволокой наверху, а средний, легкий, оснащен детекторами движения. В инфраструктуру также входят 60-метровая полоса отчуждения, противоавтомобильный ров и дорожки для патрулирования с обеих сторон барьера.

Меньшая часть забора состоит из бетонных секций шириной 3 м и высотой до 8 м. Бетонные стены установлены преимущественно в городах и в тех местах, где были случаи убийства израильтян снайперами.

В апреле 2022 года Израильская министерская комиссия по вопросам безопасности утвердила выделение 300 млн шекелей (около $94 млн) на модернизацию 40-километрового участка барьера.

В 1994 году также было начато строительство защитного заграждения на границе с сектором Газа. Впоследствии система пограничных сооружений неоднократно модернизировалась. В настоящее время она состоит из трех ограждений. Первое, самое старое и простое,— забор с колючей проволокой наверху. Второе, на расстоянии 20 м от первого,— еще один забор, но оснащенный датчиками движения. Третье ограждение отделено от второго буферной зоной шириной 70–150 м. Датчики движения установлены как на земле, так и на ограде, высота которой достигает 7 м. На расстоянии 2 км друг от друга установлены сторожевые башни с пулеметами с дистанционным управлением (они заменяют солдат, которые могут стать мишенью для снайперов). Строительство этой системы защитных сооружений было завершено в 2006 году. Стоимость проекта оценивалась в эквиваленте $220 млн.

В 2017–2021 годах на границе с Газой был построен «антитуннельный барьер» — уходящее под землю на несколько метров бетонное огражде-

ние по всей длине границы, которое должно предотвратить возможность перехода границы через подземные туннели. Надземная часть этого барьера состоит из ограды высотой 6 м. Стоимость строительства оценивалась в 3 млрд шекелей ($833 млн).

№3 Берлинская стена: более $6,3 млрд

Строительство Берлинской стены (в ГДР ее называли антифашистским защитным барьером) началось в ночь с 12 на 13 августа 1961 года. Вначале были установлены заграждение из колючей проволоки и бетонная стена. В 1962–1965 годах было усовершенствовано проволочное заграждение, в 1965–1975 годах модернизации подверглась бетонная часть сооружения. Наконец, в 1975–1980 годах была создана четвертая (и последняя) версия стены. В этот период вместо старых конструкций были установлены около 45 тыс. блоков из усиленного бетона высотой 3,6 м, шириной 1,2 м и весом 2750 кг. Цена одного блока составляла 359 марок ГДР. Всего было использовано около 45 тыс. подобных блоков. Таким образом, только эти стройматериалы стоили 16,155 млн марок ГДР ($3,638 млн). Кроме бетонного ограждения общей протяженностью 106 км на границе было также установлено ограждение из металлической сетки (66,5 км), сигнальное проволочное ограждение под электрическим током (127,5 км), решетки с острыми шипами, рвы с водой, следовая полоса, конвойная полоса, 302 сторожевые вышки и другие пограничные сооружения.

Ввиду того что создание Берлинской стены было растянуто во времени, а часть работ выполняли военнослужащие, сложно оценить общую стоимость ее постройки. Только с 1961 по 1964 год на ее строительство и содержание было израсходовано около 400 млн немецких марок Немецкого эмиссионного банка (название «марка ГДР» появилось в 1968 году). По официальному курсу эта сумма примерно равнялась $100 млн. Вряд ли стена четвертого поколения обошлась дешевле, так что при расчете общей стоимости Берлинской стены эту сумму можно как минимум удвоить. Насколько больше были реальные расходы, оценить невозможно из-за отсутствия доступной информации. Но гораздо значительнее были расходы на ее содержание. В 1970 году они составили 610 млн марок ГДР, в 1983 году — 990 млн марок, в 1989 году — 1,1 млрд марок.

HUM IMAGES / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

Цена одного блока составляла 359 марок ГДР. Всего было использовано около 45 тыс. подобных блоков

Разрушение стены начали энтузиасты вечером 9 ноября 1989 года, 13 июня 1990 стартовал официальный демонтаж. Большая часть сооружений была убрана к ноябрю 1991 года. По самым скромным оценкам, за весь период существования Берлинской стены на нее было израсходовано более 17 млрд восточногерманских марок (насколько именно больше, оценить сложно из-за недостатка информации). Это очень примерно со ответствует $6,3 млрд по официальному курсу. Следует учитывать, что этот официальный курс был искусственным, а курс черного рынка, на котором восточногерманская марка ценилась в десять раз ниже, отражал скорее популярность западных товаров в ГДР, чем реальное соотношение валют.

№2 «Стена Трампа»: $11–12,8 млрд

Во время избирательной кампании перед выборами президента США 2016 года Дональд Трамп неоднократно заявлял, что в случае избрания прикажет построить стену на всем протяжении мексиканской границы (3145 км) и заставит Мексику оплатить ее постройку. Президент Мексики Энрике Пенья Ньето отказался финансировать строительство стены. Постройка так называемой стены Трампа осуществлялась исключительно на американские деньги, в основном на бюджетные. Оценки полной стоимости проекта колебались от $8 млрд до $70 млрд.

25 января 2017 года уже вступивший в должность президента Дональд Трамп подписал исполнительный указ 13 767 о строительстве стены на границе США с Мексикой. В декабре 2018 года президент в законопроекте о бюджете запросил $5,7 млрд на строительство бетонного защитного барьера длиной 215 миль (346 км). Конгресс согласился одобрить расходы в размере $1,4 млрд, но не на строительство, а на замену заборов на участках длиной 124 мили (200 км). Конфликт президента с конгрессменами привел к приостановке работы правительства США на 35 дней. Для финансирования постройки 15 февраля 2019 года Трамп объявил режим чрезвычайного положения, что позволило ему привлечь дополнительные средства по линии Министерства обороны.

Берлинская стена отделяла социализм от капитализма с 1961 по 1989 год

Всего за время пребывания Дональда Трампа в должности президента на строительство стены было выделено около $15 млрд ($5 млрд из средств, предназначенных для таможенной деятельности и защиты государственной границы, еще $10 млрд — по линии Министерства обороны, в том числе $6,3 млрд, предназначавшихся на борьбу с наркотиками, и $3,6 млрд — на строительство для нужд вооруженных сил).

Еще до прихода Трампа в Белый дом на границе с Мексикой были построены заграждения общей протяженностью 645 миль (1038 км): на участке длиной 345 миль (570 км) они преграждали путь пешеходам, на участке длиной 300 миль (483 км) — препятствовали проезду автотранспорта.

По ситуации на конец октября 2020 года общая длина пограничных заграждений составила всего 669 миль (1077 км). Таким образом, общая длина пограничных сооружений в период президентства Трампа почти не увеличилась.

Вместо первоначально предложенной бетонной стены происходила установка забора из стальных панелей, устанавливаемых в бетон. Верхняя часть забора закрывалась стальными плитами. Высота конструкции — от 5,5 м до 9 м. В комплекс также входят сенсоры движения, осветительные приборы, камеры наблюдения, на отдельных участках — дороги, параллельные стене. Стена не является непрерывной: на построенных участках в ней есть разрывы и соединения с более старыми конструкциями. В основном новая стена устанавливалась рядом со старыми заграждениями или вместо них. Тем не менее стоимость постройки на участке длиной в 1 милю (1,6 км) составляла в среднем $20 млн, а на отдельных участках достигала $46 млн за милю. 3 мили стены в штате Техас были построены на частные пожертвования организацией We Build the Wall, сумевшей привлечь более $25 млн.

В январе 2020 года понесенные бюджетом расходы на строительство стены превысили $11 млрд. Президент Байден вскоре после вступления в должность в январе 2021 года распорядился немедленно прекратить строительство стены на мексиканской границе. В июне того же года Байден вернул выделенные на строительство стены $2,2 млрд Министерству обороны для осуществления ранее отмененных 66 оборонных проектов.

Таким образом, общие расходы на строительство «стены Трампа» можно оценить в $11–12,8 млрд.

№1. Великая Китайская стена: более $100 млрд

Первые небольшие стены на территории современного Китая появились еще в III веке до нашей эры, в период Сражающихся царств. Их строили местные правители для защиты от соседей. После объединения Китая под властью царства Цинь основателем новой империи Цинь Шихуанди оборонительные стены между царствами были снесены. Сохранена была лишь северная часть этих стен, соединенных затем между собой для защиты от кочевников хунну, населявших степи к северу от Китая. Так возникла Великая Китайская стена. Строительство шло примерно девять-десять лет, в нем участвовало, по разным оценкам, от 300 тыс. до 2 млн человек. Десятки, если не сотни тысяч строителей погибли во время постройки. Для

CARLOS BARRIA / REUTERS

Дональд Трамп хотел поставить надежный заслон на границе США с Мексикой, но за один президентский срок не успел

МАКСИМ ИВАША

С Великой Китайской стеной по длине не способна соперничать ни одна из пограничных «стен» современности

строительства использовались местные материалы: на равнинах — преимущественно утрамбованная земля, в гористой местности — камень. От этой, первой, Великой стены до наших дней мало что сохранилось. Ее точная длина и расположение неизвестны. При последующих династиях стену ремонтировали, продлевали, укрепляли.

Те участки стены, которые можно увидеть сегодня, были построены преимущественно в период правления династии Мин (1368–1644). В эту эпоху в строительстве вместо утрамбованной земли стали активно использоваться кирпичи и камень, были построены проходы сквозь стену и тысячи сторожевых башен. Средняя высота стены — 7,8 м, толщина у основания — 6,5 м, наверху — 5,8 м.

Согласно данным, опубликованным в 2012 году Государственным управлением по охране культурного наследия КНР, до нашего времени сохранились 10 051 секция стены, 1764 вала и траншеи, 29 510 отдельных строений, 2211 укреплений и проходов. Общая протяженность стен и траншей — 21 196 км 180 м, в том числе 8851 км 800 м приходится на сооружения, построенные в период правления династии Мин.

Если предположить, что стоимость материалов примерно равна стоимости рабочей силы, весь проект будет стоить $72,29 млрд

Стоимость строительства, растянувшегося на долгие века и проходившего в условиях феодализма, оценить невозможно. Можно примерно понять, сколько бы стоил подобный мегапроект в наше время.

На сайте крупнейшего китайского онлайн-туроператора TravelChinaGuide опубликована примерная оценка стоимости строительства сохранившегося участка Великой Китайской стены времени империи Мин, исходя из современных расценок.

Для постройки 1 м стены требуется 6000 кирпичей (24 000 китайских юаней) и 7 кубометров известкового раствора (2800 юаней). Расходы на подготовку фундамента, другие материалы, технику, управление оцениваются в 2000 юаней. Стоимость рабочей силы (30 человек, 5 рабочих дней) — 30 000 юаней. Итого — 58 800 юаней. В такую сумму обойдется 1 м. Умножаем ее на 8 851 800 м и получаем 520,5 млрд юаней. Добавляем стоимость сторожевых башен из расчета две башни на километр стены. 17 704 башни по 200 000 юаней каждая обойдутся в 3,54 млрд юаней. 1000 проходов в стене добавляют к общей стоимости еще примерно 100 млрд юаней. Итог — 624 млрд юаней (около $93 млрд по курсу на середину мая 2022 года). Но это явно заниженная оценка, ведь общая протяженность Великой Китайской стены была намного больше.

Можно рассмотреть пример с первой стеной, которая была построена при императоре Цинь Шихуанди. Ее строили как минимум 300 000 человек в течение как минимум девяти лет. Среднегодовая зарплата в строительной отрасли Китая — около 90 000 юаней ($13 387). Умножим на девять и на 300 000. Итог — $36,145 млрд. Если предположить, что стоимость материалов примерно равна стоимости рабочей силы, весь проект будет стоить $72,29 млрд. Но если такова оценка первой, более короткой стены, сооруженной в основном из утрамбованной земли, то более позднее, более длинное и более позднее сооружение должно стоить заметно больше.

Опираясь на приведенные выше цифры, можно смело утверждать, что в современных деньгах стоимость Великой Китайской стены должна превышать $100 млрд ●

VILLAGIO
ESTATE

В НОВЫЕ КВАРТАЛЫ!

В МИЛЛЕНИУМ ПАРК

ТВОЯ ИСТОРИЯ

РЕКЛАМА

Реклама. ООО «ТАМИ и КО», ОГРН 1037727018449, адрес местонахождения: 141402, Московская область, г. Химки, ул. Репина, д.34

Способность адаптироваться к изменениям –
это признак интеллекта

HENDERSON.RU

Узнайте больше о коллекции весна-лето 2022