

Д

Е

Н

Ь

Г

И

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — №18 — 5.09.2022

8

**ОБЪЯВЛЯЕМ
ВСЕОБЩУЮ
ЮАНИЗАЦИЮ**
ПОПУТНО ИЗБАВЛЯЕМСЯ
ОТ ДОЛЛАРА

13

**ОЦЕНИВАЕМ
РАБОТОДАТЕЛЕЙ**
ПО ФОРМУЛЕ
«СВОЙ ИЛИ ЧУЖОЙ»

14

**МЕНЯЕМ
НОВЫЕ МАШИНЫ
НА СТАРЫЕ**
ЗАГРАНИЧНЫЕ —
НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ

22

**ТОКЕНИЗИРУЕМ
ВСЕ НЕМЕДЛЕННО**
ПОКА ВСЕ
НЕ ТОКЕНИЗИРОВАЛИ
ДРУГИЕ

40

**ЗАРАБАТЫВАЕМ
НА БЛОГАХ**
НОВЫМ СПОСОБОМ
В НОВЫХ МЕСТАХ

48

**ПРИЦЕНИВАЕМСЯ
К АЛЯСКЕ**
СКОЛЬКО ПРОДАННЫЙ КРАЙ
СТОИТ СЕЙЧАС

EAST COST

ВОСТОЧНЫЙ ФОРУМ КАК НОВЫЙ ВЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ





Parure Atelier

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ - МОСКВА - АЛМАТЫ

#CREATEYOURHISTORY

PARURE-AT.RU



Независимая площадка для дискуссий на актуальные темы

цифровизация

образование

финансы

недвижимость

искусство

инвестиции

урбанистика

HR*

eCom

ESG

Smart-city

энергетика

фарма



* управление персоналом

электронная коммерция

экологическое, социальное и корпоративное управление

умный город

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Помню, в детстве, в конце 70-х, от нечего делать плавил лбом стекло, наблюдая с седьмого этажа за потоком автомобилей на Смоленской площади. Я считал, сколько в потоке машин перед МИДом за час проедет иномарок. Выходило не больше трех-четырех. Среди рабочих лошадок «Жигулей», деловитых «Волг» и симпатичных ушастых «Запорожцев» редкие немецкие «Жуки» с покатыми боками, широченные американские «Бьюики» и пижонистые английские «Ягуары» казались чужими красивыми игрушками. Сегодня выглянь в окно — попробуй найди отечественное авто. Похожих друг на друга японцев, корейцев, немцев и американцев уже не считаешь «чужими»: глобализация же, кругом все общее. Не тут-то было! Оказалось, что игрушки были все-таки чужими. Иностранные авто, одежду, смартфоны, сыры и конфеты можно просто прийти и забрать — поигрались и хватит. А про края и земли, что отдали за бесценок бывшим друзьям, даже не вспоминайте. Делайте сами свои машины, путешествуйте по своим святым местам и пользуйтесь своими деньгами. Не надейтесь на безделушки из-за границы. Лучше иметь попроще, да свои. В этом номере мы решили напомнить хорошо забытое старое: каким оно было и каким будет.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ —
ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ —
ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: GETTY IMAGES

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

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№18

5.09.2022

ЦЕНА СЛОВ

6

ЧТО ОНИ ДЕЛАЛИ ПРОШЛЫМ ЛЕТОМ

ПРОШЛЫМ ЛЕТОМ ПОЛИТИКИ НЕ ОТДЫХАЛИ, ДЕРЖА В НАПРЯЖЕНИИ ОБЫВАТЕЛЕЙ И РЫНКИ

ТРЕНД

8

РОССИЯ ПОСТАВИЛА НА ЮАНЬ

ДОЛЯ КИТАЙСКОЙ ВАЛЮТЫ В ОБЪЕМЕ БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ ДОГОНЯЕТ ЕВРО И ДОЛЛАР

ТЕМА НОМЕРА

10

НОВЫЙ БАЛАНС МИРОВЫХ ВАЛЮТ

ПРОБЛЕМЫ ВАЛЮТ G7 ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВАЛЮТАМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

13

ДОВЕРИЕ ПОТЕРЯЛИ

РОССИЯНЕ РАЗОЧАРОВАЛИСЬ В ИНОСТРАННЫХ РАБОТОДАТЕЛЯХ

14

РЕНОВАЦИЯ АВТОПРОМА

ВЫГОДНО ЛИ ДАВАТЬ НОВЫМ МАШИНАМ СТАРЫЕ ИМЕНА

18

«БИЗНЕС ПРОХОДИТ ПЕРИОД ПЕРЕНАСТРОЙКИ»

СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО О ТОМ, С КАКИМИ РИСКАМИ
СТАЛКИВАЕТСЯ СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС, КАКУЮ ПОДДЕРЖКУ ЕМУ ОКАЗЫВАЕТ БАНК

20

ИНВЕСТОРЫ СТАВЯТ НА ИНФЛЯЦИЮ

ВЫБИРАЮТ АКЦИИ КОМПАНИЙ США И КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ

СВОИ ДЕНЬГИ

22

ВСЕОБЩАЯ ТОКЕНИЗАЦИЯ

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ

25

«МЫ ВИДИМ РОСТ ИНТЕРЕСА К API»

ИГОРЬ БЕССЧАСТНЫЙ, ЛИДЕР ПЛАТФОРМЫ API ВТБ, О ТОМ, КАКИМ БИЗНЕСОМ
ВОСТРЕБОВАНЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

26

АВГУСТОВСКИЙ УРОЖАЙ

«ДЕНЬГИ» ПРЕДСТАВЛЯЮТ РЕЙТИНГ САМЫХ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

28

ПАЙЩИКИ ПЕРЕМЕШАЛИ ИНВЕСТИЦИИ

РОЗНИЧНЫЕ ПИФЫ АКТИВНО ТЕРЯЮТ КЛИЕНТОВ

32

НИЧЕГО ЗАРУБЕЖНОГО НАМ НЕ ЧУЖДО

ТОРГИ ИНОСТРАННЫМИ БУМАГАМИ ПРОДОЛЖАЮТСЯ С ОГЛЯДКОЙ НА САНКЦИИ

34

ИГРА С НУЛЕВЫМ СЧЕТОМ

ДВЕ ТРЕТИ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ ОКАЗАЛИСЬ БЕЗ ДЕНЕГ

35

ВТОРИЧКА ГОТОВА НА ВСЕ

ПРОДАВЦЫ КВАРТИР СТАВЯТ РЕКОРДЫ ПО РАЗМЕРУ ДИСКОНТА

38

ИПОТЕЧНЫЙ РЕНЕССАНС

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ

40

И БЛОГ С НАМИ

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ РОССИЙСКИЕ БЛОГЕРЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

44

МОДНАЯ УТРАСКА

УХОД С РЫНКА КРУПНЫХ FASHION-БРЕНДОВ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ПОДОРОЖАНИЮ ОДЕЖДЫ НА 25%

46

ПО СВЯТЫМ МЕСТАМ

СКОЛЬКО СТОИТ ПАЛОМНИЧЕСКАЯ ПОЕЗДКА

STORY

48

ЕКАТЕРИНА, ТЫ БЫЛА НИ ПРИ ЧЕМ

НЕ ПРОГАДАЛА ЛИ РОССИЯ С ПРОДАЖЕЙ АЛЯСКИ

ЧТО ОНИ ДЕЛАЛИ ПРОШЛЫМ ЛЕТОМ

Прошлым летом политики не отдыхали, держа в напряжении обывателей и рынки. То спикер палаты представителей США Нэнси Пелоси пощечет нервы своим вояжем на Тайвань назло грозящему войной Китаю. То канцлер ФРГ Олаф Шольц по примеру британской кандидатши в премьеры попозировал на бронемашине, отправляемой Украине. То сама Лиз Трасс злоебно публично огрызнется, что, мол, «еще не ясно», является ли французский президент для Британии «другом или врагом». На что Эмманюэль Макрон в свойственной ему манере обидится и посетует о «конце эпохи изобилия», предвещая энергетический кризис.

В отличие от изнывающей от жары и тарифов на электричество Европы, США полны оптимизма. Джо Байден в августе подписал закон о выделении \$430 млрд на борьбу с инфляцией и изменением климата. Распечатка стратегических запасов нефти подействовала, и бензин стал дешеветь. После данных о замедлении темпов инфляции Мичиганский университет зафиксировал рост индекса потребительского доверия после долгого спада и снижение инфляционных ожиданий. На этом фоне заявление главы ФРС Джерома Пауэлла о возможном повышении ключевой ставки обрушило американский фондовый рынок, лишив, по данным Forbes, 10 богатейших людей мира \$30 млрд, а богатейших людей США — \$78 млрд •

ПРЕЗИДЕНТ США ДЖО БАЙДЕН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ
В САУДОВСКОЙ АРАВИИ)

«МЫ ОБСУДИЛИ В ПОЗИТИВНОМ КЛЮЧЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В МИРЕ И АДЕКВАТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕФТИ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В МИРЕ. ЭТО БУДЕТ НАЧАТО СКОРО. И Я ДЕЛАЮ ВСЕ, ЧТО МОГУ, ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ США».



REUTERS

STEFANI REYNOLDS / POOL / REUTERS



МИНИСТР ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ
САУДОВСКОЙ АРАВИИ

ФЕЙСАЛ БЕН ФАРХАН АЛЬ САУД

(ПО ИТОГАМ ВСТРЕЧИ
С АМЕРИКАНСКИМ ПРЕЗИДЕНТОМ)

«МЫ ПРИСЛУШИВАЕМСЯ К НАШИМ ПАРТНЕРАМ И ДРУЗЬЯМ СО ВСЕГО МИРА, ОСОБЕННО ИЗ СТРАН-ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. НО В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ОПЕК+ СЛЕДУЕТ ЗА СИТУАЦИЕЙ НА РЫНКЕ И БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ ПО МЕРЕ НЕОБХОДИМОСТИ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН

(В ХОДЕ ЗАСЕДАНИЯ
СОВЕТА ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ
РАЗВИТИЮ И НАЦПРОЕКТАМ)

«НАШИ КОМПАНИИ АКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАЛИ, КАК Я УЖЕ ГОВОРИЛ, ЗАПАДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ, С КОТОРЫМИ СЕГОДНЯ ЕСТЬ ИЗВЕСТНЫЕ ТРУДНОСТИ. ОНИ НАМ НЕДОСТУПНЫ. НЕОБХОДИМО В КОРОТКИЕ СРОКИ СФОРМИРОВАТЬ ТАКИЕ МЕХАНИЗМЫ В РОССИЙСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ, ЧТОБЫ БЫСТРОРАСТУЩИЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ МОГЛИ ПРИВЛЕКАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ ПОД СВОЕ РАЗВИТИЕ».



АМИТРИЙ АЗАРОВ

15 ИЮЛЯ

18 ИЮЛЯ

ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 0,6%, ДО \$102 ЗА БАРРЕЛЬ



ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 3%, ДО \$105,5 ЗА БАРРЕЛЬ

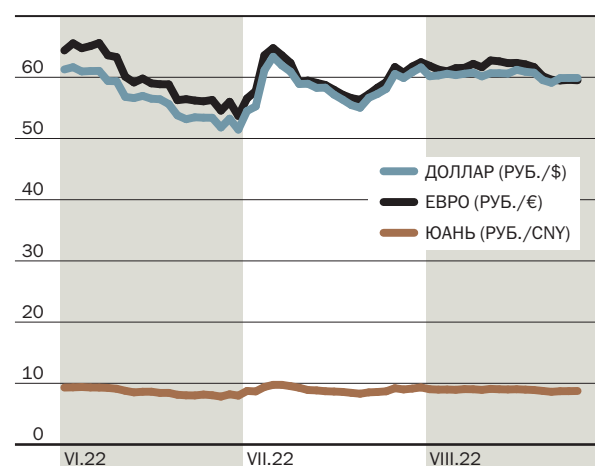


ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ OZON ПОДРОЖАЛИ НА 9,1%, И ИНОСТРАННЫЕ АКЦИИ «ЯНДЕКСА» ПРИБАВИЛИ 3,5%



КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ ОСНОВНЫХ ВАЛЮТ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ

Источник: Московская биржа.

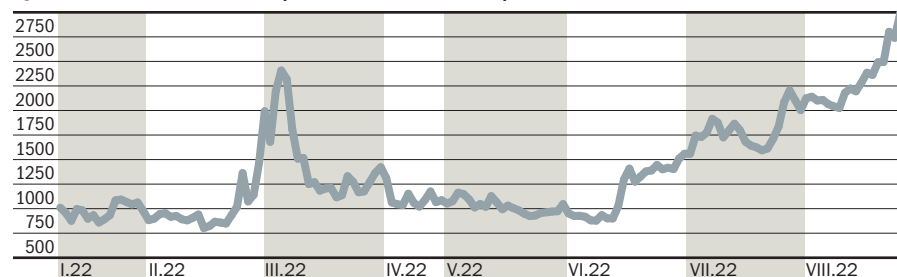


ДОРОЖЕ ЕВРО, СЛАБЕЕ, ЧЕМ ЮАНЬ

В августе произошли два практически исторических события на Мосбирже. 18 августа юань по объему торгов достиг 26,3 млрд руб., впервые превысив объемы торгов по доллару (25 млрд руб.). Месяцем ранее, 6 июля, оборот торгов юанем превысил оборот торговли евро. 22 августа доллар оказался дороже евро на Мосбирже: по состоянию на 11:06 торговался по 59,8 руб./\$, подорожав с начала торгов на 1,28%, тогда как курс евро вырос только на 0,21%, до 59,7 руб./€. По мнению экспертов, интерес к юаню наблюдается на фоне санкций Запада. Аналитики прогнозируют дальнейшее усиление роли юаня и ослабление доллара на российском рынке.

ЦЕНА ЗА ГАЗ В ЕВРОПЕ (\$ ЗА 1 ТЫС. КУБ. М)

Источник: Profinance.ru.



ГАЗ БЪЕТ КЛЮЧОМ

В конце лета биржевые цены на газ в Европе превысили \$3500 за 1 тыс. куб. м. 26 августа цена сентябрьского фьючерса на хабе ТТФ в Нидерландах выросла до €338,495 за 1 МВт • ч, что примерно соответствует цене \$3571 за 1 тыс. куб. м. Накануне, 19 августа «Газпром» предупредил, что поставки по газопроводу «Северный поток» будут полностью остановлены с 31 августа по 2 сентября из-за ремонта единственного оставшегося в работе газоперекачивающего агрегата. Надежды ЕС на возмещение поставок российского газа США, Катаром, Канадой и Австралией не оправдались, Норвегия же отказалась продавать голубое топливо по искусственно заниженным ценам.

ПОДРОБНЕЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «РОССИЯ ПОСТАВИЛА НА ЮАНЬ» НА СТРАНИЦЕ 8.

О БЛИЖАЙШИХ ПЕРСПЕКТИВАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НОВЫЙ БАЛАНС МИРОВЫХ ВАЛЮТ» НА СТРАНИЦЕ 10.

ГЛАВА SAUDI ARAMCO
АМИН НАСЕР
(В ХОДЕ ТЕЛЕФОННОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ)


ANDREW HARNIK, POOL / AP

«МЫ УВЕРЕНЫ В НАШЕЙ СПОСОБНОСТИ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО ДО 12 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ, КОГДА ВОЗНИКНЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ПОСТУПИТ ЗАПРОС ОТ ПРАВИТЕЛЬСТВА ИЛИ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ».


SATISH KUMAR / REUTERS

ГЛАВА ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВНОГО БАНКА СЕНТ-ЛУИСА
ДЖЕЙМС БУЛЛАРД
(В ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ THE WALL STREET JOURNAL)


EDGAR SU / REUTERS

«У НАС ДОВОЛЬНО ХОРОШИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, И У НАС ОЧЕНЬ ВЫСОКАЯ ИНФЛЯЦИЯ, ПОЭТОМУ Я СЧИТАЮ, ЧТО ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОДНИМАТЬ СТАВКУ ВЫШЕ, ДО ОГРАНИЧИВАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ УРОВНЯ».

ПРЕЗИДЕНТ ТУРЦИИ
РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН
(В СВОЕМ ОБРАЩЕНИИ К НАРОДУ)


BURHAN OZBILICI / AP

«ТУРЦИИ НУЖНО НЕ ПОВЫШАТЬ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ, А УВЕЛИЧИВАТЬ ИНВЕСТИЦИИ, ЗАНЯТОСТЬ, ПРОИЗВОДСТВО, ЭКСПОРТ И ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ САЛДО СЧЕТА ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ».

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ САУДОВСКОЙ АРАВИИ
ПРИНЦ АБДЕЛЬ АЗИЗ БЕН САЛЬМАН
(В ОТВЕТ НА ПИСЬМЕННЫЕ ВОПРОСЫ АГЕНТСТВА BLOOMBERG)


SAUDI PRESS AGENCY / AP

«БЕЗ ДОСТАТОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ НЕФТЯНОЙ РЫНОК НЕ МОЖЕТ ДОЛЖНЫМ ОБРАЗОМ ОТРАЖАТЬ ФИЗИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ, И ЭТО МОЖЕТ ДАВАТЬ ЛОЖНОЕ ЧУВСТВО БЕЗОПАСНОСТИ В МОМЕНТЫ, КОГДА СВОБОДНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ МОЩНОСТИ ЖЕСТКО ОГРАНИЧЕНЫ И РИСК СЕРЬЕЗНЫХ ПЕРЕБОЕВ В ПОСТАВКАХ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКИМ».

ГЛАВА ФРС
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(В ХОДЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ В ДЖЕКСОН-ХОУЛЕ)


AP

«ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ЗАЙМЕТ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ. ОНО ТРЕБУЕТ ОТ ФЕДРЕЗЕРВА РЕШИТЕЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВСЕХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНОГО БАЛАНСА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ».

→ 15 августа →

→ 18 августа →

→ 22 августа →

→ 26 августа →

ЦЕНА СЕВЕРНО-МОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ОБВАЛИЛАСЬ НА 5%, ДО \$95,5 ЗА БАРРЕЛЬ

ГОНКОНГСКИЙ ИНДЕКС HANG SENG СНИЗИЛСЯ НА 0,8%, ДО 19875 ПУНКТОВ

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) ПОДРОС НА 0,7%, ДО 107,45 ПУНКТА

КУРС ДОЛЛАРА К ТУРЕЦКОЙ ЛИРЕ ВЫРОС НА 0,3%, ДО 18,09 ТУРЕЦКОЙ ЛИРЫ

ЦЕНА СЕВЕРНО-МОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,8%, ДО \$98,2 ЗА БАРРЕЛЬ

ПО ОЦЕНКАМ FORBES, 10 БОГАТЕЙШИХ БИЗНЕСМЕНОВ ПЛАНЕТЫ ПОТЕРЯЛИ БОЛЕЕ \$30 МЛРД

КАК МЕНЯЛАСЬ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ЦБ И СРЕДНЯЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА ПО ДЕПОЗИТАМ ТОП-10 БАНКОВ (%)

Источник: Банк России.

Период	Ключевая ставка (%)	Максимальная ставка (%)
I.22	8,5	8,5
II.22	8,5	8,5
III.22	18,0	18,0
IV.22	16,0	16,0
V.22	12,0	12,0
VI.22	10,0	10,0
VII.22	9,5	8,5
VIII.22	9,5	8,5

ДЕПОЗИТЫ ТАЮТ НА ГЛАЗАХ

В августе средняя максимальная ставка крупнейших российских банков по вкладам, следуя траектории ключевой ставки ЦБ, опустились ниже уровня начала года (8,5%). Как ранее писал «Коммерсантъ», в этой ситуации накануне осени крупные банки запустили временные предложения по вкладам с «повышенной ставкой» — преимущественно для новых клиентов. Эксперты не связывают рост ставок с проблемами в ликвидности, что, впрочем, в условиях отсутствия отчетностей оценить невозможно. Так, в Альфа-банке действует ставка для «новых денег» на уровне 9% годовых (на трехлетнем сроке). ХКФ-банк предлагает 8,75%, в Совкомбанке состоятельным клиентам дают 8,7% годовых. Ставки выше ключевой встречаются в небольших региональных банках типа АТБ — 8,2% или Кредит Европа банк — 9,15%.

О ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В АВГУСТЕ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «АВГУСТОВСКИЙ УРОЖАЙ» НА СТРАНИЦЕ 26.

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ ДЛЯ НОВОСТРОЕК ТОП-20 РОССИЙСКИХ БАНКОВ* (% ГОДОВЫХ)

Источник: «Дом.РФ».

Период	Средневзвешенная ипотечная ставка (%)
II.21	7,0
III.21	7,0
IV.21	7,0
V.21	7,0
VI.21	7,0
VII.21	7,0
VIII.21	7,0
IX.21	7,0
X.21	7,0
XI.21	7,0
XII.21	7,0
I.22	7,0
II.22	7,0
III.22	20,0
IV.22	18,0
V.22	14,0
VI.22	10,0
VII.22	10,0
VIII.22	10,0

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИПОТЕКИ

Похоже, «блокирующие ставки» по ипотеке остались в прошлом — в августе на новое жилье они снизились в среднем почти до 10%, и это не считая льготных программ, где условия еще привлекательней. Покупка недвижимости в условиях ограничений операций с валютами, новых правил торговли ценными бумагами на бирже и общей турбулентности на рынках сегодня представляется для россиян одной из наиболее привлекательных инвестиционных идей.

ПОДРОБНЕЕ О НОВЫХ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ
ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИПОТЕЧНЫЙ РЕНЕССАНС» НА СТРАНИЦЕ 38.

РОССИЯ ПОСТАВИЛА НА ЮАНЬ

ДОЛЯ КИТАЙСКОЙ ВАЛЮТЫ В ОБЪЕМЕ БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ ДОГОНЯЕТ ЕВРО И ДОЛЛАР

Участники рынка отмечают в этом году активный процесс перехода российских и зарубежных компаний на расчеты в китайской валюте, а также скупку валюты частными инвесторами. Произошел стремительный рост объемов торгов с юанем и свопов в этой валюте. Уже в следующем году она может занять доминирующее положение на российском валютном рынке, вытеснив не только евро, но и доллар. Такому развитию событий будет способствовать не только переход компаний во внешнеэкономической деятельности на юани, но и внедрение модернизированного бюджетного правила, а также активное развитие рынка облигаций, номинированных в данной валюте.



Доллар и евро исторически играли важную роль в экономике новой России. На эти валюты приходилась основная часть золотовалютных резервов, операций внешнеэкономической деятельности, состоятельные россияне в этих валютах держали значительную часть сбережений. После 2014 года власти заявили о планах по деолларизации, но роль валют осталась максимально высокой, разве что в ЗВР ЦБ резко сократил вложения в активы, номинированные в американской валюте.

В 2022 году после попадания крупных государственных и частных банков в американский SDN-лист, заморозки части золотовалютных резервов ЦБ, блокировки российских инвестиций в иностранные ценные бумаги и множества других санкций вопрос неизбежности ухода из доллара стал очевиден. Это нашло отражение в торгах долларом на Московской бирже. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи, в марте объем торгов с американской валютой составил 4,3 трлн руб. против 7,1 и 8,8 трлн руб. в январе—феврале этого года. В августе показатель упал почти до 3 трлн руб. (за неполный месяц, закончившийся 25 августа), в итоге доля доллара в суммарном объеме торгов валютами опустилась до 50%, тогда как еще в начале года достигала 85%.

В весенние месяцы активность в основном перетекала в евро, обороты с которым выросли по сравнению с началом года почти вдвое, до 2 трлн руб., в мае при этом доля увеличилась более существенно — с 14% до 34%. В значительной степени этому способствовал перевод продаж российского газа на рубли. Однако после того, как в начале июня Евросоюз наложил санкции на Национальный расчетный депозитарий, возникли существенные риски, что санкции затронут Национальный клиринговый центр (НКЦ). В ответ на возросшие секционные риски НКЦ с 15 июня перестал принимать евро, швейцарские франки и гонконгский доллар в качестве обеспечения по сделкам с частичным обеспечением. В итоге в летние месяцы обороты с евро начали снижаться и в августе составили 1,6 трлн руб., при этом доля опустилась до 28%.

Основным трендом последних месяцев стал активный рост оборотов в юане. Если в январе с китайской валютой инвесторы наторговали только на 34,6 млрд руб., то уже в марте показатель поднялся до 221 млрд руб., а в августе преодолел рубеж в 1,2 трлн руб. В итоге доля поднялась с 0,4% в начале года до 21%. В отдельные дни августа в режиме поставок «завтра» объемы торгов даже превышали показатели в евро и приближались к значениям по доллару. Еще пару месяцев назад такого не мог себе представить никто из аналитиков. «Участники рынка стали сокращать работу с „недружественными“ валютами и переходить в юани и другие „дружественные“ валюты», — отмечает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев.

Если в весенние месяцы основной интерес к китайской валюте проявляли частные инвесторы, то в летние месяцы к ним добавились представители реального сектора экономики на фоне перехода во внешней торговле России с долларов и евро на рубли и юани, а также национальные валюты других дружественных стран. Отчасти переходу на юани способствует активный рост товарооборота между Россией и Китаем. По данным Главного таможенного управления Китая, товарооборот с Россией в январе—июле вырос в годовом исчислении на 29%, до \$98 млрд. «Российские импортеры активно стараются перевести контракты в юани. В свою очередь, у финансовых институтов накапливаются свободные юани, и они ищут, куда их вложить», — отмечает господин Васильев.

В таких условиях активно растут объемы в сегменте операций своп — сделки по переносу валютных позиций. До начала украинской спецоперации ежедневные объемы торгов на Московской бирже в свопах юань/рубль редко составляли 1–3,5 млрд руб. В весенние месяцы они выросли до 10–20 млрд руб., а в конце августа стабильно превышают 250 млрд руб. В то же время объем своп-сделок в долларах упал с 700 млрд до 170 млрд руб. в день. Сделки своп с китайской валютой заключаются лишь до полудня, тогда как с долларом проводятся полную торговую сессию. «Объемы торгов в сегменте своп-рынка в паре юань-рубль в последние недели августа стабильно превышают суммарный объем по аналогичным инструментам в парах доллар-рубль и евро-рубль. Это является свидетельством накопления достаточного запаса китайской валюты в банковской системе», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Спросу на юани способствует как включение китайской валюты в сбережения бизнеса и домохозяйств, так и появление внутренних корпоративных облигаций, номинированных



ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Tyrone Siu**
(CHINA – Tags:
BUSINESS/Reuters)

ОБЪЕМЫ ТОРГОВ ВЕДУЩИМИ МИРОВЫМИ ВАЛЮТАМИ В 2022 ГОДУ (ТРЛН РУБ.) *



*Учтены операции с валютами с расчетами «завтра» и «сегодня».

**Данные на 26 августа.



TYRONE SIU (CHINA - TAGS: BUSINESS / REUTERS)



О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ЮАНЯ

ОЛЕГ СЫРОВАТКИН,

ведущий аналитик
отдела глобальных исследований
«Открытие Инвестиции»

По мере закрытия западных рынков, включая экспорт энергоносителей и закупку товаров для импорта, Россия вынуждена переориентироваться на другие страны. В первую очередь это Китай, который является крупнейшим в мире импортером энергоносителей, а также крупнейшим производителем потребительских товаров. Экономика Китая является второй по номинальному размеру ВВП после США и уже вышла на первое место по размеру ВВП с учетом паритета покупательной способности. Ожидается, что Китай обгонит США по размеру номинального ВВП до 2030 года, поддерживая темпы роста на уровне 5% в год. Экономическая экспансия Китая постепенно замедляется по мере увеличения размера ВВП, но остается внушительной по сравнению с показателями подавляющего большинства стран. В 2012–2021 годах

средние темпы роста китайской экономики составили 6,7% в год. Сочетание элементов плановой и рыночной экономики в Китае позволяет гибко реагировать на вызовы и обеспечивает устойчивость китайской модели экономического развития. При замедлении темпов роста определенных отраслей или сегментов экономики правительство принимает меры для усиления активности в других, обеспечивая стабильность и рост на макроуровне. Китай постепенно осуществляет переход к полноценной конвертируемости юаня, который с 2016 года является одной из резервных валют МВФ. По оценке Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), на конец 2021 года равновесный курс доллара по отношению к юаню составлял 4,18 по сравнению с текущим рыночным курсом на уровне 6,86, то есть юань был недооценен почти на 40%. Сальдо счета текущих операций Китая последние два года остается устойчиво положительным, что, как правило, обеспечивает устойчивость валютного курса стран с таким показателем. Переориентация российского сырьевого экспорта из Европы в Азию должна обеспечить рост товарооборота между странами и приток китайской валюты в РФ, которая выглядит привлекательной, учитывая указанные выше факторы. Растет и ликвидность юаня на Московской бирже: в частности, в период с 20 июля по 23 августа включительно в паре юань/рубль не бы-

ло ни одного дня с объемом торгов ниже 50 млрд руб. Это уже сопоставимо с объемом торгов в паре евро/рубль и примерно вдвое меньше объема торгов в паре доллар/рубль. Помимо плюсов юань имеет и минусы. У владельца юаней, как и любой другой валюты, рано или поздно возникает вопрос, куда их вложить. Однако набор инвестиционных инструментов, ориентированных на юань, ограничен. Ставки по банковским вкладам в юанях сроком на один год не превышают 1,5%, а доходность облигаций российских эмитентов, номинированных в юанях, составляет около 4%. Пока весьма невелик выбор акций китайских эмитентов, доступных для покупки российскими частными инвесторами. Есть и экономические риски, связанные с Китаем. Побочным эффектом долгой и агрессивной экономической экспансии является формирование большой долговой нагрузки в экономике страны, которая по состоянию на конец 2021 года уже в 3,5 раза превышала ее ВВП. Отчасти феномен постоянного роста долгов объясняется тем, что дефолт как событие в Китае является нежелательным, поскольку бросает тень на репутацию менеджеров и чиновников. В результате очистки системы от слабых заемщиков не происходит, и в активах банков копится значительный объем слабых или откровенно плохих долгов. Для более рыночных экономик столь высокий уровень долговой на-

грузки в финансовой системе часто является прологом к финансовому кризису, поскольку негативные изменения в той или иной отрасли и сопутствующие дефолты эмитентов быстро переходят в общее бегство от риска на всем финансовом рынке и схлопывание кредитной активности. Падение следом быстро распространяется на всю экономику и, если власти не принимают сильных мер поддержки, трансформируется в рецессию или даже коллапс наподобие финансового кризиса 2008 года в США. Однако китайская специфика управления пока позволяет системе оставаться стабильной. Тем не менее в июле экономическое замедление в Китае стало очевидным на фоне проблем на рынке недвижимости и периодических локадаунов. В частности, в прошлом месяце ухудшилась статистика по розничным продажам, промышленному производству, инвестициям в основной капитал, а также по безработице среди молодежи. Власти страны приняли ряд мер для поддержки рынка недвижимости, но их может оказаться недостаточно для перелома негативных тенденций. На прошлой неделе ЦБ Китая впервые за 23 месяца зафиксировал курс доллара к юаню выше 6,80 и этим подал сигнал о том, что он не возражает против ослабления национальной валюты. Более слабый юань оказывает поддержку китайским экспортерам, но при этом стимулирует отток капитала. На наш

в юанях. В июле «Русал» разместил пятилетние бумаги с офертой через два года суммарным объемом 4 млрд юаней под 3,9%. В августе «Полюс» разместил пятилетние бумаги на 4,5 млрд юаней под 3,8%. В обоих случаях спрос превышал предложение, поэтому эмитенты смогли снизить стоимость заимствований и увеличить их объем. «Развитие инфраструктуры по юаню предполагает расширение возможностей для инвестирования, а также хеджирования валютных рисков», — полагает Владимир Евстифеев.

Все участники рынка уверены, что тенденция по замещению долларов и евро на юани продолжится. «До конца года мы еще не раз увидим возрастающие обороты в торговле юанем. Закрепление доминирующего положения китайской валюты на российском рынке можно ожидать уже в начале 2023 года», — считает финансовый директор Экспобанка Эрнст Беккер. Этому будет способствовать также принятие нового бюджетного правила, в рамках которого предусматривается покупка валют дружественных стран. С учетом низкой ликвидности остальных валют дружественных стран Минфин сможет управлять курсами доллара и евро только через кросс-курс, занижая курс юаня к рублю через его продажу ●

взгляд, в ближайшие месяцы китайская валюта может продолжить дешеветь против доллара. Одновременно с началом перетока средств инвесторов из долларов и евро в юани постепенно начали появляться рыночные инструменты, куда покупатели китайской валюты могли бы разместить свои средства и периодически получать доход. Так, в конце июля на дебютные облигации, номинированные в юанях, заявки собирал производитель алюминия «Русал»; его примеру 23 августа последовала золотодобывающая компания «Полюс». Таким образом, к началу сентября на рынке уже будут обращаться облигации двух эмитентов. По слухам, о размещении облигаций в юанях подумывает даже Минфин — это способствовало бы формированию полноценного сегмента рынка, который бы стал реальной альтернативой практически недоступному сейчас для российских инвесторов рынку еврооблигаций. Но в отличие от еврооблигаций новые инструменты в юанях выпущены полностью по российскому законодательству на российской бирже, поэтому инфраструктурные риски для них отсутствуют. Рост числа эмитентов бумаг будет способствовать дальнейшему переходу накоплений из долларов в юани, что, в свою очередь, поддержит интерес к новым размещениям. Пока что рынок очень ограничен, а спрос существенно превышает предложение.

НОВЫЙ БАЛАНС МИРОВЫХ ВАЛЮТ

ПРОБЛЕМЫ ВАЛЮТ G7 ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ВАЛЮТАМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

С 5 по 8 сентября во Владивостоке пройдет Восточный экономический форум. Одна из центральных дискуссионных тем — утрата доверия к прежним инструментам и правилам, глобальная трансформация финансовых рынков. Накануне форума «Деньги» решили оценить пути и цену предстоящих перемен.

Некий житель царства Цзин потерял свой лук, но не стал его искать, объясняя это так: «Человек из Цзин потерял, человек из Цзин нашел — какая разница?!» Услышав это, Конфуций сказал: «Надо лишь опустить слова „из Цзин“ — тогда будет правильно!» А когда обо всем этом узнал Лао Цзы, то добавил: «Надо опустить еще и слово „человек“ — вот тогда будет совсем верно!»

Из главы 4 «О справедливости»
книги Первой сборника эпохи Воюющих царств
«Вёсны и осени господина Люя» (呂氏春秋)
канцлера царства Цинь Люй Бувэя.



экономика, торговля, а также деньги, как эквивалент стоимости, средство платежа и средство обращения, существовали в Древнем мире, переживали рассветы и гибель цивилизаций и будут существовать после нас. Деньги были весовыми мерами зерна или металла, потом товарными, затем кредитными и фиатными (символическими), а сейчас еще и цифровыми. Деньги доминирующих держав становились «мировыми» валютами и сохранялись даже после гибели своих империй, как тетрадрахмы Александра Великого и его диадохов, как динарии Римской империи или динары Арабского халифата. А еще деньги — это один из древнейших социальных институтов, созданных человеческой цивилизацией, эволюционирующий вместе с эпохами и менявший эти эпохи.

По итогам первого полугодия 2022 года общий объем мировых денег, включая монеты, банкноты и остатки на счетах, составил эквивалент \$40 трлн, из них непосредственно на доллары США приходится чуть больше половины — \$20,6 трлн. Если к этой сумме добавить депозиты, то мировая денежная масса в широком определении будет эквивалентна почти \$100 трлн. А весь объем мировых финансов, куда включаются не только деньги, но и инвестиции (акции, облигации, кредиты), и деривативы, и криптовалюты, превышает 1,4 квадриллиона долларов.

Доллар США сейчас является основной валютой мировой торговли, международных резервов и рынков ценных бумаг, поэтому распределение денежных средств и потоков капитала в мире во многом обусловлено поведением доллара и монетарной политикой ФРС США, а также американскими экономическими циклами, а контроль над мировыми финансами является одним из столпов могущества Соединенных Штатов. Но, к несчастью для мировой экономики, Америка слишком часто использует ведущую роль доллара в глобальной финансовой системе в качестве оружия, чтобы наказать ту или иную страну, слишком увлеклась монетарным стимулированием, а по сути, эмиссией мировой валюты для решения внутренних проблем и накопила слишком много экономических дисбалансов и долгов (общий долг американских компаний, фондов, граждан, правительства и банков превысил в 2022 году \$92 трлн).

Обращаясь к образу лука как оружия в эпиграфе к этой статье, можно продолжить логическое суждение, что наступил момент, когда гегемония доллара создает так называемую стрелу Аримана (вспоминаем роман «Час быка» И. А. Ефремова), когда каждое, в данном случае монетарное или санкционное, действие оборачивается бедствием для отдельных людей и целых групп населения, компаний и стран и всего человечества в целом, а идея Бреттон-Вудса о долларе как о главной валюте, когда-то провозглашенная как добро для мировой экономики и меж-



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

дународной торговли, имеет тенденцию нести с собой все больше и больше плохого, становится вредоносной и угрожающей стабильности и перспективам мировой экономики.

Дисбалансы в американской финансовой системе и пузыри фондового рынка, тревожные новости от ипотечных агентств, как и в 2007 году, и меры по борьбе с рекордной инфляцией, в том числе количественное ужесточение ФРС США и повышение ставок, рецессия в американской экономике и начинающийся долговой кризис развивающихся стран лишит мировую финансовую систему значительной части долларовых капиталов из-за неприятия рисков и обрушения стоимости активов. Заменить постоянно выпадающие объемы на сотни миллиардов долларов — основной расчетной валюты — в региональной торговле можно лишь национальными валютами стран, в такую торговлю вовлеченных.

Как результат, в мире начинается поиск альтернатив доллару для трансграничных расчетов и международной торговли. Конфискация российских, иранских, венесуэльских, афганских и прочих активов, заморозка валютных резервов Банка России и блокирование расчетов по еврооблигациям в клиринговых центрах, закрытие корсчетов и расширение вторичных санкций на финансовые системы стран, торгующих с Россией,



ТЕКСТ **Александр Лосев,**
финансист
ФОТО **Глеб Щелкунов,**
Анатолий Жданов,
Reuters



подрывают глобальную интеграцию и усиливают стремление государств и регионов к финансовой независимости и экономической самостоятельности. А разворачивающаяся новая холодная война Запада против Китая и России создает неприемлемые угрозы для значительной части глобальной экономики и ставит крест на перспективах сохранения существующей структуры мировых финансов.

Уже все давно выучили, что слово «кризис» в китайском написании — 危机 состоит из сочетания двух иероглифов 危 (опасность) и 机 (возможность). Опасность нынешнего состояния доллароцентричной глобальной финансовой системы открывает возможности для национальных валют крупных развивающихся экономик.

Пожалуй, следуя мудрости китайских философов эпохи Воюющих царств Конфуция и Лао Цзы, нужно опустить еще и слово «доллар» — и тогда все будет совсем правильно!

Картина тушью

«Лишь когда приходят холода, становится ясно, что сосны и кипарисы последними теряют свой убор», Конфуций.

Еще год назад и доллар, и евро, и британский фунт были похожи друг на друга, но по мере того, как развитые страны погружаются в рецессию, раскручивается инфляционная спираль,

Уже все давно выучили, что слово «кризис» в китайском написании состоит из сочетания двух иероглифов: опасность и возможность

а перед развивающимися экономиками встала реальная угроза финансового кризиса из-за оттока капиталов и дефолтов из-за сложностей рефинансирования долларовых долгов, все валюты стали терять свою привлекательность, как деревья поздней осенью, но разными темпами осыпания.

Валюты не существуют вне своих экономик и вне финансового рынка. Если реальные ставки, то есть номинальные минус инфляция, долгое время находятся в отрицательной зоне и к этому добавляются рецессия в экономике, высокий уровень долговой нагрузки и энергетический кризис, то шансов на рост у валют с такими характеристиками нет. Именно этим объясняется негативная динамика даже основных валют, таких как евро, иена и британский фунт. Евро опустился ниже паритета к доллару, японская иена упала до 24-летнего минимума. Что уж говорить о развивающихся эко-

номиках — турецкая лира, пакистанская рупия, аргентинский песо...

У Соединенных Штатов пока шире возможности противостоять рецессии, чем у большинства стран мира. Доллар США пока на подъеме относительно большинства валют мира. Фундаментальная причина возобновления восходящего тренда доллара к корзине основных валют заключается в том, что США пока страдают меньше, чем прочая шестерка стран G7. В этом неприглядном соревновании мировых валют доллар США пока наименее уродлив.

Но, как пишет агентство Bloomberg, остерегайтесь могучего доллара: «Сильный доллар сеет хаос во всем мире, и это только начало». «Доллар, валюта, на которой держится мировая торговля, находится на разрыве, который не имеет параллелей в современной истории. Рост доллара является результатом в первую очередь агрес-

сивного повышения процентной ставки Федеральной резервной системой, что оставляет после себя разрушительный след: рост стоимости импорта продовольствия и углубление бедности в большей части мира; разжигание дефолтов по долгам и нагромождение убытков для инвесторов в акциях, облигациях и в финансовых капиталах повсюду в мире».

«Сила доллара — это не только убежище, но и результат ястребиной позиции ФРС США по отношению к другим центральным банкам. Таким образом, если ФРС выполнит свои обещания ввести процентные ставки на ограничительную территорию, доллар может подняться еще выше. И это окажет широкое влияние на акции, облигации и предпочтения частных портфель, повышая роль наличных денег как класса инвестиционных активов».

Опасения по поводу слабых перспектив роста глобальной экономики также приводят к тому, что индекс доллара, рассчитываемый агентством Bloomberg, достиг рекордного уровня, но, как отмечает Bloomberg, это рискует превратиться в самоподкрепляющуюся гибельную петлю обратной связи, учитывая, что подавляющее большинство трансграничной торговли по-прежнему деноминировано в долларах, а укрепление американской валюты исторически приводило к серьезному удару по мировой экономике.



Plaza Accord II или Бреттон-Вудс III?

«Бросая камень в воду, каждый раз попадаешь в центр круга», Конфуций.

Стремительный рост доллара вынуждает ведущие страны задуматься о редком и долгое время немыслимом действии: начать манипулировать долларом до тех пор, пока он не упадет, как это было уже один раз проделано в рамках соглашения Plaza Accord 1985 года, которое подписали США, ФРГ, Франция, Великобритания и Япония на фоне резкого роста инфляции, агрессивной кампании ФРС по повышению процентной ставки и резкого роста доллара. С 1980 по 1985 год доллар вырос примерно на 50% по отношению к японской иене, немецкой марке, французскому франку и британскому фунту. Страны-участницы соглашения Plaza договорились ослабить доллар на основании того, что резкое повышение доллара наносит ущерб мировой экономике, а также вызывает значительные трудности для американской промышленности и сельского хозяйства и резкий рост дефицита торгового баланса США.

Нынешнее состояние валютного рынка очень похоже на ситуацию 1985 года, за одним исключением — кроме G7 в мире есть БРИКС и огромная незападная экономика и рынки. Соглашение 1985 года лишь частично достигло своей цели, снизив торговый дефицит США со странами Европы, но через два года пришлось заключать новое Луврское соглашение 1987 года, а затем проводить целую серию вмешательств в обменный курс доллара, чем занималась администрация Клинтона в 1992–1995 го-

«Сила доллара — это не только убежище, но и результат ястребиной позиции ФРС США по отношению к другим центральным банкам»

дах. Для Японии это обернулось серьезными дисбалансами в экономике и привело к затяжному периоду дефляции и низкого роста, известному как «Потерянное десятилетие», последствия которого до сих пор сильно ощущаются в современной Японии. Европу спасло падение Советского Союза и открытие рынков бывшего социалистического блока и республик бывшего СССР.

Тем не менее скоординированное вмешательство центральных банков G7 в ситуацию с укрепляющимся долларом следует рассматривать как вполне возможный вариант через какое-то время. Но в ближайшей перспективе пока это маловероятно, потому что с точки зрения властей США сильный доллар делает импорт дешевле, а это как раз и тормозит сейчас рекордно высокую инфляцию. Опрос управляющих фондами из Bank of America Corp. показывает, что «бычьи» позиции по доллару выросли до самого высокого уровня за семь лет. Поэтому у большинства центральных банков нет иных вариантов, кроме как последовать примеру ФРС США и продолжить повышать ставки для борьбы с инфляцией и стоимостью заимствований. А это путь в рецессию, что признает и ФРС,

хотя глава Федерального резервного банка Ричмонда Томас Баркин, один из тех, кто определяет денежно-кредитную политику ФРС США, надеется, что рецессия не обязательно означает «катастрофическое» снижение экономической активности.

Противостоять негативным для мировой экономики тенденциям валютного рынка может так называемый «Бреттон-Вудс III», то есть более широкое использование в международных расчетах валют, обеспеченных реальными товарами — сырьевыми и промышленными. К таким обеспеченным валютам относится российский рубль, который укрепляется к фиатным валютам G7, несмотря на беспрецедентные антироссийские санкции и гибридную войну, китайский юань, обеспеченный товарной массой, производимой экономикой Китая, а в перспективе индийская рупия, если Индия не снизит темпы индустриализации и экономического роста. Как отметил на ПМЭФ-2022 глава «Газпрома» Алексей Миллер, «спрос на сырье все больше замещает валютные резервы, это серьезный тектонический сдвиг... меняется парадигма, доминирование доллара уходит, появляются расчеты в национальных валютах».

Интеграция макрорегионов и экономик незападных стран усилиями крупных региональных объединений, таких как БРИКС, ШОС и АСЕАН, способна сформировать особые экономические и финансовые зоны с расчетами в национальных валютах стран-участниц этих организаций, что снизит необходимость для очень многих стран иметь значительные резервы, номинированные в долларах или евро, для балансировки при возникновении дефицита платежного баланса и для проведения интервенций на валютном рынке, чтобы корректировать сальдо торгового баланса. Формирование самодостаточных макрорегионов снизит потребности во «внешних» мировых валютах и приведет к созданию более устойчивой поливалютной мировой финансовой системы.

А пока внутренние противоречия мировой финансовой системы, когда национальная валюта США является расчетной валютой для остального мира, а валюты других государств G7 опускаются вместе с экономиками этих стран, а также кризис гегемонии США и кризис глобализации и существующей модели мировой экономики порождают целый каскад конфликтов и эскалацию на грани ядерной катастрофы. Это означает, что перемены неизбежны. Баланс мирового валютного рынка, как и баланс сил и баланс интересов, будет меняться. У финансовых систем большинства стран трудный путь и малопредсказуемое будущее ●

Как писал Конфуций: «Три пути ведут к знанию: путь размышления — это путь самый благородный, путь подражания — это путь самый легкий и путь опыта — это путь самый горький».



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВАКАНСИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА ТРУДА ЗА ПОЛГОДА (%)

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ДИНАМИКА ВАКАНСИЙ
ЗАКУПКИ, СНАБЖЕНИЕ	28
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ПРОИЗВОДСТВО	4
СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, НЕДВИЖИМОСТЬ	3
ДОБЫЧА СЫРЬЯ	2
РИТЕЙЛ	-7
МЕДИЦИНА, ФАРМАЦЕВТИКА	-8
ТРАНСПОРТ, ЛОГИСТИКА, СКЛАД	-10
СЛУЖБЫ ДОСТАВКИ	-12
ТУРИЗМ, ГОСТИНИЦЫ, ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ	-19
УСЛУГИ, РЕМОНТ, СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ	-20
IT, ИНТЕРНЕТ, СВЯЗЬ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	-20
КАДРЫ, УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	-22
БУХГАЛТЕРИЯ, ФИНАНСЫ, АУДИТ	-24
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ	-27
МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR	-31
АДМИНИСТРАТИВНАЯ РАБОТА, СЕКРЕТАРИАТ, АХО	-36
БАНКИ, ИНВЕСТИЦИИ, ЛИЗИНГ	-36
КОНСАЛТИНГ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	-40
СТРАХОВАНИЕ	-43
НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ВОЛОНТЕРСТВО	-80

ДОВЕРИЕ ПОТЕРЯЛИ

РОССИЯНЕ РАЗОЧАРОВАЛИСЬ В ИНОСТРАННЫХ РАБОТОДАТЕЛЯХ

ВЫ В КАКОЙ КОМПАНИИ ХОТЕЛИ БЫ РАБОТАТЬ?

ВАРИАНТ ОТВЕТА	ВСЕ	ПОЛ		ВОЗРАСТ (ЛЕТ)				ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД (РУБ.)			
		МУЖ.	ЖЕН.	ДО 24	25–34	35–44	45 И СТАРШЕ	ДО 29999	30000–49999	50000–79999	ОТ 80000
В РОССИЙСКОЙ	58	55	62	55	56	61	59	62	65	58	58
В ЕВРОПЕЙСКОЙ	9	10	7	11	10	8	9	5	5	Е9	12
В АМЕРИКАНСКОЙ	5	7	3	4	5	5	5	5	6	6	3
В АВСТРАЛИЙСКОЙ	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	3
В КИТАЙСКОЙ	2	3	1	1	2	2	3	0	1	3	3
В АФРИКАНСКОЙ	1	2	0	0	1	2	0	1	1	0	0
В БРИТАНСКОЙ	1	1	1	0	0	0	2	1	2	0	0
ДРУГОЕ	6	6	5	3	5	4	8	4	4	7	7
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	16	14	20	25	19	16	12	20	15	15	14

Источник: опрос Superjob.ru по заказу «Денег».

Большинство россиян хотели бы работать в отечественной компании, показал опрос, проведенный исследовательским центром Superjob.ru по заказу «Денег». Виной тому — поведение иностранных работодателей в период кризисов.

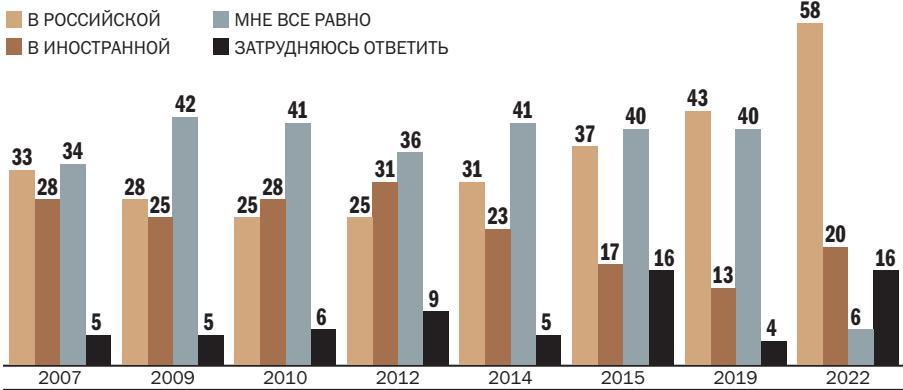


Как показал опрос исследовательского центра Superjob.ru, проведенный в августе 2022 года по заказу «Денег», 58% россиян хотели бы работать в российской компании. В европейской компании желали бы оказаться 9% опрошенных, около 5% — в американской, по 2% — в китайской или австралийской, 1% — в африканской и менее 1% — в британской. 6% выбрали другой ответ, 16% затруднились ответить.

В КАКОЙ КОМПАНИИ ХОТЕЛИ БЫ РАБОТАТЬ РОССИЯНЕ (%)

■ В РОССИЙСКОЙ ■ МНЕ ВСЕ РАВНО ■ В ИНОСТРАННОЙ ■ ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ

Источник: Superjob.ru.



ТЕКСТ Михаил Малыхин
ФОТО Eric Gaillard/Reuters

Нынешний уровень лояльности к российскому работодателю — самый высокий за 15 лет подобных опросов, отмечают исследователи. Самый низкий показатель был отмечен в 2012 году (25%), затем он стал расти: 31% — в 2014-м, 37% — в 2015-м и 43% — в 2019-м. По мнению руководителя исследовательского центра Superjob.ru Натальи Головановой, недоверие к иностранцам работники и соискатели вакансий почувствовали в этом году даже не тогда, когда компании стали вслед за санкциями закрывать бизнес, а когда увидели психологическую реакцию на происходящее: работники поняли, что действия начальства непредсказуемы, и в этом положении почувствовали себя незащищенными.

Как уже писал в августе „Ъ“, опрос рекрутинговой компании Get experts подтвердил, что в этом году россияне стали считать работу в иностранных компаниях менее стабильной, чем в российских. Среди претензий работников к иностранцам оказались низкие карьерные перспективы и высокий уровень бюрократии. Плюсами иностранных работодателей считали возможность работать с известным международным брендом, привлекательный соцпакет и корпоративную культуру. Преимуществами российских работодателей называли стабильность и большую самостоятельность в решениях.

Наталья Голованова говорит, что уже сейчас очевидно, что исход иностранцев с российского рынка не приведет к массовой безработице и прочим дисбалансам на рынке труда. Напротив, статистика ее центра указывает на то, что в связи с происходящим многие россияне прекратили искать новое место работы ради денег и карьерного роста, предпочитая держаться за свое рабочее место. Работодатели в этой ситуации вынуждены предлагать более привлекательные зарплаты в размещаемых вакансиях. Главное, что изменилось, по мнению Натальи Головановой, снизилась лояльность к иностранным работодателям: «Люди понимают, что важнее принадлежности к известным брендам — надежность. Раз потеряв доверие на рынке, вернуть его будет уже трудно» ●

РЕНОВАЦИЯ АВТОПРОМА

ВЫГОДНО ЛИ ДАВАТЬ НОВЫМ МАШИНАМ СТАРЫЕ ИМЕНА



ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Дмитрий Духанин,**
Умнов Евгений/
Фотоархив журнала
«Огонёк»/Коммерсантъ,
Тюфяков Иван/
Фотоархив журнала
«Огонёк»/Коммерсантъ

Одно из предлагаемых направлений движения российского автопрома в условиях санкций — возрождение отечественных автомобильных брендов. В чем выгода и каковы риски давать новым моделям имена уже ушедших в историю машин, разбирались «Деньги».

В конце августа на Международном московском автомобильном форуме IMAF-2022 новый директор АО МАЗ «Москвич» Дмитрий Пронин заявил о возрождении легендарного советского бренда. По словам Пронина, до конца года завод «Москвич» выпустит около 600 новых автомобилей. Ранее министр промышленности и торговли Денис Мантуров заявлял о планах возвращения автомобильных марок «Волга» и «Победа». У идеи вернуть на дороги машины с историческими советскими именами есть как сильные, так и слабые стороны.

Корни российского автопрома

На пике своей мощи советский автопром выпускал ежегодно до 1,33 млн только легковых автомобилей, рекорд пришелся на год начала горбачевской перестройки — 1985-й. Кстати, в то время СССР был на пятом месте в мире по выпуску автомобилей после Японии, США, ФРГ, Франции. Считается, что первый серийный российский автомобиль появился в 1896 году (его построил лейтенант флота Евгений Яковлев всего 11 лет спустя после появления знаменитого Benz Patent-Motorwagen — первого в мире автомобиля с двигателем внутреннего сгорания от изобретателя Карла Бенца). И, по подсчетам историков, за 126-летнюю российскую автомобильную историю на территории Российской Империи, СССР и Российской Федерации в общей сложности появилось на свет не менее пяти десятков автомобильных брендов. Самые массовые из них были у всех на слуху и получили всемирное признание, такие как выпускавшиеся на Волжском автомобильном заводе (ВАЗ) машины «Жигули» и «Лада», производимые в столице «Москвичи», изготавливаемые на Горьковском автомобильном заводе (ГАЗ) «Победы», «Волги», «Чайки». Наверняка совсем небольшой круг автолюбителей еще помнит советские автомобили «Спутник»,



«Алеко», «Ода». Скорее только историкам-знатокам известны такие диковины автоиндустрии, как «Руссо-Балт», «Дукс», «Беко» (эти авто выпускались в России до революции), легендарная «Эмка» (ГАЗ-М-1, что производился в период 1936–1942 годов) и уж тем более «советский Бьюик» — «Ленинград-1» (изготавливался ограниченной партией в 1933 году).





ПОПЫТКИ РОССИЙСКОГО АВТО

В 1993 году Борис Березовский основал «Автомобильный всероссийский альянс» (**АВВА**) с целью создания российского «народного автомобиля». В 1994-м было объявлено о закрытии проекта из-за нехватки средств. В 2002 году была предпринята попытка возродить марку **«Руссо-Балт»**: в ателье A:Level разработали дизайн автомобиля в стиле 1930–1940-х годов. Было получено несколько заказов, однако производство так и не было начато. В 2007 году актер Николай Фоменко заявил о создании компании **Marussia** и одноименного спорткара. В 2010 году был представлен концепт кроссовера Marussia F2. По данным «Википедии», было собрано не менее четырех серийных автомобилей. В 2010 году инвестиционная группа ОНЭКСИМ Михаила Прохорова заявила о создании народного **«Ё-мобиля»**. Производство было запланировано на начало 2015 года, но в 2014-м было объявлено о закрытии из-за нехватки средств. С 2012 года ФГУП НАМИ разрабатывался отечественный автомобиль представительского класса. Впервые лимузин и седан **Aurus Senat** были представлены широкой публике во время церемонии инаугурации президента России 7 мая 2018 года. С тех пор создано несколько модификаций машины, гражданские ее версии представлены на международных салонах.

Пока российский автопром решил обратиться к самым известным советским автомобильным брендам. Первой получит возрождение марка «Москвич». Выпуск машин с этим именем в советские времена достигал около 200 тыс. единиц в год (по этому показателю он занимал второе место после «Жигулей» и «Лад» на АвтоВАЗе, численность которых достигала до 600 тыс. в год). Московский автомобильный завод появился в 1930 году. В первые годы он назывался КИМ (Коммунистический интернационал молодежи), позже — МЗМА (Московский завод малолитражных автомобилей) и, наконец, АЗЛК (Автомобильный завод имени Ленинского комсомола). Поначалу автомобили здесь собирались по американским чертежам, но после Великой Отечественной войны производственную основу составил немецкий автопром: из побежденной Германии в Москву вывезли завод Opel, и при участии немецких специалистов к 1946 году был налажен серийный выпуск первого «Москвича» («Москвич-400» представлял собой перелицованный Opel Kadett образца 1938 года, который стал первым автомобилем, доступным для покупки гражданину СССР).

В середине 1950-х завод модернизирован, с конвейера начали сходиться знаменитые модели «Москвич-401», потом «Москвич-407», которые успешно выступали на крупных международных автогонках. Потом был «Москвич-412», который стал помимо прочего еще и весьма успешным экспортным то-

варом. Например, только в 1969 году за границу было поставлено 64,7 тыс. таких автомобилей, причем не только в социалистические страны: в одну Великобританию продавалось порядка 3,5 тыс. 412-х в год в исполнении с правым рулем. В 1980-х на конвейер поступил «Москвич-2141», в создание которого легли идеи франко-американской модели Simca 1308, имевшей титул лучшего автомобиля середины 1970-х в Европе. С распадом Советского Союза для российского автопрома наступили тяжелые времена из-за развала логистических цепочек, предполагавших производство разных компонентов в разных республиках, удорожания себестоимости производства на фоне экономической турбулентности в стране и, конечно, конкуренции с западным автопромом, когда страну наводнили дешевые иностранные машины с пробегом. Тем не менее даже в этой ситуации в 90-х «Москвич» запустил в конвейер целый ряд новых машин: «Святогор», «Юрий Долгорукий», «Князь Владимир», «Калита». В 2001 году конвейер АЗЛК был остановлен, а в 2006 году автогигант признали банкротом в связи с кредиторской задолженностью.

Второй ближайший кандидат на возрождение сегодня — легендарный советский автомобильный бренд «Победа». О возможности реинкарнации этой марки в последнее время официально заявляет, в частности, руководство Минпромторга. Легковой автомобиль среднего класса ГАЗ М-20 «Победа» выпускался на Горьковском

автомобильном заводе с 1946 по 1958 год, всего с конвейера сошло 250 тыс. экземпляров (включая, кстати, 15 тыс. кабриолетов). Автомобильные историки считают машину победой над старой советской автомобильной школой. Машина по тем временам отличалась передовой конструкцией: тут был несущий кузов, независимая передняя подвеска, гидравлические тормоза, электрические указатели поворотов, стоп-сигналы, электрические стеклоочистители и другие технические новшества. Опционально «Победа» выпускалась даже в версии с полным приводом и в модификации для использования в районах с жарким климатом (там, в частности, устанавливались особые термостаты). «Победа» широко отправлялась на экспорт и даже производилась по лицензии в Польше вплоть до 1973 года, правда, под другим названием — «Варшава».

Помимо этого руководство Минпромторга публично обсуждает возрождение еще одного легендарного советского автомобильного бренда — «Волга». Это был один из самых красивых и желанных автомобилей советского автопрома, которым одаривали космонавтов, артистов, спортсменов. «Волга» выпускалась на протяжении целых 44 лет: первое поколение машин с этим названием (ГАЗ-21) производили с 1956 по 1970 год, второе поколение (ГАЗ-24) — с 1967 по 1985 год, позже были еще версии ГАЗ-31 и попытки сборки Volga Siber, которые прекратились только в 2010 году.

Безусловно, знаменитые советские автомобили при всех своих достоинствах имели и недостатки. Много вопросов к ним было по надежности. Производство той же «Победы» спустя два года после старта выпуска было остановлено в связи с недоработками, а 5 тыс. уже выпущенных машин попали под то, что сегодня называется отзывной кампанией. Некоторые модели «Москвича» слыли своей «ломучестью». Злые языки даже придумали оригинальную расшифровку названия машины: «Можешь отъехать сто километров, встать и чинить». Справедливости ради нужно сказать, что экспортная сборка советских автомобилей нареканий обычно не вызывала. В кадры хроники европейских столиц время от времени попадают советские автомобили на ходу. В Японии и других странах до сих пор есть целые фан-клубы наших машин. Некоторые экземпляры таких авто японцы любовно отрисовывают для своих фантастических аниме.

Преодолеть имиджевые риски

Каким будет новый автомобиль «Москвич», пока тайна за семью печатями. Новое руководство хоть и обещает уже в текущем году выпустить 400 бензиновых и 200 электрических машин, а к 2024 году выйти на объем в 100 тыс. авто в год, как хотя бы в общих чертах будет выглядеть новый продукт с советским автомобильным именем, пока совершенно непонятно. На офи-

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

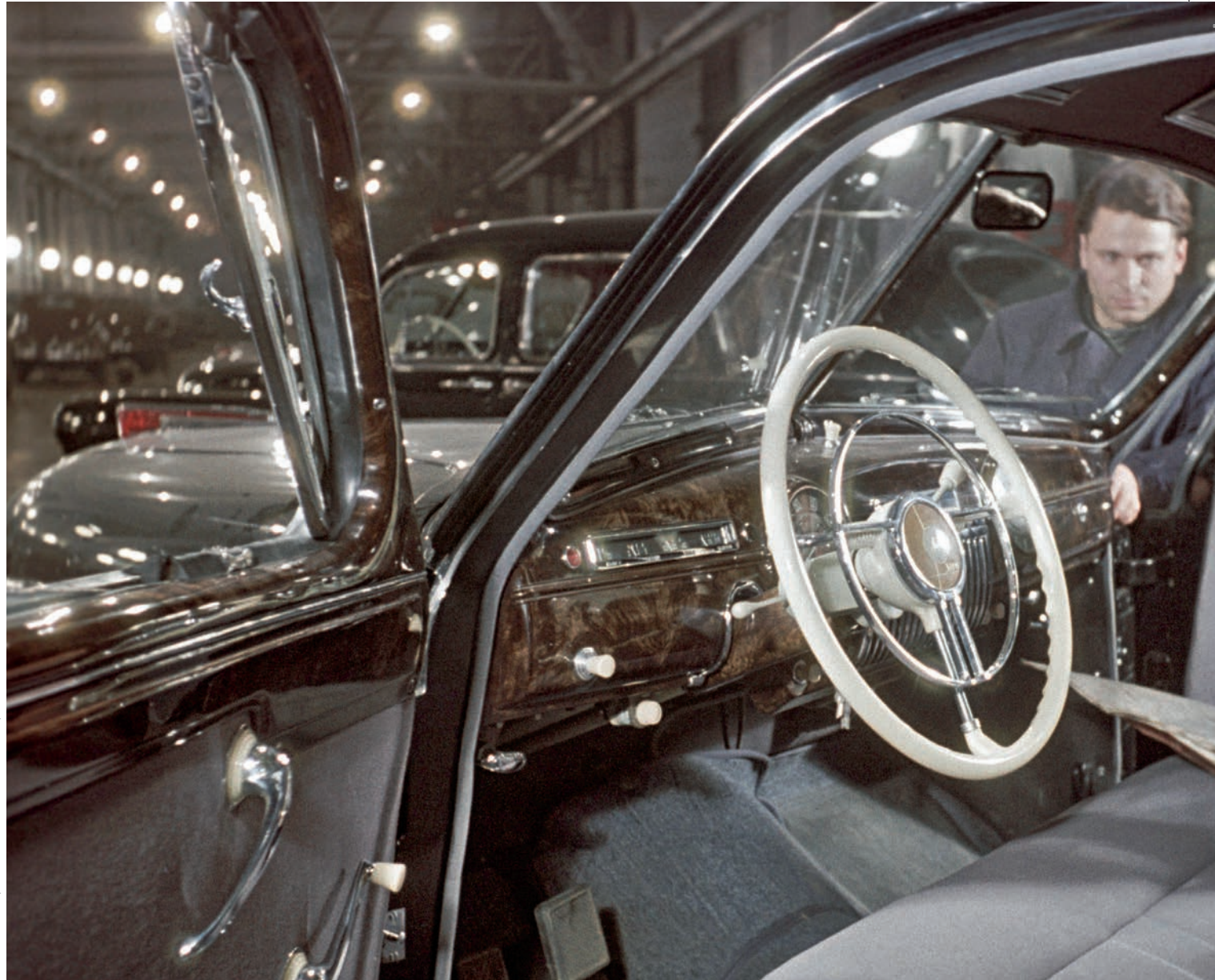


ЗА ПЕРЕЗАПУСК СОВЕТСКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ

КИРИЛЛ ИВАНОВ,
директор по развитию
компании Caprice

Мы относимся позитивно к возрождению ретроавтомобилей, они помогут насытить рынок машинами по приемлемой цене. Если появится модель «Москвич» в хорошем качестве и с отличной сборкой, то такое предложение станет востребованным. От потребителей стоит ждать действительно радостную реакцию, выбор покупателей будет зависеть от предлагаемой цены и гарантийных обязательств. Радужное восприятие может быть обеспечено низким ценовым диапазоном, в том числе за счет субсидирования государством, возможных кредитов. Также весомый плюс — возможность обеспечить машину необходимыми запчастями при отечественном производстве. А в регионах при выборе авто на чаше весов перевесит оптимальное ценообразование. Производство таких машин может быть кобрендинговым в паре с одним из ведущих мировых производителей. Минпромторг уже подтвердил будущее производство в паре с китайским партнером. Предположительно, им может стать JAC, FAW или BYD. Наладить самостоятельно выпуск всех запчастей, двигателя, коробки передач и прочего — долго и трудоемко. Найти точки соприкосновения с успешно существующими на рынке марками — оптимальное решение. Директор компании Дмитрий Пронин действует все активнее, инженерных и производственных ресурсов хватает. Поэтому и мы позитивно настроены на встречу с такой новинкой даже при многих неизвестных в задаче. На реализацию инициатив по возрождению «Волги» и «Победы», по моему мнению, потребуется больше времени и ресурсов, так как придется строить с нуля производственные линии и разрабатывать дизайн. Вероятнее всего, данные модели будут выпускать на Горьковском автомобильном заводе. С точки зрения дизайнера, думаю, не стоит ожидать каких-то нестандартных решений, знакомых по истории бренда. Дизайн тут может быть спокойным. Ранее мировой рынок уже нарабатывал опыт с оглядкой на зарубежных коллег — например, Fiat, Porsche. Группа VAG покупала бренд Seat и другие. Она внедрила собственную готовую платформу, что благоприятно сказалось на развитии бренда, ускорило производство и улучшило качество автомобиля.

УМНОВ ЕВГЕНИЙ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК» / КОММЕРСАНТЪ



специальной презентации столичного автозавода в начале июля были показаны картинки-«тизеры», на которых угадывались очертания китайских кроссоверов JAC. Позднее это сходство было официально опровергнуто: пресс-служба мэрии заявила, что показанные изображения носят абстрактный характер и не связаны с реальными машинами, которые скоро начнут сходиться с конвейера.

В целом участники российского автомобильного рынка положительно оценивают идею возрождения отечественных автомобильных брендов. «Создание собственного легкового автомобиля в сложившейся экономической обстановке — вполне логичный шаг для российского автопрома. Для этого Россия имеет все ресурсы: есть собственные инженеры, а также опыт создания собственных марок, например Augus», — говорит Анна Уткина, директор по коммуникациям крупного автодилера «Автодом». На ее взгляд, нет необходимости разрабатывать что-то уникальное в срочном порядке. При создании нового продукта, по ее мнению, можно опираться на успешные примеры зарубежного автопрома. Тем более что в России уже имеются современные работающие платформы для производства. Среди них — французская платформа В0. По мнению госпожи Уткиной, выпустить собственный продукт можно за три-четыре года с локализацией в 40%. Достичь большей доли отечественных деталей, на ее взгляд, можно в 2030-х годах. Но для этого необхо-

димо готовить специалистов и строить новые мощности уже сейчас.

«Идея возобновить выпуск авто легендарных марок на сегодняшний день актуальна как никогда, особенно с учетом возможности разделения объемов производства по разным промышленным площадкам», — соглашается Денис Мигаль, руководитель автомобильного маркетинга Fresh Auto. Группе компаний ГАЗ, на его взгляд, в августе 2022 года важно снова загрузить свои простаивающие в Нижнем Новгороде мощности после ухода автоконцерна Volkswagen с российского рынка. По его мнению, скорее всего, «Волга» и «Победа», как и «Москвич», будут выпускаться совместно с зарубежными партнерами из стран Азии, так как советские технологии их производства давно устарели. Кроме того, он полагает, что даже с учетом всей технологической и производственной мощи Советского Союза автомобильная промышленность никогда не была его сильным направлением и большинство моделей были копией машин на тот момент дружественных стран (которые теперь перешли в категорию недружественных). Господин Мигаль полагает, что на сегодняшний день Россия не может в короткие сроки импортозаместить все технологии автомобилестроения, поэтому партнерство, например, с китайским автопромом — мера вынужденная, необходимая, временная для поддержания авторитета страны. Наиболее перспективной для выпуска на новом технологиче-

ском уровне эксперт считает модель «Москвич-400», созданную по образцу Opel Kadett K38 (он даже поставлялся на экспорт и каждые два-три года выпускался в обновленной версии), «Победы» — ГАЗ-М20, «Волги» — ГАЗ-21 третьего поколения, которая даже стала реквизитом в фильме о Джеймсе Бонде «Шаровая молния».

В целом скорее позитивно к идее возрождения автомобильных марок прошлого относятся и рядовые потребители, о чем свидетельствуют последние опросы. В июне эксперты «Авито Авто» провели опрос, в котором приняли участие свыше 6 тыс. автовладельцев из разных регионов России, чтобы выяснить, как относятся водители к перспективе возрождения бренда «Москвич», рассказывает Марат Миннекаев, руководитель группы аналитики «Авито Авто». Результаты опроса показали, что большинство жителей страны отнеслись к перспективе появления на рынке новых автомобилей «Москвич» положительно. Более четверти (28%) респондентов твердо сказали, что готовы рассматривать такой автомобиль к покупке, еще 42% опрошенных отметили, что рассмотрят вопрос о покупке нового «Москвича», если их устроит качество. Точно не хотели бы покупать автомобиль под брендом «Москвич» лишь 16% участников опроса. Примечательно, что больше всего заинтересованы в новой модели оказались молодые люди: респонденты 18–24 лет чаще, чем опрошенные из других возрастных групп, отмечали, что готовы рассмотреть автомобиль брен-



кают у покупателя, когда он видит продукт или слышит его название. Многие зарубежные марки авто не могли пережить даже мелкие потрясения. По его словам, мало кто помнит множество французских брендов времен расцвета французского автомобилестроения: Delage, Delaunay-Belleville, Panhard et Levassor, De Dion-Bouton и т. д. «Таких не доживших до сегодняшнего дня автомобильных марок точно наберется много десятков, и их на несколько порядков больше, чем широко известных сейчас французских марок Renault, Citroen, Peugeot», — сетует эксперт.

Рецепт успеха возрождения советских автобрендов может заключаться скорее в том, чтобы, с одной стороны, в новом продукте люди почувствовали его связь с прошлым и лучшим, что было тогда. Но с другой — нужно сделать так, чтобы автомобиль не выглядел в восприятии людей как нечто старое, отставшее от технологий сегодняшнего дня. «К примеру, „Москвичу“ необходим новый узнаваемый дизайн, тем более в старой производственной линейке никогда не было кроссOVERов, а сейчас это самый востребован-

ной интерпретации представительских седанов ушедшей эпохи: «Они вполне могли бы выпускаться на одной платформе в виде полноразмерного седана и кроссовера, хетчбэка или купе, „Победа“ может также стать люксовым вариантом „Волги“».

Избавиться от негативных ассоциаций прошлого позволят технологичность и качество нового продукта. «Конечно, нужно быть до конца честными. Вместе с легендарными названиями мы получаем и некоторые репутационные издержки», — полагает Сергей Михеев. Советские автомобили, на его взгляд, часто ассоциируются с ненадежностью и браком. «Но это общая проблема для всех без исключения отечественных автомобилей, а не только ушедших с рынка марок», — отмечает эксперт. — Если с самого старта производства выйти на современный технологический процесс, беспрецедентно повысив уровень контроля качества, и заявить об этом как об одном из основных приоритетов, то появится шанс избавиться от недоверия покупателей».

Нужно верно просчитать те рыночные ниши, в которых могут быть востребованы возрождающиеся автомобильные бренды. «Легендарные советские марки авто делали из толстого слоя металла, предполагалось, что они будут эксплуатироваться десятки лет. В текущей экономической ситуации они способны заменить модели экономкласса, которые, например, использовались в такси», — говорит Владимир Чернов, аналитик инвестиционной компании Freedom Finance Global. Отечественный таксопарк, по его мнению, вполне может вернуться к прежним моделям «Волги» и «Победы». «Насколько нам известно, „Москвич“ в скором времени начнет выпускаться как электромобиль. Со временем он тоже может стать достаточно популярным среди населения, если качество будет на высоте», — полагает эксперт. — Для массового производства „Волга“ и „Победа“ должны отличаться экономией и значительным сроком амортизации. Ранее „Волга“ относилась к долгожителям, сейчас есть все шансы вернуться к такому производству». Эксперт напоминает, что та машина не была экономной в плане потребления бензина, хотя и использовалась в такси. Если решить этот момент, то машины этой марки смогут вновь наполнить таксопарки страны. Выпускаться они могут на прежних производствах в Нижнем Новгороде. Это дешевле, чем строить новый завод с нуля. «Если удастся сочетать ретростиль и качество (экономия топлива, качество кузова и салона), то они вполне могут конкурировать с английскими кебами», — оптимистичен эксперт. ●



ПРОТИВ ВОЗРОЖДЕНИЯ СОВЕТСКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ

ЕКАТЕРИНА МОВСЕСЯН,
генеральный директор
коммуникационного агентства КРОС

Из всех автобрендов, обсуждаемых к перезапуску, «Москвич» обладает репутацией наименее надежного. В общественном сознании он прочно связан с постоянными поломками и ремонтом. Однако перезапуск может быть хорошим шансом для этой марки, и китайские технологии с точки зрения имиджа могут сыграть ей на руку. Исходя из этой же логики, будет лучше, если преемственность на уровне форм будет разорвана и визуально новый «Москвич» не будет напоминать прежние модели, иначе он будет выглядеть как банально устаревший автомобиль. При этом даже если новая модель окажется достаточно качественной, производители вряд ли смогут быстро выйти в высокий ценовой сегмент. Доступность — один из ключевых элементов прежнего бренда, который автоматически возникает в ожиданиях потребителя относительно «Москвича» XXI века. Автомобили «Волга» и «Победа» в советское время относились к автомобилям более высокого класса. Однако в сегодняшних реалиях эти машины попадут в сегмент массмаркета. Переучить и пересадить владельцев премиальных иномарок на «Волгу» вряд ли получится. Для этого нужны сильные технологические наработки в части безопасности, скорости, комфорта. Возрождение советских марок, о котором идет речь сейчас, скорее маркетинговое решение, чем технологический прорыв. Повторять и возрождать советское автомобилестроение сегодня не имеет смысла и возможности: все технологии обновлены, законсервированных заводов тех времен не сохранилось. Это будут совершенно новые автомобили, по всей видимости, на китайской технологической базе и на производственных линиях тех заводов, которые остались на территории Российской Федерации после ухода международных брендов. Вместе со знакомыми советскими названиями эти автомобили получат соответствующий репутационный багаж, который где-то сыграет в плюс, а где-то — в минус. В международной практике автобизнеса скорее бывают случаи возрождения отдельных моделей, чем брендов целиком. В основе этих перезапусков лежат ностальгические чувства, соответственно, идет расчет на спонтанную эмоциональную, а не рациональную покупку. И, несомненно, перезапускаются «легендарные авто». Например, в 2007 году перезапускалась модель Fiat 500, играя на итальянской послевоенной романтике. Если у автопроизводителя есть широкий модельный ряд, то он может позволить себе подобные эмоциональные всплески внимания к бренду в целом, но это скорее имиджевые проекты, чем коммерчески успешные.



ТЮРЯНОВ ИВАН / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЕК» / КОММЕРСАНТЪ

да «Москвич» к покупке. На втором месте по заинтересованности — опрошенные в возрасте 55–64 лет.

Впрочем, в отношении возрождения старых автомобильных брендов стоит быть особенно осторожным, особенно с учетом мирового опыта, который говорит о том, что многие даже прославленные автомобильные марки могут бесследно кануть в Лету. «Сама по себе идея использования брендов прошлого для возрождения отрасли не нова, однако прогнозировать безоговорочный успех такой затеи тоже не стоит», — полагает Сергей Лагурьев, автомобильный аналитик. На его взгляд, в первую очередь бренд — это совокупность предубеждений, которые возни-

мый класс легковых автомобилей. Начинать выстраивать модельный ряд нужно именно с него», — уверен Сергей Михеев, автомобильный дизайнер. На его взгляд, рационально было бы воспользоваться именно настроением бренда без отсылок к ретро и намеков на ностальгию. «Нужно проявить уважение к истории марки, связать старое и новое можно, например, за счет редизайна логотипа, применив обводы зубцов Кремля, украшающих его, при моделировании отдельных элементов кузова и салона автомобиля», — фанатизирует эксперт. «Волга» и «Победа», на его взгляд, также имеют высокие шансы в определенный момент снова предстать перед нами в виде современ-

«БИЗНЕС ПРОХОДИТ ПЕРИОД ПЕРЕНАСТРОЙКИ»



Руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко о том, с какими рисками в изменившихся экономических условиях сталкивается средний и малый бизнес, какие новые возможности находит и какую поддержку ему оказывает банк.

же полгода мы живем в новых экономических и геополитических реалиях. В непростое положение попали многие отрасли — нефтегазовая, металлургическая, химическая, финансовая в первую очередь. Насколько пострадали предприятия среднего и малого бизнеса и удалось ли смягчить для них последствия нового кризиса?

— Малый и средний бизнес столкнулся с большими трудностями, как и крупные компании, — с нарушением логистики и цепочек поставок и сбыта, ростом издержек и многими другими. Но вместе с предпринимателями мы выработали модели, которые позволяют им не останавливать развитие и не закрывать свое дело даже в таких непростых условиях. Во многом этому способствовал опыт прошлых кризисов, когда нам приходилось перестраивать бизнес-процессы под воздействием внешних факторов и быстро разворачивать меры поддержки.

Это позволило предотвратить дефолтность по портфелям клиентов и в этот раз. У нас всегда стояла задача — обеспечить бизнес ресурсами в любых экономических условиях. Несмотря на резкое повышение стоимости финансирования в начале года, мы продолжали оказывать кредитную поддержку клиентам, за первое полугодие ее получили 7 тыс. компаний более чем на 500 млрд руб. С начала года наш кредитный портфель в сегменте СМБ вырос до 1,8 трлн руб., а объем привлеченных средств превысил 2 трлн. Это значительный рост в любой период, а в условиях непростой экономической ситуации тем более. Главное — мы смогли сохранить клиентов, предоставить им доступные финансовые инструменты и гарантировать надежное и выгодное размещение средств.

— Можно ли говорить, что средний и малый бизнес оказался более гибким в текущий кризис?

— Средний и малый бизнес представлен во всех сферах экономики — от промышленности до сервиса. И он действительно по своей экономической модели более гибкий, активнее ищет новые возможности в волатильной ситуации не только для стабилизации, но и для развития, освоения новых рынков. Мы видим это по своим клиентам в самых разных отраслях — предприятия привлекают средства и инвестируют в расширение бизнеса, в нашем кредитном портфеле 43% занимают кредиты на инвестиционные цели. Фермерские хозяйства покупают дополнительные земли, рыбопромышленники заключают контракты на строительство новых судов. Заводы увеличивают производственные площади, которые ранее простаивали, но возросший спрос на продукцию позволил пустить их в дело. Многие клиенты вкладываются в бизнес, выкупая съемные помещения в собственность, так как это позволяет им снизить издержки в текущий момент.

— Вы подчеркиваете, что в сложной ситуации банк поддерживает развитие малого и среднего бизнеса, но при этом именно в таких волатильных условиях финансовые организации традиционно ужесточают скоринг. Как сочетается стремление помогать и необходимость минимизировать собственные риски?

— Безусловно, текущая рыночная ситуация не может проходить бесследно. Когда происходят такие перемены в экономике, риск для банка сильно возрастает, и, конечно, подходы к оценке бизнеса несколько меняются. В первую очередь для того, чтобы не допустить дефолта самих клиентов и сохранить устойчивость банка.

Но наша основная задача — выстраивание и сохранение долгосрочных отношений с предпринимателями. Поэтому никаких специальных заградительных ставок и тарифов в период турбулентности мы не применяли. Нам важно найти решение для возникшей ситуации, и опыт прошлых кризисов доказал, что именно такой подход стратегически верный. Мы осознанно можем пожертвовать частью

доходов, делаем реструктуризации, предоставляем отсрочки, уменьшаем размер платежей, корректируем графики выплат. К слову, в нынешней ситуации обращений за этими инструментами поступило меньше, чем в период пандемии. По собственным и государственным программам в этом году реструктуризацией кредитов воспользовались более 2,5 тыс. клиентов среднего и малого бизнеса на 167,5 млрд руб., что почти на треть меньше, чем в 2020-м.

— Какую роль играет государственная поддержка? Какие меры в текущих условиях наиболее эффективны, на ваш взгляд?

— Если бы не действующие и вновь запущенные госпрограммы, то, конечно же, ситуация в экономике была бы совершенно другая. Мы всегда поддерживаем их развитие, участвуем в реализации на всех этапах — от разработки до непосредственно обеспечения выдач. Объем кредитных соглашений ВТБ по госпрограммам приближается к 1 трлн руб., более 200 млрд выдали в этом году.

Весной госпрограммы позволили многим клиентам не отказываться от планов по развитию, не замораживать проекты, сохранить свои активы и персонал. Это как ранее запущенные программы Минэкономразвития и Минсельхоза, так и новые инициативы Банка России, а также поддержка системообразующих предприятий различных отраслей. Доля кредитов с госсубсидированием к концу первого полугодия достигла 36% в нашем кредитном портфеле.

На мой взгляд, меры поддержки бизнеса в этом году носят беспрецедентный характер, помогают ответить на те вызовы, с которыми столкнулась экономика. Например, заработала важная программа поддержки импортеров, которая позволяет стране получать стратегическую продукцию — продукты, лекарства, стройматериалы и другое. Мы уже получили по ней заявки от клиентов на 60 млрд руб.

— Сейчас разрабатывается еще одна новая программа — промышленной ипотеки. Планируете ли вы участвовать, как оцениваете ее потенциальный эффект?

— Промышленность требует вложений, в первую очередь это длинные кредиты, которые должны быть еще и недорогими. Механизм промышленной ипотеки как раз позволит получать длинные кредиты для приобретения производственных площадок со ставкой 5% годовых. Это совсем другая



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

кредитная нагрузка. Мы поддерживаем эту инициативу и активно участвуем в разработке механизма программы. Ожидаем, что она ускорит запуск инновационных производств и поможет увеличить выпуск качественной отечественной продукции.

— Одна из важнейших задач российской экономики — импортозамещение. Какую роль играют в этом процессе предприятия СМБ? В каких отраслях это наиболее актуально? Какие меры поддержки и стимулирования требуются?

— Для успешного развития экономики, отраслей, работы бизнеса импортозамещение необходимо. Это не только один из важных факторов продовольственной безопасности, поддержания экономики и социальной стабильности в глобальном смысле, но и возможность для предпринимателей развивать бизнес на новых для него рынках.

В некоторых отраслях этот процесс идет быстрее, например, в сфере сельского хозяйства, пищевой промышленности. Не везде равномерно, так как многое зависит от активной позиции регионов. Например, Амурская область планирует в следующем году выйти на самообеспеченность молоком. В этом есть и наш вклад, мы поддерживали здесь строительство молочно-товарной фермы с полным производственным циклом. Интересный проект в Калининградской области — будем финансировать строительство молочного завода и завода по производству панировочных смесей, в которых нуждается пищевая промышлен-

ность. И такие примеры у нас есть по всей России — на Ставрополье, Кубани, в Липецкой, Тамбовской областях, Красноярском крае и других регионах.

Но если взять более капиталоемкое промышленное производство, то здесь нам предстоит, конечно же, выйти на принципиально другой уровень с точки зрения импортозамещения. Тем не менее в нашем портфеле уже появились проекты в сфере производства бытовой техники, нетканых материалов и синтетических волокон, стройматериалов. Есть совсем узкие производства, от которых зависят предприятия различных отраслей — переработка углеводородных газов в ароматические углеводороды. У нас заемщик в Уфе создал такое производство. В Ульяновске клиент начал выпускать спортивное оборудование и технику, что еще недавно тоже было преимущественно импортным. И таких примеров много.

Государство оказывает поддержку проектов по различным отраслевым программам льготного финансирования, и в части, например, обнуления ввозных таможенных пошлин на отдельные группы товаров. Промышленная ипотека, кстати, тоже будет работать на задачи импортозамещения.

«Меры поддержки бизнеса в этом году носят беспрецедентный характер, помогают ответить на те вызовы, с которыми столкнулась экономика»

— Еще один тренд, с которым столкнулась российская экономика, — глобальный разворот на рост. Поэтому Восточный экономический форум имеет в этом году особое значение. Насколько Дальний Восток перспективен с точки зрения развития СМБ?

— Мы видим большие перспективы в развитии на Дальнем Востоке. За последние годы мы существенно нарастили здесь объемы бизнеса. С начала этого года кредитный портфель клиентов СМБ в округе вырос на четверть — до 167 млрд руб., что значительно превышает показатель роста общего портфеля. Объем средств клиентов, размещенных в срочные пассивы, вырос на 16% и составил почти 60 млрд руб. В топе в нашем портфеле — рыбная и пищевая промышленность, строительный сектор, торговля, сфера транспорта, эти отрасли имеют большое значение для социально-экономического развития региона.

Нам интересны инвестпроекты, связанные с развитием туристической инфраструктуры. Программа

Ростуризма позволяет банку предложить дальневосточным предпринимателям выгодные условия их финансирования. У нас уже есть реализованные в рамках программы проекты в Сахалинской области, в Приморском крае, Бурятии, на Камчатке, в Хабаровском крае. Всего по линии Ростуризма в регионе сегодня заключено соглашений на 23 млрд руб. и на рассмотрении находятся проекты еще на 33 млрд руб.

Поддержка среднего и малого бизнеса — непереносимое условие для реализации тех стратегических задач, которые сегодня стоят на Дальнем Востоке с точки зрения развития экономики и повышения качества жизни людей, демографической политики. Поэтому здесь должны на полную мощность работать все имеющиеся инструменты банковской и государственной поддержки. Мы в этом активно участвуем и планируем наращивать свои позиции в регионе от Бурятии до Камчатки.

— В заключение глобальный вопрос — как сегмент СМБ будет развиваться до конца года? Какие факторы будут поддерживать его, какие, наоборот, тормозить развитие?

— Мы фиксируем признаки улучшения бизнес-климата, это и замедление спада производства, и появление альтернативных поставщиков и заказчиков, и возросший интерес к инвестиционным кредитам, и снижение ключевой ставки ЦБ, а вслед за ней и снижение ставок банками. Но будем реалистами: не все отрасли оправданы от первых шоков. Бизнес проходит период перенастройки. Некоторым направлениям производства потребуется больше времени, чтобы восполнить альтернативой импортные комплектующие или оптимизировать логистику, чтобы снизить себестоимость бизнеса. Когда будут модернизированы все логистические связи, будет понимание, как нивелировать рост себестоимости, изменения рыночной конъюнктуры, тогда ситуация в сегменте стабилизируется независимо от глобальной макроэкономической ситуации.

Мы рассчитываем на дальнейшее увеличение динамики кредитования, хотя и не однородной в целом по рынку. Инвестиционная активность бизнеса будет расти, предприниматели уже возвращаются к реализации отложенных проектов. В этих условиях наша задача — обеспечить клиентам доступное финансирование, чтобы вывести их на траекторию уверенного роста уже в следующем году ●

ИНВЕСТОРЫ СТАВЯТ НА ИНФЛЯЦИЮ

ВЫБИРАЮТ АКЦИИ КОМПАНИЙ США И КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ



Снижение инфляции в США улучшило настроение международным инвесторам, но не развеяло их опасений. По данным Emerging Portfolio Fund Research, в августе они вложили в акции \$8,8 млрд. На фоне угрозы рецессии мировой экономики инвесторы выбирают самые надежные рынки: американский и китайский. Рынки развивающихся и развитых стран чаще теряют инвесторов. В общем тренде остаются и российские фонды акций, потерявшие за месяц \$22 млн.

По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), международные инвесторы, массово распродававшие акции в июле, в августе начали осторожно откупать их обратно. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BoFA; учитывающих данные EPFR), по итогам четырех недель, завершившихся 15 августа, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций составил \$8,8 млрд. Это почти вдвое меньше оттока, наблюдавшегося месяцем ранее. При этом весь приток средств пришелся на биржевые индексные фонды — ETF. За минувший месяц фонды этой категории привлекли почти \$26,8 млрд, что в четыре раза больше объема средств, поступивших в июне—июле. Клиенты классических фондов вывели почти \$18 млрд, что почти в полтора раза меньше оттоков середины лета.

Снижение цен вселило оптимизм

Повышение аппетита к риску инвесторов произошло в связи с улучшением прогнозов по динамике мировой экономики. Об этом свидетельствует августовский опрос портфельных управляющих, проведенный аналитиками BofA. Согласно опросу, число респондентов, уверенных в том, что в ближайшие 12 месяцев темпы роста мировой экономики замедлятся, на 67% превысило число тех, кто продолжает ждать ускорения. Тем не менее это первое снижение числа пессимистов с начала года — за последние четыре месяца их превышение над оптимистами обновляло исторический максимум и в июле достигло отметки 79%.

Основная причина улучшения ожиданий инвесторов — неожиданное снижение темпов роста инфляции в США, произошедшее в июле. 11 августа Министерство труда США сообщило о том, что потребительские цены (индекс CPI) в стране в июле выросли на 8,5% относительно аналогичного периода прошлого года. Таким образом, инфляция замедлилась по сравнению с 9,1% в июне, когда показатель обновил максимум за последние 40 лет. Результат оказался лучше ожиданий: аналитики ожидали снижения до 8,7%, свидетельствуют результаты опроса экономистов, проведенного агентством Bloomberg. В первую очередь замедлению инфляции способствовала июльская коррекция цен на энергию (в частности, цены на бензин за месяц упали на 7,7%).

Более сильное замедление роста инфляции, чем того ожидали аналитики, укрепило надежды на то, что пик роста цен пройден, а значит, Федеральная резервная система (ФРС) США может прекратить агрессивный рост ставок. ФРС внимательно следит за темпами роста потребительских цен, которые являются одним из важнейших факторов при принятии решений относительно денежно-кредитной политики. По мнению управляющего директора департамента по работе с акциями УК «Система Капитал» Константина Асатурова, немалая часть управляющих считает, что пик по инфляции пройден, и уже принятые, а также ожидаемые в будущем меры монетарных властей по всему миру в среднесрочной перспективе позволят обуздать инфляцию и вернуться к стимулирующей политике. До выхода данных рассчитываемая по фьючерсам вероятность увеличения ставки ФРС в сентябре на 75 базисных пунктов была близка к 70%, сейчас она опустилась ниже 50%.

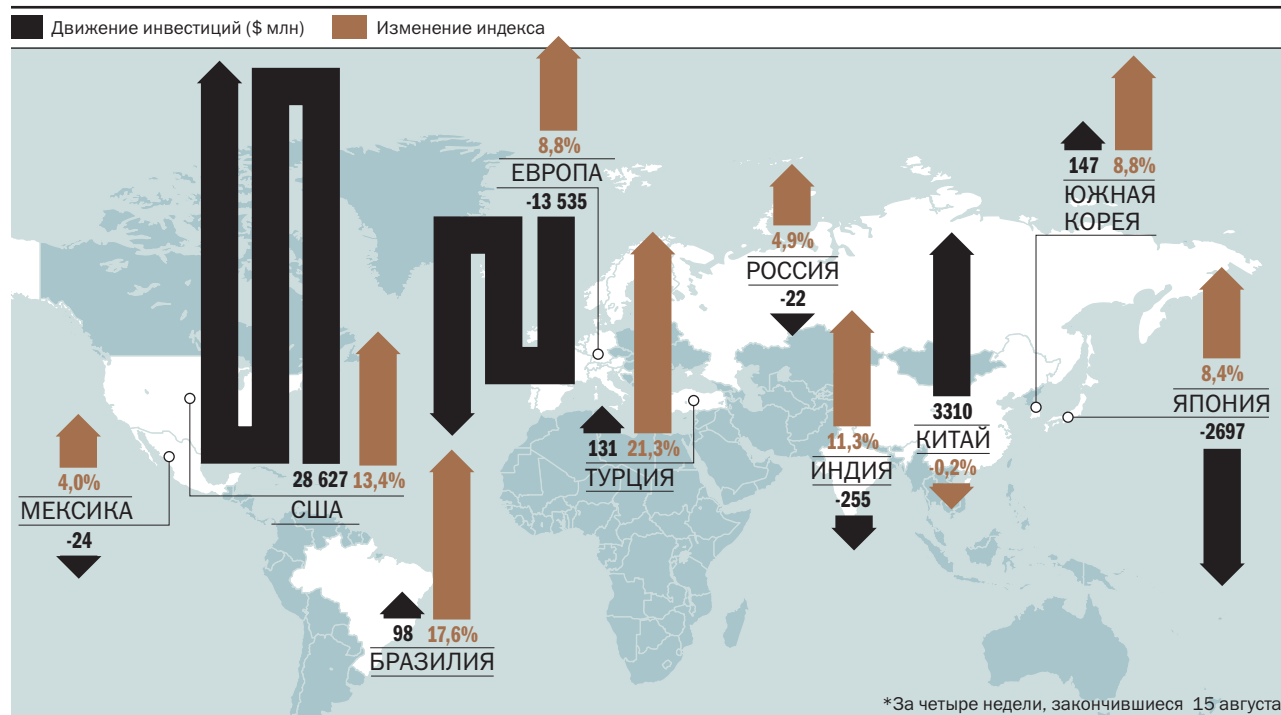
Инвесторам нравится все американское

Впрочем, на горизонте ближайшего года управляющие не ждут кардинальных изменений денежно-кредитной политики центробанков, а именно перехода к стимулирующей ДКП, поэтому разборчивы в выборе направлений для инвестиций. «На сегодня сохраняются многие структурные проблемы постпандемного периода, острыми остаются также геополитические риски. Это требует от ин-

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **AP**

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.





весторов максимально тщательного подхода к выбору инструментов для вложения своих средств», — отмечает старший аналитик Freedom Finance Global Севак Арапатьян.

С интересом инвесторы следят за отдельными активами на рынках развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на рынки developed markets в отчетный период составил более \$17 млрд, почти полностью компенсировав отток месяцем ранее. С начала года в фонды данной категории поступило \$142 млрд. Весь приток средств в минувшем месяце пришелся на американские фонды. По итогам месяца фонды данной категории привлекли от клиентов почти \$28,6 млрд против оттока в размере \$1,6 млрд месяцем ранее.

Американские акции обычно являются лидирующим индикатором движения фондового рынка, как взлетов, так и падений, отмечают участники рынка. «Несмотря на то что макроэкономическая статистика остается неоднозначной, часть инвесторов верит в разворот фондового рынка. Именно их активность стимулировала рост цен на активы, и те, кто предпочитал сохранять капитал в коротких позициях, вынуждены их сокращать», — отмечает управляющий директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Сергей Беляев.

К дополнительным факторам высокой популярности американских акций можно отнести лучшие, чем ожидали инвесторы, финансовые результаты компаний. «Американские компании могут стать бенефициарами энергетического и продовольственного кризиса и в то же время заметно прибавить в цене, если негативный сценарий не реализуется», — отмеча-

«Общий негатив усугубляется из-за усиления напряженности вокруг Тайваня, которая не прибавляет привлекательности китайским акциям в глазах инвесторов»

ет главный аналитик УК ТРИНФИКО Максим Васильев.

В аутсайдерах среди рынков развитых стран не первый месяц остаются европейские фонды, из которых в августе было выведено около \$13,5 млрд. Это на \$1,7 млрд выше потерь июля. «Исторически европейский рынок менее волатилен и реагирует на глобальную повестку позже США. Сюда же добавим сложную геополитическую обстановку в Европе и неоднозначную ситуацию с поставкой энергоносителей», — отмечает Сергей Беляев. Отток инвестиций идет и из фондов Японии. По данным EPFR, в конце лета инвесторы забрали оттуда \$2,7 млрд.

Китай теряет популярность

В отчетный период международные инвесторы вложили в фонды Китая \$3,3 млрд, что на \$2,1 млрд ниже привлечений месяцем ранее. Это худший месячный результат в этом году. Беспокойство у инвесторов вызывает политика нулевой терпимости к коронавирусу со стороны властей КНР, которая создает определенные риски для китайской экономики. Это будет отражаться на динамике китайских акций,

предупреждает аналитик «КСП Капитал УА» Михаил Беспалов, поскольку возможные ограничения грозят временной остановкой бизнеса и снижением прибыли компаний. «Общий негатив усугубляется из-за усиления напряженности вокруг Тайваня, которая также не прибавляет привлекательности китайским акциям в глазах инвесторов», — полагает Севак Арапатьян.

Снижает привлекательность таких инвестиций уход с Нью-Йоркской биржи (NYSE) ряда крупнейших китайских компаний. 12 августа стало известно, что China Life Insurance, PetroChina, China Petroleum & Chemical, Aluminium Corporation of China и Sinopec Shanghai Petrochemical объявили о намерении провести делистинг своих бумаг на NYSE. По данным Bloomberg, такое решение связано со спором между КНР и США об аудите компаний. Если страны не придут к компромиссному решению, существуют риски, что около 300 китайских компаний покинут американские площадки. Совокупная стоимость активов кандидатов на делистинг, по оценкам Bloomberg, превышает \$2,4 трлн.

Без учета Китая фонды развивающихся стран продолжают терять ин-

весторов, но меньшими темпами, чем раньше. По данным EPFR, отток средств из фондов emerging markets составил в минувшем месяце \$2,7 млрд. Месяцем ранее отток превышал отметку \$6,2 млрд. В числе аутсайдеров оказались фонды Индии, клиенты которых вывели за минувший месяц \$255 млн.

Российский рынок акций движется в общем тренде рынков развивающихся стран. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, в отчетный период чистый отток средств из розничных ПИФов акций составил 1,5 млрд руб., что вдвое ниже потерь месяцем ранее. В долларовом выражении отток сократился с \$50 млн до \$22 млн. «Данный сегмент фондов, несмотря на свою дешевизну, пугает несбывшимися надеждами на дивиденды, а также рисками, связанными с расконвертацией ADR, и макроэкономическими рисками, включающими возможность повышения налоговой нагрузки на сырьевой сектор», — отмечает директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк. Вместе с тем он обращает внимание на точечные покупки в отдельных фондах акций.

Осторожность сохранится

Хотя опасения инвесторов относительно состояния экономики и снизились, значительного наращивания вложений в акции пока не стоит ждать, сходятся во мнении участники рынка. В текущих условиях, как считает Михаил Беспалов, инвесторы будут временно парковать свободные средства в фондах денежного рынка. В августе клиенты фондов данного типа вложили более \$14 млрд, а с начала лета — более \$100 млрд.

К концу лета у международных инвесторов резко вырос спрос на фонды облигаций. По данным EPFR, за четыре недели в фонды облигационного рынка было инвестировано почти \$27,5 млрд, что на треть больше оттока, зафиксированного в июле. Возможная стабилизация денежно-кредитной политики ведущими центральными банками позитивна для цен облигаций, в особенности для выпусков с большим сроком погашения. При этом в наибольшем выигрыше оказались фонды американских гособлигаций. За неполный месяц клиенты таких фондов привлекли почти \$10 млрд, тогда как фонды облигаций развивающихся стран — только \$300 млн. «Казначейские облигации сейчас дают привлекательную доходность в долларах, практически выступая безрисковым инструментом, в то время как в акциях многие ищут повышенную доходность», — поясняет Максим Васильев ●

ВСЕОБЩАЯ ТОКЕНИЗАЦИЯ

СТОИТ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ

18

июля цифровая платформа «Атомайз», одним из инвесторов которой является холдинг «Интеррос» Владимира Потанина, объявила о первых сделках с ЦФА на драгоценные металлы — они прошли в рамках выпусков ЦФА на палладий. Первым эмитентом выступило ООО «ДжиПиЭф Инвестментс», международный фонд с портфелем ценных металлов, российская «дочка» фонда Global Palladium Fund (GPF), созданного «Норникелем» с целью стабилизации палладиевого рынка. В начале августа была проведена дебютная сделка с использованием цифровых финансовых активов, параметры которых соответствуют кредиторской задолженности эмитента, то есть, по сути, рефинансирование долга компании за счет ЦФА.

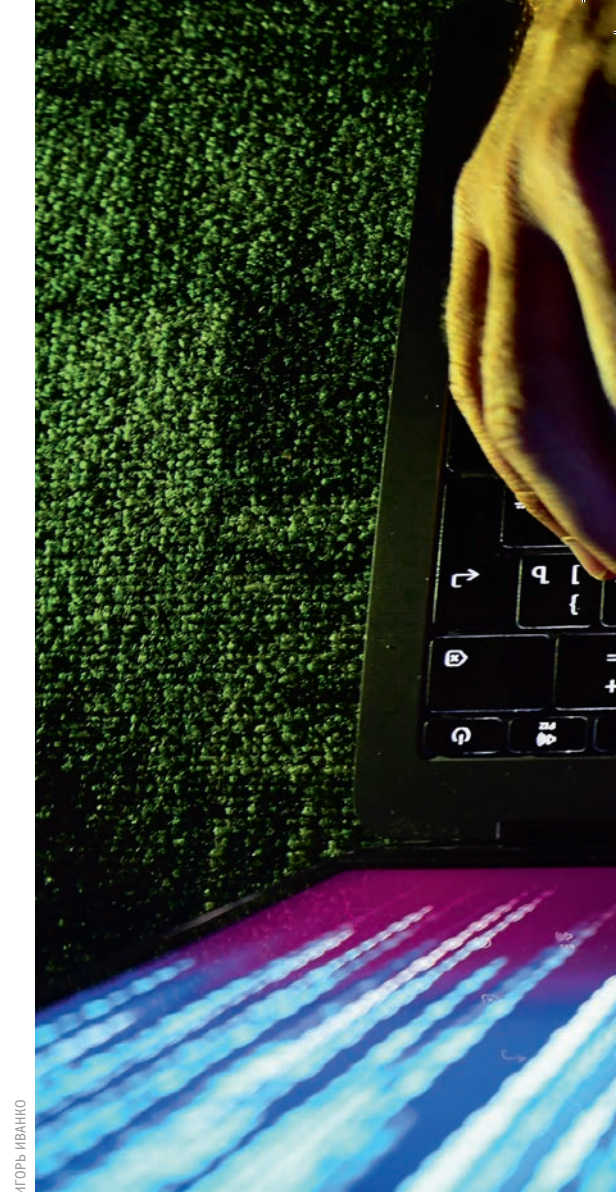
Пока токены выпущены без возможности вторичного оборота (купившие должны держать их до истечения срока контракта, после чего эмитент произведет погашение обязательств, в случае с палладием — выплатит сумму, рассчитанную на основании цены на металл на момент погашения). Организаторы выпусков предполагают, что в дальнейшем будет запущен и вторичный рынок, доступный в том числе для частных инвесторов.

Как пояснили «Деньгам» в Банке России, базовый закон о ЦФА заработал еще в 2021 году, но тогда не были регламентированы вопросы налогообложения, что тормозило развитие данного рынка. На данный момент в реестр операторов информационных систем, в котором осуществляется выпуск ЦФА, включено три компании; сделки могут совершаться через таких операторов или через операторов обмена ЦФА. В конце июля на сайте Банка России было опубликовано указание регулятора, которое снимает ограничения на покупку ЦФА, обладающих низким уровнем риска, для неквалифицированных инвесторов. В настоящее время они могут приобретать ЦФА на общую сумму не более 600 тыс. руб., но этот порог может быть превышен, если денежные требования по ЦФА привязаны к стоимости акций из первого котировального списка одной или нескольких российских бирж, а также ряду требований к эмитенту цифровых активов.

Так что выпуск пилотного актива — только начало процесса, по всей видимости. По крайней мере обращает на себя внимание то, что тема «Цифровые финансы: новые пути развития» заявлена одной из главных на традиционном Восточном экономическом форуме, который проходит сейчас во Владивостоке.

Плоды технологий

С точки зрения технической реализации ЦФА напоминают криптовалюты: они выпускаются по технологии блокчейн с использованием принципа распределенного реестра, что обеспечивает высокую защищенность, прозрачность и надежность транзакций. Однако в отличие от большинства криптовалют ЦФА обеспечены реальными «базовыми активами». «Мировая практика показывает, что объектом токенизации может быть все, что угодно: реальные, финансовые и нематериальные активы, объекты недвижимости, произведения искусства, предметы коллекционирования, виртуальные объекты и т. д.», — рассказывает проректор по научной работе Финансового университета Светлана Соляникова. Посредством токенизации может быть реализован любой финансовый актив: акции, облигации, деривативы, составленные из них структурные продукты. Кроме того, токены могут выпускаться в обмен на реальные активы и продукты (в виде utility-токенов), например, использоваться в качестве оплаты за товары и услуги компании-эмитента. К числу реальных активов, наиболее подходящих для токе-



ИГОРЬ ИВАНКО

низации, по ее мнению, следует отнести биржевые/сырьевые товары (металлы, нефть, газ, сельхозпродукты и т. п.), хорошими перспективами обладает рынок электроэнергетики, древесины, минеральных удобрений, любых продуктов сырьевого экспорта. На внутреннем рынке объектами токенизации могут быть услуги телекоммуникационных компаний, а также интернет-торговля и рынок жилья.

Одним из приоритетных базовых активов могут быть ценные бумаги, считает руководитель Российского центра компетенций и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС Антонина Левашенко. Во-первых, компания может выпустить ЦФА, предоставляющие возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам. В данном случае компания выпускает токены на уже существующие ценные бумаги, которые компания может приобрести, например, на бирже. То есть, приобретая ЦФА, инвестор получает не прямой доступ к ценным бумагам, а реализует свои права и распоряжается такими ценными бумагами через компанию-эмитента ЦФА. При этом компания-эмитент может выпустить ЦФА как на собственные ценные бумаги, так и на акции других компаний — тогда ЦФА будет работать подобно биржевому паевому инвестиционному фонду. Во-вторых, можно выпустить ЦФА, предоставляющие право требования передачи эмиссионных ценных бумаг. Такие ЦФА будут действовать по принципу опциона: ценные бумаги не переходят к владельцам ЦФА до наступления опреде-



ленного срока или условия. В-третьих, компании могут выпустить ЦФА, предоставляющие право участия в капитале непубличного акционерного общества. Такие ЦФА предназначены для вновь открывшихся компаний и позволяют новой компании сразу выпустить свои акции в виде ЦФА.

«В качестве базовых могут выступать низколиквидные активы, такие как еще не добытые полезные ископаемые или квоты на выброс углекислого газа или даже страховые случаи, как при выпуске „катастрофических“ облигаций», — добавляет заместитель директора института «Центр развития» НИУ ВШЭ Валерий Миронов. По его словам, для многих инвесторов помимо доходности очень важна и стабильность курса цифрового актива, что вызвало к жизни такое явление, как «стабильные криптовалюты», по своей сути, ЦФА, обеспеченные высоконадежными активами, такими как доллар США или золото. И если первые могут представлять интерес как инструмент для инвестирования с целью получения прибыли от роста стоимости базисного актива, то вторые — как инструменты, выполняющие, по своей сути, функцию средства платежей и расчетов, которую в «доцифровую» эпоху с успехом выполняли, например, переводные векселя.

Председатель совета общероссийской общественной организации «Союз потребителей финансовых услуг» Игорь Костиков, в 2000–2004 годах — глава Федеральной комиссии по ценным бумагам, полагает: «Те проекты ЦФА, которые мы видим на

«Объектом токенизации может быть все, что угодно: объекты недвижимости, произведения искусства, предметы коллекционирования, виртуальные объекты и т. д.»

сегодняшний день, — иная форма производных финансовых инструментов». Он отмечает, что на американском рынке выпускаются ЦФА как на бизнес (то есть это производный вариант долевого участия, аналог акций), так и на долговые активы.

«Доллар и евро как надежные валюты были в этом году скомпрометированы. Принимать токсичные валюты в оплату реальных ресурсов просто опасно. Но и к бартеру возвращаться смысла нет. Это неудобно. Поэтому имеет смысл создавать инструменты, обеспеченные реальными ресурсами», — считает исполнительный директор департамента рынка капиталов ИК «ИВА Партнерс» Артем Тузов.

Издержки и противовесы

«ЦФА — это новый небиржевой рынок обеспеченных финансовых инструментов, который формируется наших глазах и может составить конкуренцию классическому фондовому рынку», — говорят в «Атомайзе». В качестве основных преимуществ циф-

ровых финансовых активов они называют отсутствие посредников и автоматизацию контрактов, что ведет к сокращению издержек, широкий спектр базовых активов (в том числе ранее не представленных на организованном фондовом рынке), мгновенные и прозрачные расчеты, возможность структурирования продукта под любые индивидуальные запросы эмитента.

«Процесс выпуска токенов существенно проще и быстрее по сравнению с традиционными финансовыми инструментами, размещение токенов предполагает доленое участие в бизнесе, как правило, без участия в управлении компанией (в отличие от размещения акций), что весьма привлекательно для эмитентов, держатели акций могут получать вознаграждение в различных формах, финансовые посредники (криптобиржи, специализированные торговые площадки, обменные сервисы) активно продвигают и обслуживают процессы выпуска и обращения токенов, фор-

мируя новый контур финансовой системы в мире», — говорит Светлана Соляникова.

«Токенизация — это один из способов выпуска нового вида финансового инструмента для привлечения инвестиций в компанию», — говорит Антонина Левашенко. — Важно отметить, что токенизация позволяет привлечь широкую аудиторию для покупки таких активов третьими лицами, так как все происходит в сети Интернет и не имеет территориальных границ. Кроме того, с учетом того, что данный процесс происходит на основе защищенной технологии, которую невозможно взломать, токенизированные активы позволяют заручиться высоким доверием со стороны потребителей».

«Для эмитентов токенизация потенциально сулит более выгодные возможности по структурированию своих активов, обязательств и различного рода их производных, чем это возможно с помощью традиционных финансовых инструментов», — считает Валерий Миронов. По его мнению, выпуск «цифровых прав» может оказаться более гибким и дешевым способом привлечения капитала, чем традиционная эмиссия ценных бумаг со всеми ее формальностями.

Игорь Костиков настроен менее оптимистично. «Технологии блокчейн, отсутствие депозитария — все это, конечно, снижает издержки на эмиссию. Но нужно понимать, что снижение издержек — это рост рисков», — считает он. При эмиссии традиционных инструментов регулятор и биржа жестко контролируют надежность базового актива, в тех же пилотных сделках с ЦФА, которые прошли на российском рынке, такого жесткого контроля пока не видно, поясняет эксперт. Поэтому инвесторам следует иметь в виду, что при одинаковом качестве базового актива цена ЦФА будет ниже, чем у иных, традиционных, производных инструментов, — рынок заложит эти риски в цены. С другой стороны, на его взгляд, финансовый рынок во многом живет рекламой и, если ЦФА будут активно рекламироваться, это будет толкать цены на них вверх, но рано или поздно рынок придет к равновесию.

Изначально компаниям это было нужно в основном для снижения издержек, связанных с привлечением финансирования, рассказывает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Валерий Емельянов, поскольку технология блокчейн позволяет автоматизировать и ускорить размещение долга и долей бизнеса, сделать их более шаблонным, чем

в случае с выходом на биржу. Сейчас же появился второй сильный мотиватор — санкции. В отсутствие доступа к рынку еврооблигаций и проблем с расчетами в евро и долларах приходится искать им замену. Переход на юани подходит не всем компаниям, а токены в принципе универсальны. «Будущее подобных технологий вполне оптимистичное», — заключает эксперт. Также он полагает, что токены — это возможность организовать псевдовалютную «песочницу» внутри России, где бизнес может кредитовать друг друга в обход западного клиринга и банков-корреспондентов. Особенно это может интересовать компании-экспортеров, поскольку большая часть их оборота привязана к доллару, даже если оплата поставок идет в других валютах.

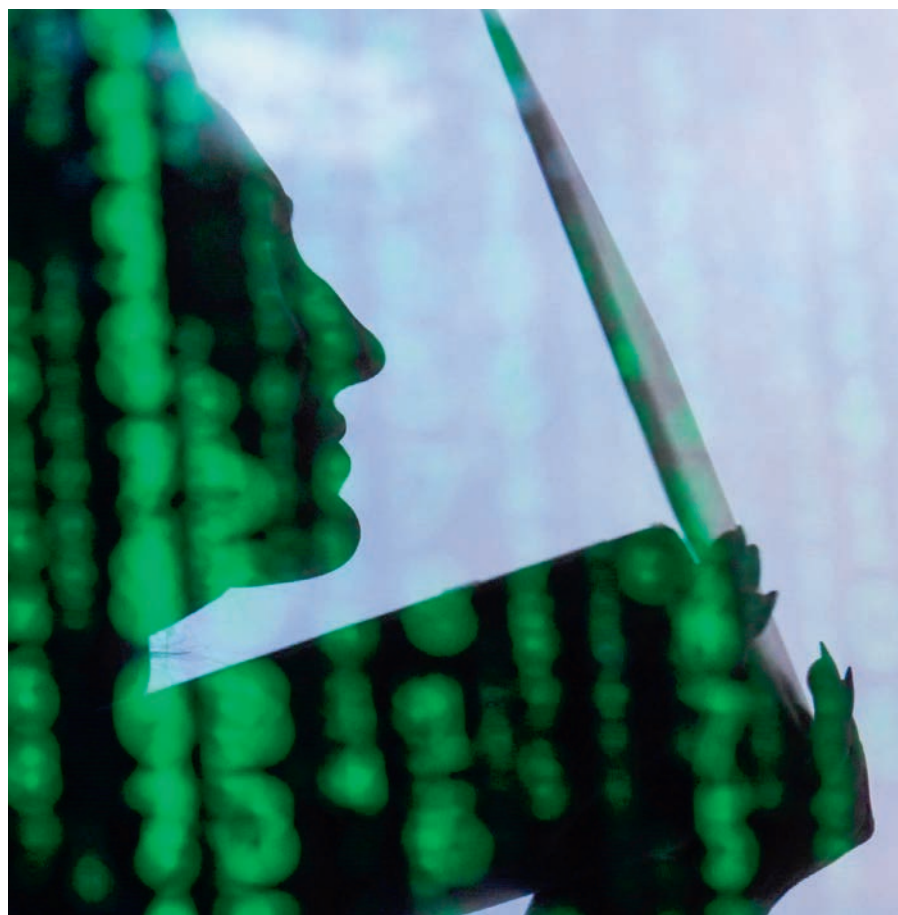
Ведущий аналитик Freedom Finance Global Наталья Мильчакова полагает, что пока рано говорить о массовом выпуске цифровых финансовых активов корпоративными эмитентами, хотя уже многие крупные корпорации осваивают технологию блокчейн в своем бизнесе. Она напоминает, что в мире уже существуют прецеденты выпуска таких активов, обеспеченных сырьем, например, в Венесуэле выпустили государственную цифровую валюту El Petro, обеспеченную контрактами на поставки нефти.

Кто на новенького

Рынок ЦФА не является организованным и централизованным подобно биржевому, работа на нем не требует посредничества профучастников рынка (брокеров). Но он является регулируемым, надзор над ним осуществляет Банк России.

В середине июля 2022 года были приняты поправки к Закону о ЦФА, запрещающие использовать цифровые финансовые активы как средство платежа. Расчеты криптовалютами, правда, тоже запрещены, но этот рынок Центробанк не контролирует, и ловить нарушителей запрета довольно затруднительно. «Это означает, что ЦФА — это прежде всего инвестиционный инструмент, как ценная бумага, драгоценные металлы, товары на биржах или любой другой финансовый инструмент», — говорит Антонина Левашенко. Она отмечает, что Закон о ЦФА или ГК РФ не устанавливают ограничений для залога ЦФА, поэтому ЦФА могут использоваться для залога как акции или любой другой финансовый инструмент — и такие сделки на российском рынке были.

«Недавними поправками к действующему законодательству использова-



ИРИНА БУЖОР

«Если говорить о большинстве развитых экономик мира, то там ЦФА используются и как инвестиционный, и как расчетный инструменты»

ние ЦФА как средства платежей и расчетов за товары, работы или услуги было в явном виде запрещено, — напоминает Валерий Миронов. — Тем не менее это не исключает принципиальную возможность использования ЦФА в качестве аналогичного векслю инструмента, сочетающего в себе кредитную и расчетную функции. Полагаю, что регулирование не должно сводить ЦФА к исключительно инвестиционным инструментам. Инновации в создании частных денег, такие как стейблкоины, теоретически могут быть экономически полезными, поскольку они могут повышать гибкость и адаптивность, а значит, при прочих равных и эффективность платежной системы страны».

«Если говорить о большинстве развитых экономик мира, то там ЦФА используются и как инвестиционный, и как расчетный инструменты. И именно такое двойное использование позволяет бизнесу иметь выбор, чем платить и во что вкладывать, а значит, делает компании более устойчивыми, распределяя риски», — отмечает Антонина Левашенко.

Тем не менее вложения в ЦФА в перспективе, вполне возможно, будут пользоваться популярностью у частных инвесторов, полагают эксперты.

«Если в ближайшие месяцы инвестиционный инструментарий частных инвесторов резко ограничат, то среди них вырастет спрос на все, что им разрешается купить, — полагает аналитик ФГ „Финам“ Леонид Делицын. — В случае того же палладия многих привлечет идея инвестиций в сырье, спрос на которое в целом растет все последнее десятилетие, хотя и испытывает резкие колебания».

«Токенизация прав на драгоценные и редкие металлы, другие сырьевые активы может предоставить новый инструмент для самых широких категорий инвесторов, который, например, может стать интересной альтернативой вложениям в валюту, акции и инвестиционное жилье», — считает Валерий Миронов. По его словам, методика прогноза цен на ЦФА с различными базовыми активами пока находится в процессе создания, при этом цены на сырье и металлы весьма волатильны. Так, цена, например, на палладий зависит как от спроса на автокатализаторы, так и на продукцию, связанную с зеленой экономикой и декарбонизацией. «Это затрудняет быструю либерализацию операций с ЦФА для неквалифицированных инвесторов, но для квалифицированных открываются новые перспективы», — заключает эксперт.

В России для того, чтобы это явление стало относительно массовым, необходимо, чтобы операции с цифровыми финансовыми активами на вторичном рынке стали легальными, полагает Наталья Мильчакова. Но даже если в ближайшее время обращение цифровых финансовых активов в России разрешат, то платежным и расчетным средством их не сделают еще долго, а возможно, что и вообще никогда. Скорее всего, единственным цифровым платежным и расчетным средством на территории России будет выпущенный Банком России цифровой рубль, этот проект уже тестируется. Как инвестиционный актив, возможно, цифровые финансовые активы со временем будут в России признаны и легализованы. Но в любом случае эта процедура займет достаточно длительное время. Особенно если учесть, что некоторые зарубежные криптовалютные площадки ввели санкции против России, так что теперь и цифровые активы не являются надежным инструментом для защиты от санкций.

Игорь Костилов, в свою очередь, считает, что в процессе допуска на рынок ЦФА неквалифицированных частных инвесторов условия игры на нем будут меняться. «В США Комиссия по ценным бумагам довольно жестко контролирует базовый актив, на который выпускаются ЦФА, условия его хранения, расчетов по сделкам. И можно предположить, что, если пойдет речь о допуске на этот рынок розничных частных инвесторов, Банк России будет вводить аналогичные меры контроля», — поясняет он. Но это, на его взгляд, автоматически будет означать увеличение издержек и, соответственно, некоторое снижение цен на ЦФА. «Поэтому я бы пока рекомендовал частным инвесторам относиться к этим активам с осторожностью, как к некоторой экзотике, чтобы вкладывать в них существенные суммы. Лучше дождаться, чтобы рынок сформировался, возникло понимание стоимости ЦФА и динамики цен на них, была возможность сравнить эти показатели с другими производными инструментами», — заключает эксперт.

«В новые инструменты первыми всегда инвестируют так называемые инноваторы, то есть самые состоятельные и нечувствительные к риску инвесторы, которые любят попробовать что-то новое и не должны ни у кого спрашивать разрешения», — уверен Леонид Делицын. Массовый инвестор придет не раньше публикации и раскрутки историй скачкового обогащения инноваторов, прогнозирует он. ●

«МЫ ВИДИМ РОСТ ИНТЕРЕСА К API»



сегодня как один из самых технологичных банков на российском рынке активно пользуется сервисами внешних партнеров. Среди них — страховые компании, агрегаторы, предоставляющие услуги лидогенерации, колл-центры.

Игорь Бессчастный, лидер Платформы API ВТБ, о том, каким бизнесом востребованы ее решения, за счет чего ускоряется ввод новых продуктов и сервисов внутри банка и как устроены механизмы платформы.

В то же время банк «выдает» собственные решения наружу, и многие партнеры активно используют API-платформу по модели banking-as-a-service (BaaS). Фактически они предоставляют услуги, в том числе платежные, своим клиентам под своим брендом, подключившись к платформе. Так, на ней реализовано решение для «Магнита». Активный интерес к таким продуктам проявляют телеком-игроки, транспортные компании и другие.

Инфраструктура платформы, способная функционировать под высокой нагрузкой, обеспечивает в том числе бесперебойную работу платежных сервисов (например, для Системы быстрых платежей), быструю «стыковку» для самых разных сценариев взаимодействия — как с Национальной системой платежных карт (оператором СБП), так и клиентов между собой и с компаниями.

Летом 2022 года ВТБ полностью перевел API-платформу на российское импортонезависимое ПО. Это позволит банку поддерживать стратегию по отказу от решений зарубежных вендоров, сохраняя безопасную и надежную технологическую основу для развития взаимодействия ВТБ с партнерами из самых разных отраслей.

Сегодня платформа API ВТБ — это комплекс инструментов, обеспечивающих синхронную согласованную работу как систем и команд внутри контура банка, так и партнеров с банком и банка с партнерами. В распоряжении платформы механизмы файлового обмена и хранения API-контрактов (реестр API), отлаженный конвейер по созданию API — от «встроенного» в логику IT-архитектуры банка процесса проектирования до служебного сервиса биллинга, который позволяет управлять жизненным циклом API и корректно распределять ресурсы.

Мы знаем о наших API все: какие из них наиболее востребованы, какие из них испытывают пик технической нагрузки, какие приносят наибольшую отдачу. Мы точно знаем время отклика и установленные для каждого из них лимиты. А гибкие настройки платформы позволяют отслеживать и активно управлять как потоками внутри контура банка, так и входящими данными от наших партнеров. Так мы можем обеспечивать работоспособность всех систем и вовремя наращивать мощность отдельных систем, повышая пропускную способность.

API — это универсальный и унифицированный инструмент подключения к сервисам банка. Вся его работа построена так, чтобы нам не нужно было множество раз разрабатывать схемы интеграции для однотипных сервисов. Это, а также строгий учет всех выпущенных банком API, позволяет значительно экономить ресурсы, заново использовать созданные другими командами внутри банка элементы (а заодно и опыт коллег), а также применять API внешних партнеров, создавая на их основе дополнительные сервисы.

Мы создали технологическое решение в ответ на потребность бизнеса, и в каждый момент времени работаем именно в рамках бизнес-логики, переводя ее на язык IT. И на этом языке за унификацию и удобство использования API отвечает строгое соблюдение принципов.

В частности, API First — принятый в ВТБ принцип проектирования, который подразумевает, что написанию кода всегда предшествует создание контракта взаимодействия между компонентами, то есть информационными системами. Такой стан-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ API ВТБ

Платформа открытых программных интерфейсов (API) ВТБ была запущена в марте 2021 года. Она позволяет упростить и полностью автоматизировать подключение к сервисам ВТБ внешних партнеров из различных отраслей. Кроме того, API-платформа повышает эффективность взаимодействия внутренних систем банка между собой, обеспечивает надежность и увеличение производительности, позволяет ускорить ввод новых продуктов и сервисов внутри банка. Сегодня здесь опубликовано более 500 готовых к подключению интерфейсов. Платформа признана лучшей в России по версии международной премии Global Banking & Finance Awards и отмечена жюри международной премии PayTech Awards в категории Best Open Banking Solution.

дарт позволяет быстро «проверять» API, при этом стоимость изменений остается минимальной, экономя ресурсы.

В этом году команда платформы уже во второй раз проводит «API-хакатон», мы очень надеемся увидеть много классных идей для сервисов на основе API и инструментов обеспечения безопасности API. Первый хакатон в прошлом году показал, что внешние команды — ценный источник новых идей для развития наших сервисов, несколько идей были почти сразу реализованы на платформе.

В этом году мы вновь ждем талантливых разработчиков и аналитиков: гарантируем абсолютную свободу творчества (в рамках спецификаций) и поддержку команды ВТБ на всех этапах и, конечно, возможность выиграть денежный приз ●

АВГУСТОВСКИЙ УРОЖАЙ

«ДЕНЬГИ» ПРЕДСТАВЛЯЮТ РЕЙТИНГ САМЫХ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ



Август оказался прибыльным для большинства финансовых инструментов. При этом второй месяц подряд самыми успешными в рейтинге «Денег» стали вложения в ПИФы, инвестирующие как в иностранные, так и в российские акции. Неплохой доход принесли акции отдельных компаний. Прибыльными были и аутсайдеры начала лета — золото и валютные депозиты.

ПИФы

лагодаря активному управлению портфельных менеджеров четвертый месяц подряд лидирующие позиции по доходности занимают отдельные категории паевых инвестиционных фондов (ПИФов). По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, из 167 крупных розничных фондов (ОПИФы и БПИФы со стоимостью чистых активов, превышающей 100 млн руб.) лишь у пяти цена пая снизилась за месяц, завершившийся 23 августа. 80 фондов обеспечили доход выше 5%, а 12 — 10–18%.

Максимальную прибыль обеспечили фонды, ориентированные на вложения в акции иностранных компаний. По данным Investfunds, паи таких фондов подорожали за месяц на 4–18%. В последние недели на мировом рынке отмечается улучшение настроений на фоне улучшения показателей по инфляции в США, что позитивно сказалось на аппетите у инвесторов к риску. За минувший месяц ведущие американские индексы выросли на 3–12%, европейские прибавили 3–9%. Эффект усилило укрепление курса доллара на российском рынке, что привело к положительной валютной переоценке.

Инвесторы могли неплохо заработать и на большей части фондов российских акций, причем не отраслевых, а широкого рынка. Цена паев таких ПИФов выросла за месяц на 7–12%. Прибыль на уровне 5–7% принесли фонды сырьевых компаний, которые составляют основу российского рынка. Исключением из общей картины стали отдельные фонды электроэнергетики, паи которых потеряли в цене до 2,5%. Эти фонды неплохо чувствовали себя ранее, поэтому даже с учетом текущего провала с начала года их результаты находятся на верхних строчках рейтингов.

Высокую прибыль пайщикам принесли фонды смешанных инвестиций и драгоценных металлов. По данным Investfunds, по итогам прошедшего месяца вложения в такие фонды обеспечили бы инвесторам доход на уровне 2–8,5% и 4,6–8% соответственно. В последние месяцы фонды драгоценных металлов — лидеры привлечений на российском рынке. Инвесторы стали активно скупать такие ПИФы, после того как банки ввели комиссии за ведение валютных счетов. Инфраструктурные риски таких инвестиций минимальны, так как металл покупается и хранится в России, еще они защищают от возможной девальвации рубля.

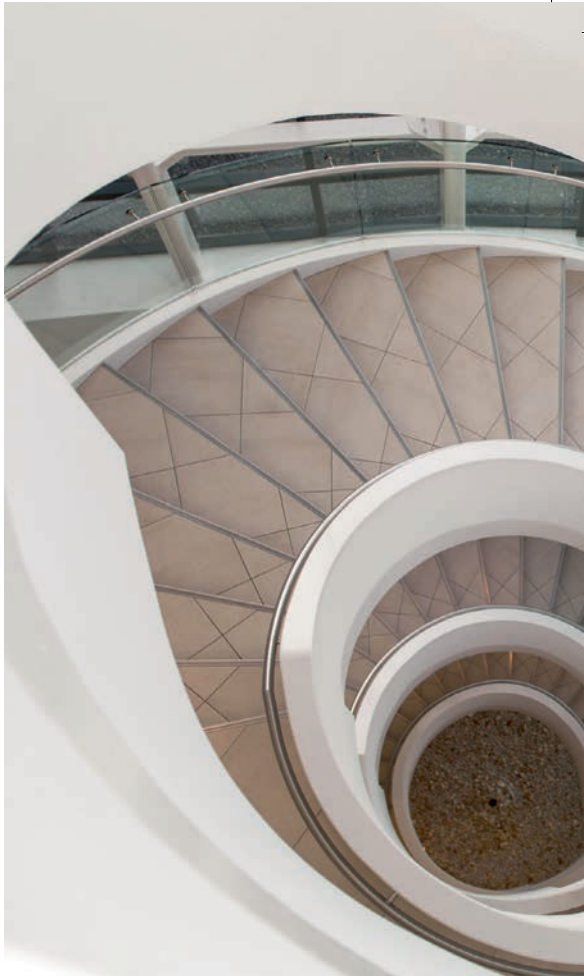
Продолжают генерировать прибыль и фонды облигаций, но гораздо меньше, чем в предыдущие месяцы. Индекс гособлигаций Московской биржи RGBITR вырос за месяц лишь на 0,2%, причем большую часть месяца торговался возле уровней начала августа. Индекс корпоративных бондов RUCBITR прибавил около 1,5%. Лишь немногие управляющие за счет активной работы с портфелями смогли обогнать отраслевые индексы. Лучшие фонды принесли пайщикам доход на уровне 1,2–2%.

Акции

Впервые за лето частные инвесторы неплохо заработали на вложениях в российские акции. Большую часть минувшего месяца, завершившегося 25 августа, индекс Московской биржи рос и 24 августа достиг отметки 2273,65 пункта, максимума с 30 июня. С начала отчетного периода (22 июля) он прибавил 8,4%, даже с учетом коррекции к 25 августа индекс за месяц подрос на 7,2%.

Как отмечают управляющие, российский рынок к началу августа достиг своего дна и разворот назрел. Тем более что происходил он на фоне сужения спреда между российской нефтью Urals и североморской Brent. Если в начале лета отечественная нефть торговалась с дисконтом в 30%, то к концу лета он сократился до 16%. Добавляло оптимизма инвесторам, как считает портфельный управляющий УК «Тринфиико» Юрий Гроссман, заметное снижение темпов спада ВВП, что говорит о постепенном восстановлении экономики РФ. В последней публикации макроэкономических данных ЦБ РФ существенно улучшил свои прогнозы по ВВП на 2022 год с минус 7,5% до минус 6%.

Лучше рынка выглядели акции «Магнита» и «Яндекса», подорожавшие на 24,6% и 16,8%. По словам начальника отдела экспертов по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций»



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

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ* (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	5-12	-22-+2,8	-20-47	-16-+36
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	6-18	-6-+15	-58-+15	-13-+50
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,2-1,8	6-17	2-7	9-24
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,7-0,9	2-2,3	9-9,7	16-18
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	2-8,5	-13-+6,5	-10-35	-5-+37
ДРАГМЕТАЛЛЫ	4,6-8	-5-8	-17-22	-1-1,8

Источник: Investfunds. *Данные за месяц, закончившийся 23 июля.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	7,20	-2,02	-42,20	-17,96
СБЕРБАНК	-0,75	3,45	-60,66	-42,92
«РОСНЕФТЬ»	5,00	-0,56	-34,50	-12,29
«ГАЗПРОМ»	-4,69	-31,15	-38,80	-21,12
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	4,86	-22,95	-35,92	-4,16
«РУСГИДРО»	8,17	7,41	-3,22	46,25
«МАГНИТ»	24,63	27,03	-3,94	46,61
«ЯНДЕКС»	16,83	32,26	-59,24	-14,58
АЛРОСА	12,49	2,17	-47,04	-4,79
«АЭРОФЛОТ»	0,07	-4,48	-59,99	-74,95
«ФОСАГРО»	8,06	3,00	53,18	81,24

Источник: Источник: Московская биржа. *Данные на 25 августа.



GETTY IMAGES

Альберта Короева, бумаги ритейлеров в целом пользовались спросом последние недели. «Хорошие результаты второго квартала и низкие секторальные риски создавали привлекательность в сравнении с другими секторами», — отмечает господин Короев. Сильные результаты «Яндекса» за второй квартал превзошли ожидания. К этому добавились новости об обмене активами с VK. После одобрения сделки регулятором VK обменяет Delivery Club на новостные сервисы «Яндекса» — «Яндекс.Новости» и «Яндекс.Дзен». «Новость позитивна для всех сторон этой сделки», — отмечает аналитик ФГ «Финам» Ксения Лапшина.

Двухзначную прибыль принесли вложения в акции АЛРОСА, цена которых поднялась к 25 августа более чем на 12%. Этому росту, как отмечает Альберт Короев, способствовали сообщения в западных СМИ о том, что компания могла восстановить продажи алмазов до уровня 2021 года.

Однако и в этом месяце были провальные инвестиции на фондовом рынке. Явным аутсайдером уже который месяц стал «Газпром», акции которого потеряли в цене почти 4,7%. Инвесторы еще не оправились от шока, вызванного недавним отказом эмитента выплачивать дивиденды. «Несмотря на сильные финансовые показатели „Газпрома“, обеспечиваемые беспре-

цедентными ценами на газ, в среднесрочной перспективе сохраняется элемент неопределенности, связанный с санкционным давлением, растущими издержками, уходом из совместных проектов иностранных партнеров, дефицитом кадров и т. д.», — отмечает Юрий Гроссман. На более длительных отрезках времени, по его словам, «Газпром» выглядит привлекательно ввиду невозможности найти полную замену поставляемого им в Европу газа, значительного увеличения спроса со стороны азиатских стран, а также текущей перепроданности его акций.

Золото

Неплохую прибыль в августе принесли вложения не только в бумажное, в виде БПИФов, но и в физическое золото. По расчетам «Денег», за месяц такие вложения прибавили в цене 6,7%, компенсировав потери предыдущего месяца. Это символическое достижение стало возможным исключительно за счет валютной переоценки.

Высокая доходность вложений в благородный металл лишь отчасти связана с ростом его цены. В первой декаде августа цена золота достигала \$1800 за тройскую унцию, что стало ответом на неожиданное снижение инфляции в США по итогам июля до 8,5% против 9,1% месяцем ранее. «В конце прошлого месяца желтый металл протестиро-

вал колоссальный уровень поддержки \$1680 за унцию, который является наименьшим значением с начала пандемии. Три раза золоту не удавалось его пробить, не удалось и на этот раз. Цены за счет алгоритмической торговли и большого количества шорт-позиций быстро отыграли потери», — отмечает стратег по операциям на товарно-сырьевых рынках SberCIB Investment Research Михаил Шейбе. Вскоре к техническим факторам добавились и фундаментальные. Июльское заседание ФРС оказалось в рамках ожиданий и роста ставки на 1% не произошло, а ВВП США во втором квартале показал спад.

Однако вышедшие в августе макроэкономические данные уже не несли позитива для желтого металла. К 25 августа цена скорректировалась до \$1763 за унцию, что только на 2,3% выше начала отчетного периода. Эффект растущих цен на золото был усилен подъемом курса доллара в России (плюс 4,3%).

Дальнейшего сильного роста цен на золото аналитики не ждут, так как продолжается цикл роста ставки ФРС США. «Краткосрочный оптимизм на неожиданных макроэкономических данных еще возможен, но пока ставка ФРС продолжает рост, золото, вероятно, не сможет сформировать долгосрочный позитив», — полагает господин Шейбе. По его оценкам, в ближайшее время котировки могут находиться в коридоре \$1720–1770 за унцию в ожидании решения американского центрального банка относительно роста ставки на сентябрьском заседании.

Вклады

Снижение ставок по банковским вкладам замедлилось, но после падения от пиковых уровней в начале марта они уже не представляют для инвесторов большого интереса. По итогам второй декады июля средняя максимальная ставка у топ-10 банков по рублевым депозитам составляла 7,645% годовых — минимальное значение со второй декады декабря. За месяц показатель снизился чуть более чем на 0,5 процентного пункта. За месяц рублевый вклад по такой ставке принес его держателю доход в размере 0,64%.

Второй месяц подряд валютные вклады стали прибыльными. Так, депозит в долларах принес бы держателю доход на уровне 3%, что почти вдвое ниже прибыли месяцем ранее. Вложения в евро принесли вкладчикам поменьше — только 1,3% против 2,3% дохода в июле. С учетом того, что ставки по таким вкладам близки к нулю, единственной причиной столь высоких результатов стало ослабление рубля по отношению к доллару США и к евро. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже вырос почти на 2,46 руб., до 59,75 руб./\$, евро поднялся на 1,16 руб., до 59,46 руб./€. Таким образом, курс доллара впервые за 20 лет стал дороже евро. Это стало ответом на обесценивание евро к доллару на мировой арене, где из-за дефицита торгового баланса еврозоны, опасения рецессии и ожидания более низких ставок ЕЦБ по сравнению с ФРС его курс впервые с 2002 года опустился ниже уровня \$1. «В России давление на евро оказывает схема оплаты поставок газа за рубли, которая приводит к существенным объемам продажи евро на бирже», — отмечает аналитик дирекции операций на финансовых рынках банка «Санкт-Петербург» Виктор Григорьев.

Для слабости рубля были внутренние причины: ожидание старта обновленного бюджетного правила, снижение объема экспортных поступлений и рост импорта. «Не стоит забывать, что ослабление рубля до текущих уровней было бы невозможным без целого ряда действий по смягчению валютного контроля, которые начались еще весной», — напоминает господин Григорьев.

В ближайшие месяцы снижение курса рубля может продолжиться, считают аналитики. Этому будет способствовать постепенное наращивание импорта и возможное снижение экспортных поступлений. Но основное влияние на рынок, как считает Виктор Григорьев, будут оказывать новости относительно нового бюджетного правила. «В случае старта покупки валюты в сентябре курс доллара в октябре может протестировать уровень в 65 руб./\$,» — считает он ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	6,65	2,29	-20,11	3,95
ФОНДЫ ФОНДОВ	6,57	2,26	-19,85	3,90
КУРС ДОЛЛАРА	4,29	5,19	-19,39	-10,55

Источники: Bloomberg. *Данные на 25 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,64	2,95	6,10	21,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	2,88	3,76	-20,36	-8,10
ВКЛАД В ЕВРО	1,30	0,19	-32,89	-18,61
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	4,29	5,19	-19,39	-10,55
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	1,99	1,55	-32,12	-18,88

Источники: ЦБ, оценки «Денег». *Данные на 25 августа.

ПАЙЩИКИ ПЕРЕМЕШАЛИ ИНВЕСТИЦИИ

РОЗНИЧНЫЕ ПИФЫ АКТИВНО ТЕРЯЮТ КЛИЕНТОВ



По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за первое полугодие частные инвесторы вывели из открытых ПИФов (ОПИФов) и биржевых ПИФов (БПИФов) почти 40 млрд руб. В первом квартале оттоки составили 7,9 млрд руб., а во втором — уже 32 млрд руб. В 2021 году за те же периоды притоки в фонды достигали 97,6 млрд и 73,6 млрд руб. соответственно.

В целом второй квартал стал худшим для отрасли за всю ее 26-летнюю историю. Предыдущий антирекорд был установлен во втором квартале 2008 года, тогда в преддверии мирового финансового кризиса инвесторы вывели из розничных фондов 12,7 млрд руб. В следующий кризис 2014 года россияне на фоне санкций, обвала цен на нефть и девальвации рубля забрали из ОПИФов 15 млрд руб. В последующие семь лет УК активно привлекали новых инвесторов, которые суммарно вложили в розничные фонды более 800 млрд руб., причем 40% — в 2021 году.

Униженные инвестиции

В начале 2022 года участники рынка ожидали повторения успеха 2021 года, но высокая турбулентность на рынках после беспрецедентных антироссийских санкций помешала планам. По итогам первого квартала ведущий российский индекс Московской биржи обвалился более чем на 28%, до 2703 пунктов. Такого падения за квартал не было ни в кризисном 2014-м, ни в 2008 году. Индекс гособлигаций Московской биржи RGBITR упал на 11%, до 519,32 пункта, индекс корпоративных бондов RUCBITR потерял 10%, снизившись до 413,68 пункта. Основной обвал произошел 24 февраля, когда индексы опустились на 33%, 14% и 5% соответственно. По данным ЦБ, доходности всех типов розничных ПИФов в первом квартале были отрицательными. Минимальную доходность зафиксировали ОПИФы (минус 39,5% в годовом выражении), менее 1% потеряли БПИФы, что во многом связано с высокой долей валютных инвестиций. «Опасаясь дальнейшего снижения стоимости паев, инвесторы могли фиксировать убытки», — отмечает в полугодовом отчете ЦБ.

Массовому бегству частных инвесторов из розничных ПИФов во втором квартале способствовали отложенные продажи. Большую часть марта на Московской бирже не проводились торги акциями и облигациями — управляющие не могли рассчитывать на справедливую стоимость паев и поэтому операции с ними не проводили. «Ограничения на биржевые торги российскими ценными бумагами, в том числе паями ПИФ, были установлены Банком России для стабилизации российского финансового сектора под воздействием масштабных санкций и ограничений. Вместе с тем временная невозможность вывести деньги из ПИФ могла подорвать доверие части инвесторов к этому инструменту», — отмечается в отчете ЦБ.

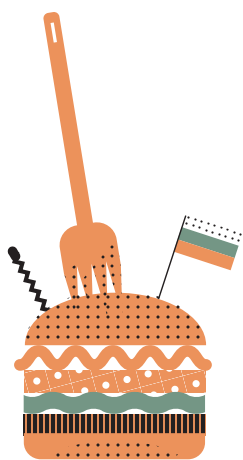
Депозиты вне конвенции

Риск потерять значительную часть накоплений побудил многих частных инвесторов уйти в более надежные депозиты, тем более что в начале марта ставки по ним впервые за восемь лет банки подняли выше 20% в ответ на решение Банка России повысить ключевую ставку с 9,5% до 20% для «поддержания финансовой и ценовой стабильности и защиты сбережения граждан от обесценения». «Ставка всегда идет в противовес инвестиционным продуктам, поэтому в моменте многим было интереснее переложиться в депозиты», — отмечает руководитель блока развития бизнеса УК «Система Капитал» Никита Рахманинов.

На фоне возросших рисков рецессии ЦБ довольно быстро перешел к смягчению денежно-кредитной политики и к концу второго квартала опустил ключевую ставку до 9,5%, но интерес к депозитам все равно сохранялся. «На протяжении всего второго квартала можно было открыть или продлить депозит с двузначной доходностью, клиенты продолжали пользоваться этим инструментом», — отмечает руководитель отдела продаж УК «Первая» Андрей Макаров. Важную роль в выборе депозитов играли и госгарантии по ним, так как средства вкладчиков до 1,4 млн руб. застрахованы АСВ.

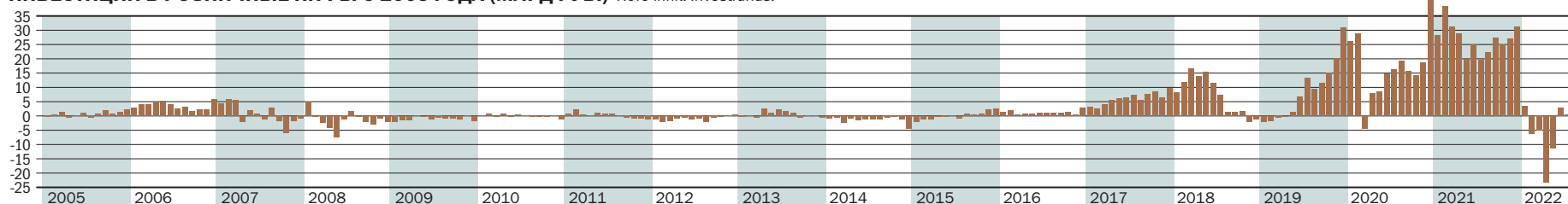
Заморозка активов

Вызовом для отрасли в этом году стала блокировка иностранных активов россиян. В начале марта Euroclear заморозил счет Национального расчетного депозитария (НРД), через который торговала иностранными ценными бумагами большая часть российских УК и частных инвесторов. В итоге компании не только прекратили расчет стоимости паев фондов с такими активами, но и перестали совершать операции с ними. По данным ЦБ, на 31 мая операции не осуществ-



ТЕКСТ Татьяна Палаева
ФОТО Getty Images,
Kim Kyung-Hoon KKH/
CN/Reuters

ИНВЕСТИЦИИ В РОЗНИЧНЫЕ ПИФЫ С 2005 ГОДА (МЛРД РУБ.) Источник: Investfunds.





GETTY IMAGES

продать данные активы, а вырученные средства выплачивать в виде дохода не реже одного раза в квартал. Максимальный срок таких фондов установлен на уровне 15 лет.

Попытки локализации

Несмотря на все трудности, работа управляющих по развитию продуктовой линейки не остановилась, но претерпела заметные изменения. По данным ЦБ, с начала СВО были зарегистрированы правила 11 ОПИФов и 6 БПИФов, все они были построены полностью на внутренней инфраструктуре и локализованных активах. Из 13 фондов, сформированных к 24 августа, четыре были смешанного типа, в котором в зависимости от рыночной ситуации меняется пропорция инвестиций в облигации и акции российских компаний. Еще по три фонда ориентированы на вложения отдельно в рублевые акции и облига-

ты денежного рынка под ставку «овернайт». Такой инструментарий позволяет при минимальном риске неблагоприятной рыночной переоценки актива зарабатывать даже во время обвалов на рынке. По итогам первого квартала такие фонды принесли пайщикам доход на уровне 3–3,2%.

В июле на рынке появился первый золотой ОПИФ, инвестирующий в физический металл — «РБ — Золотой стандарт», под управлением УК «РБ-Капитал». До сих пор на рынке были только БПИФы на слиточное золото, тогда как открытые фонды вкладывали в золотые ETF, в основном западного пошива, и почти все они оказались заблокированы из-за санкций. Риски блокировки фондов с физическим металлом нулевые, так как покупается он на Московской бирже и хранится там же. «Фонды золота могут быть привлекательны для инвесторов как замещение в портфелях валют раз-

«На общем тренде дедолларизации балансов банков такой продукт как фонды золота оказался интересен банковским сетям и клиентам»

влялись по 159 ПИФам с суммарным объемом активов 379 млрд руб. Пострадали 2,7 млн пайщиков.

3 июня Евросоюз ввел санкции против НРД, что узаконило происшедшую ранее блокировку его счета и сделало почти невозможным продажу иностранных ценных бумаг российскими держателями, а также получение дивидендов или облигационных выплат. Заморозка иностранных активов помогла предотвратить еще больший отток клиентских денег, считает Никита Рахманинов.

Однако не все УК работали через НРД, были на рынке и те, что открывали счета через другие депозитарии. С конца мая на Московской бирже

возобновились торги как минимум 45 БПИФами с иностранными активами 11 управляющих компаний. Для остальных участников рынка ЦБ совместно с НФА разработал концепцию по выходу из сложившейся ситуации. В соответствии с ней рассматривается возможность разблокировать операции с фондом, если доля заблокированных бумаг менее 10%, в остальных случаях предложено выделить такие активы в отдельный амортизационный закрытый ПИФ (ЗПИФ-А). Активы такого фонда будут оцениваться исходя из последней определенной стоимости чистых активов основного ПИФа. Со временем компании будут искать возможности

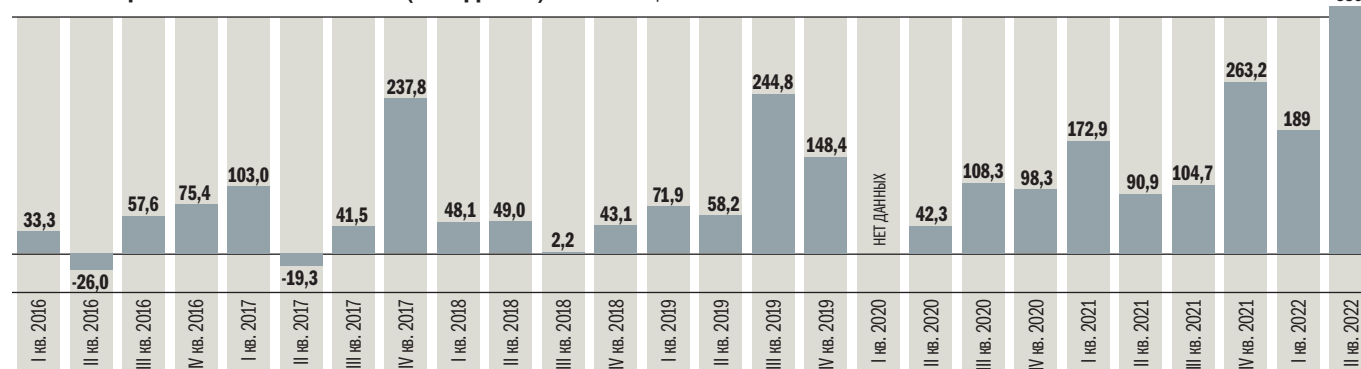
ции. «Переориентация на рублевые активы связана со стремлением провайдеров предоставить доступ клиентам к альтернативным направлениям для вложений прямо сейчас», — отмечает Андрей Макаров.

В кризисных условиях традиционно растет спрос инвесторов на защитные инструменты, и управляющие активно создавали фонды, удовлетворяющие такие запросы. За последние шесть месяцев физическим лицам было предложено два БПИФа денежного рынка — фонды данного типа считаются самыми консервативными на российском рынке. Основная их идея — размещение средств в краткосрочные облигации или инструмен-

витых стран (во многом в связи с отрицательными процентными ставками в этих валютах в российских банках). На общем тренде дедолларизации балансов банков такой продукт как фонды золота оказался интересен банковским сетям и клиентам. Помимо этого, золото в портфеле инвестора снижает риски, так как слабо коррелирует с другими активами», — отмечает гендиректор «РБ Капитала» Олег Галкин.

В ближайшие месяцы управляющие будут вести активную работу по выходу на рынки дружественных стран. ЦБ в первом квартале даже зарегистрировал правила нескольких таких фондов, но пока ни один из них не был сформирован. «Все профучастники озабочены тем, чтобы предоставить идеи по диверсификации географических рисков. Ожидаем, что биржи будут активно выстраивать мосты с площадками, предоставляя доступ на рынки дружественных стран», — отмечает начальник отдела инвестиционных продуктов и технологий УК «Открытие» Евгений Горбунов. «Деньги всегда идут за доходностью, поэтому возможности для расширения географии будут использоваться как клиентами, так и российскими профучастниками рынка. К примеру, уже сейчас

ИНВЕСТИЦИИ В ЗАКРЫТЫЕ ПИФЫ (МЛРД РУБ.) Источник: ЦБ.



«Рынок офисов класса В и С находится под большим риском, так как компании предпочитают переезжать в современные объекты при сопоставимом уровне затрат на аренду»

мы являемся свидетелями расширения торгуемых бумаг на СПБирже за счет китайских эмитентов и выпусков облигаций российскими эмитентами в юанях», — отмечает Олег Галкин.

ЗПИФы торжествуют

Санкции и заморозка активов российских компаний и физических лиц позитивно сказались на развитии закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФов). По оценкам ЦБ, по итогам первого полугодия чистый приток средств в ЗПИФы достиг почти 570 млрд руб., что лишь на 10% ниже привлечений за весь 2021 год. Во втором квартале клиенты таких фондов вложили 380 млрд руб. — это лучший квартальный результат за всю историю отрасли.

В ЦБ отмечают, что основной приток средств обеспечили фонды, пайщиками которых являются юридические лица. В условиях постоянно расширяющихся санкций компании используют ЗПИФы для аккумуляции активов внутри фонда и их структуриро-

вания, так как такая упаковка носит непубличный характер. По словам заместителя гендиректора «ААА Управления капиталом» Иннокентия Хвостова, иностранные компании активно ищут пути выхода из сложившейся ситуации, которая толкает их к поиску нестандартных решений, в том числе инструментов ЗПИФов. «Российские инвесторы, желающие приобрести активы игроков, сворачивающих бизнес в России, тоже стремятся структурировать сделки так, чтобы не брать все сопутствующие риски напрямую, а используют в том числе и механизмы ЗПИФ», — отмечает господин Хвостов.

Растет популярность инструмента и среди инвесторов — физических лиц. За отчетный период количество частных инвесторов — владельцев

паев таких фондов выросло на 8,2%, до 126,8 тыс. человек. «Сокращение доступных инструментов вызывает желание найти альтернативные способы для инвестирования капитала. Будь то необходимость реструктуризации активов состоятельных клиентов из-за проблем с офшорными юрисдикциями либо поиск альтернативных ценным бумагам инвестиций и вложение в фонды недвижимости, торгового финансирования или венчурных проектов», — отмечает Иннокентий Хвостов. «Структурирование активов через ЗПИФ может пользоваться дополнительным спросом в условиях введенных капитальных и валютных ограничений», — отмечает гендиректор Accent Capital Марина Харитонова.

Паевая и недвижимая

Основной прирост числа пайщиков обеспечили рентные ЗПИФы недвижимости, доступные широкой рознице. По оценке управляющей компании Accent Capital, активы таких фондов выросли за полугодие на 10,6 млрд руб., до 50,2 млрд руб. В недвижимости частных инвесторов привлекают ее защитные свойства в периоды кризиса, когда классические инструменты девальвировали свое значение защитных активов. «Недвижимость будет существовать всегда, ее основные факторы как защитного актива от гиперинфляции по-прежнему сохраняются — инертность к рыночным изменениям и способность отыгрывать инфляцию, все важные контракты в недвижимости заключаются с учетом этого показателя», — отмечает Марина Харитонова.

По оценке Accent Capital, с начала года фонды коммерческой недвижимости в среднем принесли пайщикам 9,6% годовых, при этом фонды логистической недвижимости обеспечили



ДВОЙНАЯ ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

ИРИНА КРИВОШЕЕВА,
гендиректор «Альфа-Капитала»

За 25 лет существования российского рынка коллективных инвестиций профучастникам и инвесторам приходилось сталкиваться с самыми разными вызовами. Но тот набор, с которым довелось столкнуться в этот раз в 2022 году, превзошел по уровню кризисы 1998 и 2008 годов, вместе взятые. Мало того, что произошла переоценка целого ряда активов в материальном плане. Теперь приходится перестраивать ментальные оценки и объективное отношение ко многим вещам.

В той или иной мере токсичными оказались вложения в иностранные ценные бумаги и в зарубежную валюту недружественных стран. По оценкам экспертов, деньги оказались заморожены у почти 5 млн российских инвесторов. Да, в зарубежные акции и еврооблигации инвестировали не все и не 100% своего портфеля. Но не иметь возможности распорядиться и получить свои деньги из казавшихся надежными активов — сильный шок для людей. Он во

многом влияет и на дальнейшие решения осуществлять инвестиции в целом. Поэтому важно в первую очередь стремиться снять именно его, и такие усилия участниками рынка предпринимаются.

Это первая — вынужденная ситуация. Вторая — это бегство нерезидентов с российского рынка ценных бумаг и заморозка уже их активов, а как следствие — просадка индексов. Благодаря усилиям регулятора и осознанному поведению самих российских инвесторов ситуация стабилизировалась. Активных эмоциональных распродаж со стороны розничных клиентов удалось избежать. Более того, на этих уровнях рынок скорее точно выкупали прежде всего состоятельные инвесторы. Расчет был на привлекательные мультипликаторы и потенциальную дивидендную доходность. С этим, правда, возникли некоторые проблемы, что охладило рост и привело к летнему «боковику». Но есть и новая ценностная сущность. С рынка пока удалены нерезиденты — казалось бы, минус, ведь ушли потенциальные деньги. Но, с другой стороны, доля физических лиц выросла с 41% на начало года до 75%. При этом доступ к рынку получили более 20 млн россиян. При общем free float российского фондового рынка порядка 12 трлн руб. (с учетом замороженных денег нерезидентов) сейчас на долю физлиц приходится около 5 трлн, что существенно. В итоге сейчас мы имеем замкнутую самонастраивающуюся динамическую систему, которая минимально зависит от внешних условий и в силу не очень больших размеров име-

ет высокий потенциал роста. Регулярный приток денег в несколько сот миллиардов рублей может означать устойчивый восходящий тренд индекса, а рост индекса на протяжении 6–9 месяцев подряд будет вести к существенному росту новых привлечений. Такой приток в нынешних условиях резкого снижения процентной ставки и доходности банковских вкладов и при этом сохраняющейся двузначной инфляции можно вполне ожидать из депозитов, которые привлекались в марте–апреле по ставкам 20+ процентов и истекают в начале сентября. А альтернатив этому мало. Например, цены на жилую недвижимость упали примерно на 5–7% по сравнению с весенним пиком и тенденцию к росту пока не показывают. Выгодность покупки валюты вообще не очевидна. Так что есть основания надеяться на более успешную вторую попытку фондового рынка «взять высоту» осенью. Задать устойчивый позитивный вектор роста рынку — значимая стратегическая задача. В условиях ухода зарубежного инвестора и опоры в основном на внутренние ресурсы крайне важно создать условия и стимулы для направления инвестиционных ресурсов в первую очередь на финансирование проектов и компаний, вносящих вклад в трансформацию российской экономики, улучшение качества жизни. Этому могут помочь стабилизация внешних условий, возвращение утраченной «прозрачности», новые продуктовые и маркетинговые предложения. Многие участники рынка «расчленили» старые, более узко сегмен-

тированные, стратегии на российском рынке, добавили новые — так, уже в этом году на рынке появились паевые фонды с регулярной выплатой дохода, разнообразные структурные продукты на российский рынок и, конечно, новые продукты по направлению альтернативные инвестиции. Но кроме отечественного рынка есть и другие перспективы развития. Например, новые валюты и так называемые многополярные инвестиции. При этом рассматриваются не только более очевидные Китай, Индия, ОАЭ, но и страны Азии, Латинской Америки. Также это и инструменты денежного рынка, что является очень своевременным с учетом некоторого снижения горизонтов инвестирования россиянами в условиях неопределенности. Полагаю, сейчас мы стоим на пороге создания целого сегмента рынка краткосрочных финансово-инвестиционных продуктов. У управляющих компаний есть прекрасная возможность сформировать альтернативу банкам по текущим и накопительным счетам (в перспективе и по кредитным продуктам). В фокусе растущий сегмент альтернативных инвестиций. И здесь речь не только про вложения в то же золото, которое имеет сейчас, по мнению многих аналитиков, потенциал роста от текущего уровня порядка 15%, но и в различные сегменты, например, финансирование объектов арендной коммерческой недвижимости через инструмент ЗПИФ, а также вложения в субъекты малого и среднего бизнеса, в том числе на стадии pre-IPO. Так

что доля этой разновидности активов в портфелях российских инвесторов продолжит расти. Стоит упомянуть и про private equity. Кстати, стратегии частного капитала хорошо подходят для индивидуальной настройки для клиентов, например, для нацеливания на нефинансовые цели инвестиций, такие как социальное воздействие. Сейчас как раз обсуждается создание механизмов участия российских инвесторов в развитии российской экономики через вложения в акции и облигации российских компаний, в том числе тех, в отношении которых у них сложились определенные потребительские, поведенческие, социальные паттерны и предпочтения. Сейчас очень понятны такие ценностные темы, как рост цен на реальные, прежде всего энергоресурсы, продукты сельского хозяйства или импортозамещение. А также развитие механизмов софинансирования социально значимых проектов при последующем возводимых и реконструируемых инфраструктуры и объектов.

Да, сейчас все очень непросто. Одно дело, когда ты летишь по светлой накатанной дороге, и совсем другое, когда делаешь резкий вираж и уже движешься в темном тоннеле по пересеченной местности. Сейчас инвесторы столкнулись именно с инвестированием в условиях ограничений, недостатка информации и неопределенности. Задача управляющих — делать все возможное, чтобы облегчить ориентирование, создать максимум надежности и новых актуальных

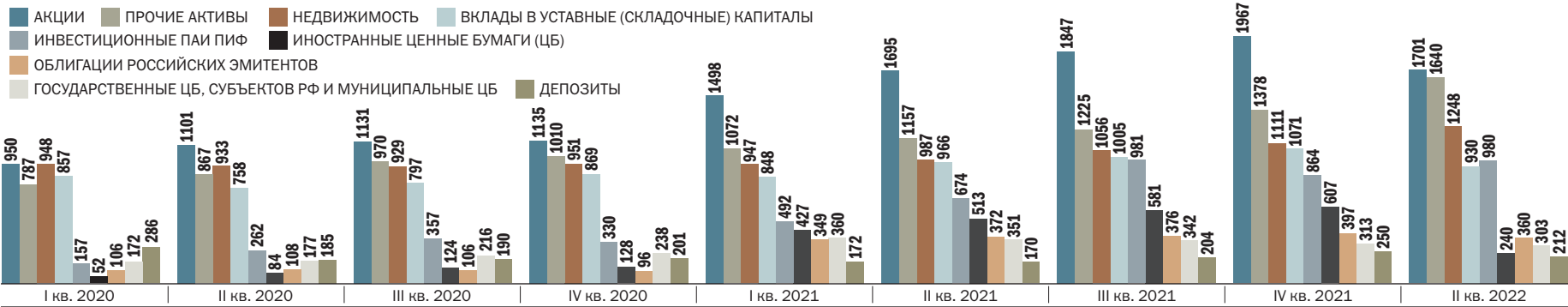


KIM KYUNG-HOON KKH / CN / REUTERS

ская недвижимость. По мнению Екатерины Черных, уровень вакансий в этом сегменте недвижимости остается рекордно низким — не более 5%, так как новые объекты в этом году не начинали строить и, соответственно, предпосылок для профицита и возможного падения цен нет. Поддержку сегменту складской недвижимости может оказать растущий интерес к ней со стороны китайских компаний. «В условиях ограниченного импорта из стран Европы и США можно, с одной стороны, ожидать увеличения площадей, занятых китайскими компаниями, действующими по модели зарубежного склада. С другой стороны — принятие изменений в Таможенный кодекс, касающихся ввода процедуры бондового склада, что может также служить дополнительным стимулом к увеличению присутствия китайских компаний на рынке», — отмечает региональный директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Russia Ольга Широкова. Несмотря на декларирование развития ре-

Важное значение для рынка будет иметь дальнейшая денежно-кредитная политика Банка России. В июле ЦБ снизил ставку сразу на 150 б. п., до 8%, вернув ее к значениям конца прошлого года. К тому же регулятор обновил прогноз по ставке до 2024 года. В новой версии ключевая ставка до конца года ожидается на уровне 7,4–8% годовых. Из этого следует, что регулятор может снизить ставку еще раз или даже несколько раз. По оценкам аналитиков Росбанка, в четвертом квартале ключевая ставка может быть снижена до 6,5%. Это приведет к дальнейшему снижению ставок по вкладам и росту спроса на альтернативные инвестиции. «В последние несколько месяцев облигации были преимущественным активом для инвесторов, принимая во внимание довольно агрессивное снижение учетной ставки Банком России. Когда российская экономика, перестроившись, начнет выходить на траекторию роста после просадки, мы увидим притоки в фонды российских акций», — считает Олег Галкин.

СТРУКТУРА АКТИВОВ ВСЕХ ПИФОВ (ТРЛН РУБ.) Источник: Банк России.



доход на уровне 14% годовых, торговой — 7,6% годовых. «Высококачественная недвижимость институционального класса, которая включена в ЗПИФы недвижимости, исторически менее волатильна в кризисы и является хеджированием рисков», — отмечает госпожа Харитоновна. «В отличие от многих эмитентов, заморозивших выплаты дивидендов, арендаторы крупных активов не могут просто так отказаться от выплаты арендной платы, поскольку в высококлассной недвижимости договоры не только долгосрочные, но и неразрывные, кроме того, содержат условия об индексации арендных ставок», — отмечает директор центра по работе с институциональными и корпоративными клиентами «Альфа-Капитала» Николай Антипов. С уходом западных компаний сегмент недвижимости класса А начнет дешеветь, так как именно эти компании были основными клиентами в этом сегменте, предупреждает директор департамента альтернатив-

ных продуктов и услуг инвестгруппы «Тринфиго» Александр Воронков. Однако пока с российского рынка безвозвратно ушли немногие иностранные компании, а некоторые перестроились. Например, «Большая четверка» аудиторов ушла — но появились новые российские компании, состоящие из сотрудников международных компаний, которые сохранили персонал и арендуемые офисы. По словам гендиректора УК «Современные фонды недвижимости» Екатерины Черных, освобождаемые иностранными компаниями офисы класса А в ликвидных локациях с удовольствием занимают российские компании. «Рынок офисов класса В и С находится под большим риском, так как компании предпочитают переезжать в качественные современные объекты при сопоставимом уровне затрат на аренду», — полагает госпожа Черных. Как и в кризис 2020 года, вызванный пандемией, в текущий лучше всего будет чувствовать себя склад-

жима бондового склада, его эффективность и степень влияния на спрос со стороны китайских игроков можно будет оценить лишь после конкретизации механизма, считает госпожа Широкова. Прогноз До конца года управляющие не ждут высоких привлечений в розничные фонды, но рассчитывают на восстановление притоков. По мнению Евгения Горбунова, все будет зависеть от конъюнктуры рынка внутри страны и за ее пределами, от информационного фона. «Сейчас отток формирует сохраняющаяся неопределенность. Но, я думаю, мы увидим восстановление рынка, ведь все циклично. Когда разрешатся геополитические вопросы, станет ясно, что российский рынок сильно недооценен, что у него огромный потенциал. И тогда клиенты захотят не только сберегать, но и зарабатывать», — отмечает господин Горбунов.

Высокие темпы роста сохранятся в сегменте ЗПИФов, как для квалифицированных инвесторов, так и неквалифицированных. На рынке ожидают роста спроса на персональные фонды для структурирования активов состоятельных инвесторов. «Зачастую для владения активами HNWI-клиенты использовали структуры иностранных государств, такие как трастовые фонды и офшорные компании. Пока доступ к этим решениям становится затрудненным и дорогим, в связи с чем появляется больший спрос на структурирование владения активами в частных целях через ЗПИФ», — отмечает Александр Воронков. Высоких темпов роста управляющие ждут в сегменте фондов недвижимости, куда начинает выходить все большее число компаний. В июле первый ЗПИФ жилой недвижимости предложила неквалифицированным инвесторам УК «Тинькофф Капитал», до конца года в компании намерены запустить еще три ЗПИФа недвижимости ●



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

НИЧЕГО ЗАРУБЕЖНОГО НАМ НЕ ЧУЖДО

ТОРГИ ИНОСТРАННЫМИ БУМАГАМИ ПРОДОЛЖАЮТСЯ С ОГЛЯДКОЙ НА САНКЦИИ



Российским инвесторам доступны более 1,6 тыс. ценных бумаг иностранных компаний. Основная их часть приходится на американских эмитентов, интерес к ним с начала года резко сократился из-за санкций. В этих условиях биржи стараются предложить ценные бумаги с альтернативных рынков из так называемых дружественных стран.

Несмотря на введенные санкции против ряда российских банков, а также Национального расчетного депозитария (НРД), у российских инвесторов осталась возможность торговать иностранными ценными бумагами. На СПБ Бирже по-прежнему доступно свыше 1,6 тыс. ценных бумаг международных компаний. На Московской бирже торгуются только иностранные бумаги компаний, бизнес которых преимущественно находится в России: иностранные акции Yandex и Polymetal, депозитарные расписки Fix Price, VK, Ozon, Tinkoff, X5 Group и 15 других компаний.

В начале года на Московской бирже обращалось гораздо большее число ценных бумаг иностранных компаний, но из-за санкций они оказались заблокированными международными расчетно-клиринговыми организациями. В этой связи ЦБ с 30 мая 2022 года объявил о полугодовом ограничении обращения таких бумаг. Ограничения коснулись и СПБ Биржи, но только в части ценных бумаг, хранившихся на счетах расчетного депозитария биржи «Бест Эфортс Банк» (сейчас СПБ-банк) в НРД. Сама биржа оценивала объем заблокированных бумаг менее чем в 14% оборота, остальные продолжают свободно обращаться.

На СПБ Бирже рассказали «Деньгам», что по состоянию на 25 августа торгуется 1695 акций и депозитарных расписок иностранных компаний-эмитентов. Топ-5 стран-эмитентов в порядке убывания числа ценных бумаг: США, Канада, Каймановы Острова, Ирландия, Израиль. Однако не все бумаги ликвидны, и потому большая их часть не представляла интереса, считают участники рынка. По словам руководителя проектов ИК «Велес Капитал» Валентины Савенковой, реально торгуется менее 400 бумаг, а достаточная ликвидность только у топ-50 из них.

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Александр Петросян**

Tesla набирает оборот

Участники рынка отмечают падение спроса на иностранные активы после событий февраля—марта 2022 года. По словам Валентины Савенковой, объем торгов наиболее ликвидными акциями в марте—августе упал в три-четыре раза по сравнению с началом года. По данным СБП Биржи, объем торгов с акциями в июле составил \$7,2 млрд, что почти в пять раз ниже показателя июля 2021 года (\$31,38 млрд).

Лидирующее место по оборотам на СПБ Бирже, как и в 2021 году, занимает Tesla. Если в минувшем году на них приходилось только 10% всего объема торгов иностранными ценными бумагами, то в июле 2022 года — более 21%. На втором месте Coinbase с долей 8,26%. Третье место удерживает Alibaba с долей 3,95% против 4,13% в 2021 году. Предпочтения российских инвесторов идут вразрез с общемировым трендом, где интерес к высокотехнологичным компаниям резко снизился. С начала года высокотехнологичный индекс NASDAQ Composite просел более чем на 22%, тогда как промышленный Dow Jones потерял 11%.

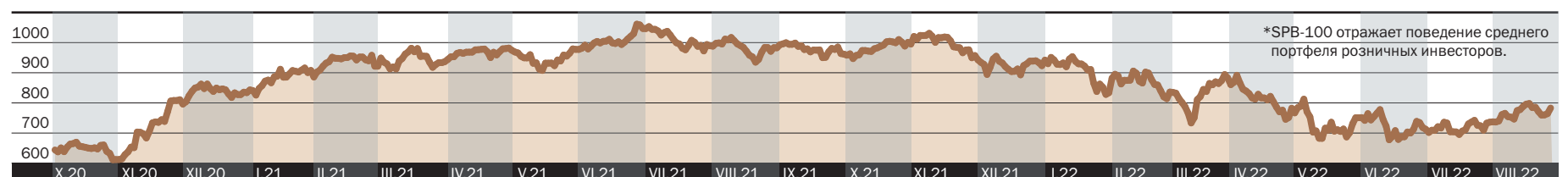
Негативное отношение международных инвесторов к акциям IT-компаний связано с началом цикла роста ставки ФРС США. «В условиях удорожания заимствований инвесторов не привлекают компании с астрономическими мультипликаторами», — поясняет инвестиционный стратег «Алор Брокер» Павел Вревкин. По словам главного аналитика по зарубежным рынкам акций УК «Ингосстрах-Инвестиции» Антона Старцева, наряду с повышением ставок на акции технологических компаний давит ухудшение прогнозов в полупроводниковом секторе на фоне рисков рецессии мировой экономики.

Сырьевые компании в фаворе

Предпочтения мировых инвесторов сместились в сторону сырьевых компаний. С начала года отраслевой индекс S&P «Нефть и газ» вырос на 50%. После такого роста к подобным инвестициям стоит относиться с осторожностью, предупреждают участники рынка: в случае спада мировой экономики снизится спрос и на энергоносители. Впрочем, в нефтегазовом сегменте еще не исчерпан потенциал влияния текущих высоких цен сырья на

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС SPB-100*

Источник: СПБ Биржа.



*SPB-100 отражает поведение среднего портфеля розничных инвесторов.

денежные потоки для акционеров. По мнению Антона Старцева, инвесторы могут обратить внимание на акции Chevron, которые торгуются с ожидаемой дивидендной доходностью 3,5%. С начала года компания более чем вдвое (до \$12 млрд) увеличила объем свободных денежных средств на балансе. Часть капитала, как считает господин Старцев, может быть использована для выкупа акций с рынка, что положительно скажется на их цене.

Интересные идеи на долгосрочный горизонт есть и в других сырьевых отраслях. К таковым, как считает Антон Старцев, можно отнести акции CF Industries, которые даже после роста с начала года почти на 60% все равно торгуются с мультипликаторами заметно ниже средних по рынку. «В долгосрочной перспективе CF Industries может стать крупным игроком водородной экономики», — отмечает господин Старцев.

Риск чужой инфраструктуры

Однако в таких инвестициях надо учитывать не только перспективы бизнеса компаний, но и возросшие с начала года инфраструктурные риски. Покупка любых иностранных инструментов, в обращении которых участвует иностранный депозитарий из недружественной страны, сопряжена с риском блокировок. «Помимо депозитарных рисков существуют и риски расчетной системы, если будут наложены санкции на клиринговую инфраструктуру, торги с расчетами в долларах могут быть затруднены», — отмечает заместитель директора аналитического департамента Freedom Finance Global Георгий Ващенко.

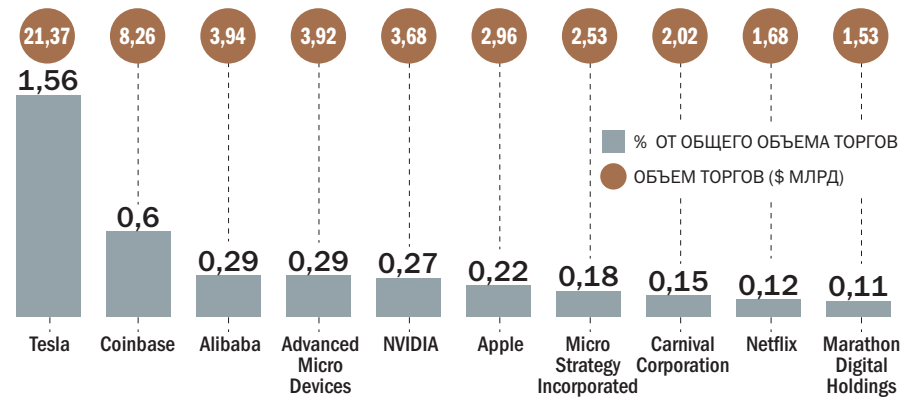
Для принятия решений о возвращении в инвестиционный портфель иностранных акций участники рынка советуют дожидаться реализации механизмов разблокировки, о которых, как отмечает Валентина Савенкова, уже несколько месяцев ведется речь как на уровне регулятора, так и в инвестиционном сообществе в целом. «Если диалог между странами снова будет налажен, а ограничения с простых инвесторов сняты, можно будет задуматься о возвращении на рынки иностранного капитала», — считает она.

Гонконг приходит в дом

В таких условиях СПБ Биржа предлагает инвесторам ценные бумаги с рынков дружественных стран. В июне площадка запустила торги акциями 12 компаний с листингом на гонконгской HSE. По данным СПБ Биржи, за период с 20 июня по 19 августа 2022 года с этими акциями были заключены сделки на общую сумму 467,02 млн гонконгских долларов, что эквивалентно \$59,62 млн. «Количество активных счетов инвесторов, совершавших

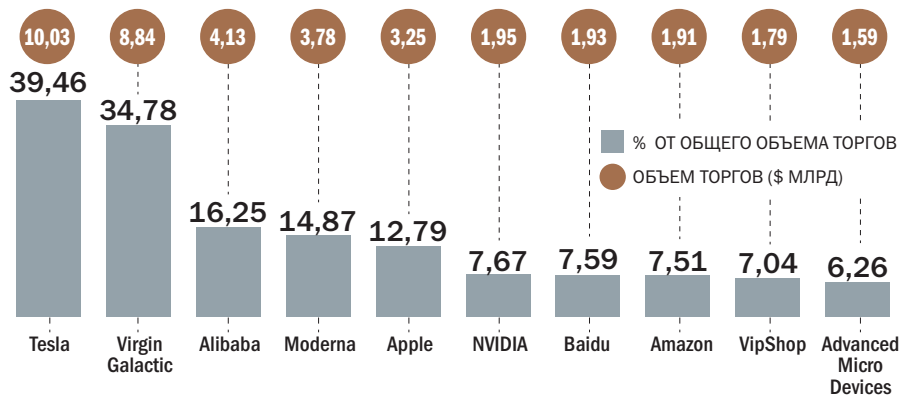
НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ НА СПБ БИРЖЕ В ИЮЛЕ 2022 ГОДА

Источник: СПБ Биржа.



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ НА СПБ БИРЖЕ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

Источник: СПБ Биржа.



СТРУКТУРА АКТИВОВ НА БРОКЕРСКИХ СЧЕТАХ

	2020		2021				2022
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В РУБЛЯХ	4	4	3	3	3	4	
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	12	11	11	11	10	6	
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ	9	7	7	6	6	6	
КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ	17	17	17	18	19	21	
ОБЛИГАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ЭМИТЕНТОВ	18	17	16	16	15	13	
АКЦИИ РЕЗИДЕНТОВ	19	18	19	21	21	24	
АКЦИИ И ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ НЕРЕЗИДЕНТОВ	13	17	17	17	16	15	
ПАИ, ETF	5	6	6	7	8	8	
ПРОЧЕЕ	3	3	3	3	2	4	

Источник: Банк России.

сделки с данными ценными бумагами, составило 21 906», — отметили на бирже. Отдельные компании знакомы российским инвесторам, так как уже торговались на бирже в долларах (Alibaba Group, JD.com), другие имеют хорошо узнаваемый бренд (Xiaomi). Большинство же пока мало знакомы российским инвесторам.

Sands China — инвестиционная холдинговая компания, владеющая и управляющая зонами отдыха и игорными зонами Макао. По информации Investfunds, во владении компании — казино, конференц-залы, выставочные холлы, рестораны и развлекательные площадки. Рыночная капитализация компании — \$18 млрд. Аналитики БКС отмечают, что в Сингапуре были ослаблены ограничения на поездки, что может способствовать восстановлению посещений курортов в этом регионе.

CK Asset Holdings — компания занимается строительством и управлением торговой, промышленной, гостиничной недвижимостью, лизингом самолетов. По данным Invest-

funds, ее капитализация — \$25 млрд. «Открытие экономики Китая после очередной волны карантинных ограничений в первом полугодии 2022 года и стабилизация рынка недвижимости благодаря стимулирующим государственным мерам могут стать катализаторами для роста стоимости компании», — считают в БКС.

Sino Biopharmaceutical — одна из крупнейших китайских фармацевтических компаний. По данным БКС, специализируется на производстве дженериков и биоаналогов для лечения гепатита, опухолей, офтальмии и заболеваний сердечно-сосудистой системы, а также на выпуске анальгетиков. По данным Investfunds, капитализация компании составляет \$10 млрд.

CK Hutchison Holdings — многопрофильный конгломерат, в который входит портовое хозяйство, розничная торговля, транспортная и инженерная инфраструктура, энергетика, коммунальное хозяйство и многое другое. По данным Investfunds, капитализация компании составляет

\$25,5 млрд. Негативным фактором для акций компании, как считают в БКС, остаются перебои в цепочках поставок, которые могут отрицательно сказаться на сегменте «порты». Еще один риск — в негативной динамике розничных продаж в Китае.

Sunny Optical Technology Group занимается проектированием, исследованиями, разработками, производством и продажей оптических и сопутствующих товаров, научных приборов. По данным Investfunds, ее капитализация — \$15,6 млрд.

Country Garden Holdings Co — один из крупнейших операторов недвижимости в Китае. По данным Investfunds, капитализация компании составляет более \$8 млрд. «С учетом недавних дефолтов Evergrande и Sunac China Holdings для возвращения позитивного новостного фона по крупнейшему китайскому застройщику Country Garden необходимо явное улучшение макроэкономической конъюнктуры Китая и локального рынка недвижимости», — предупреждают аналитики БКС.

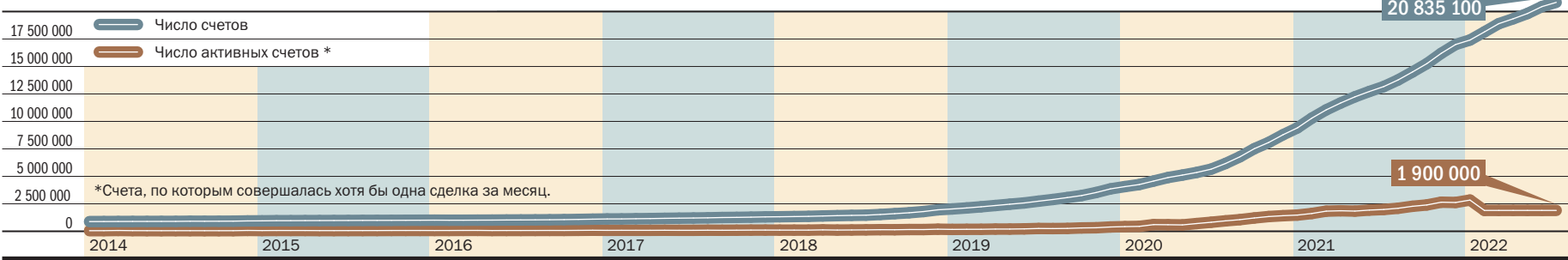
Tencent Holdings — технологический гигант с капитализацией почти \$400 млрд. Специализируется в различных интернет-сервисах, разработках в области искусственного интеллекта, облачных баз данных и многого другого.

WH Group — крупнейший производитель мяса и мясной продукции в Китае. По данным Investfunds, ее капитализация — \$9 млрд. «Локдауны могут играть негативную роль в объемах реализации мяса, поскольку значительная часть полуфабрикатов потребляется туристами», — отмечают аналитики БКС.

Meituan — лидер китайского сектора сервисов по заказу, бронированию и доставке товаров и услуг. По данным Investfunds, капитализация компании составляет \$143 млрд.

«Китайские компании во многом подвержены геополитическим рискам, так что сообщения на тему возможного вторжения Китая на Тайвань могут добавить значительной неопределенности и волатильности», — отмечает персональный брокер «БКС Мир инвестиций» Ян Мельничук. К тому же стоит учитывать, что рынок акций Гонконга отличается от внутреннего рынка акций Китая. Местное законодательство запрещает иностранным инвесторам приобретать акции китайских компаний. «Для обхода запрета они создают компании-пустышки, зарегистрированные в офшорах, что юридически делает китайские компании доступными для иностранного капитала», — отмечает Павел Вережкин. Инвесторы рискуют приобрести «пустышку», которая в случае чего ничего собой не представляет, подчеркивает он ●

КАК МЕНЯЛОСЬ ЧИСЛО УНИКАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ Источник: Московская биржа.



ИГРА С НУЛЕВЫМ СЧЕТОМ

ДВЕ ТРЕТИ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ ОКАЗАЛИСЬ БЕЗ ДЕНЕГ



В июле количество уникальных брокерских счетов на Московской бирже достигло отметки 20,8 млн. Выходит, каждый четвертый экономически активный россиянин имеет такой счет. Однако только 27% всех счетов зафондированы, причем 21,5% таких счетов с активами менее 10 тыс. руб. Высокой доле нулевых счетов биржи обязаны в основном брокерам кредитных организаций, простоте открытия счетов, а также возросшим в этом году рискам инвестирования в иностранные ценные бумаги.

В июле число уникальных брокерских счетов физических лиц на Московской бирже превысило 20,8 млн, свидетельствуют данные биржи. За месяц было открыто только 385,9 тыс. таких счетов, худший результат с июля 2020 года. С начала года брокерские счета открыли более 3,8 млн человек, что почти на 12% ниже показателя за аналогичный период 2021 года.

Падение скорости открытия новых счетов связано с непростой рыночной ситуацией. Первоначальный бурный рост индекса Московской биржи после возобновления биржевых торгов в марте довольно быстро угас, так как на рынке наблюдался дефицит инвестиционных идей. «Российские акции так и не сумели восстановиться в полной мере после февральских кампаний, а эмитенты, прежде всего в нефтегазовом и банковском секторах, резко снизили

стандарты раскрытия информации и сократили или вообще прекратили дивидендные выплаты», — сетует инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов.

Тем не менее доля вовлеченных в фондовый рынок россиян впечатляет. По оценке «Денег», только на Московской бирже счета имеют почти 27,5% экономически активного населения страны. Десять лет назад таковых было в 26 раз меньше. Но надо учитывать тот факт, что лишь небольшая часть счетов зафондирована. По данным ЦБ, основным на результатах опроса брокеров, по итогам первого полугодия 63% брокерских счетов были нулевым, то есть на них не было ни одного рубля. По данным исследования Anderida Financial Group, летом доля пустых сетов составила 65%. Высокая доля таких счетов отчасти может быть связана с агрессивной продажей таких продуктов брокерами кредитных организаций.

«Высокой доле нулевых счетов способствует возможность дистанционного открытия таких счетов у многих брокеров», — считает персональный брокер «БКС Мир инвестиций» Артем Акдерли. «Инвесторы могут дистанционно открывать счета сразу у нескольких брокеров, после чего выбрать более комфортные условия обслуживания. Остальные брокерские счета затем станут неактивными, так как для их закрытия необходимо посетить филиал брокера», — поясняет господин Акдерли. К тому же частные инвесторы нередко открывают счета ради нескольких валютно-обменных операций, так как курс на бирже всегда выгоднее, чем в обмен-

ных пунктах. Совершив такие операции, они оставляют счета нулевыми.

Увеличению числа нулевых счетов, как считает Сергей Суверов, способствовал рост регуляторных и инфраструктурных рисков покупки иностранных ценных бумаг. «Многие инвесторы вывели деньги с активных счетов, и они стали нулевыми, но в то же время формально не закрыли их, чтобы иметь теоретическую возможность инвестировать, если конъюнктура рынка улучшится», — полагает господин Суверов.

ЦБ отмечает рост доли клиентов с активами до 10 тыс. руб. с 19,6% в конце 2021 года до 21,5%. Снизилась доля счетов с активами, превышающими 10 тыс. руб. Наиболее сильное падение произошло в счетах от 100 тыс. до 1 млн руб., доля которых уменьшилась за квартал с 6,9% до 6,2%. Отмечается высокая концентрация активов в руках немногочисленной группы состоятельных физических лиц: около 0,5% таких клиентов брокеров владеют 71,2% всех активов на брокерских счетах. В Банке России отмечают рост региональной диверсификации клиентской базы: доля Москвы по числу клиентов снижалась, а доля отдельных регионов, прежде всего на юге страны, росла.

Состоятельные россияне активно получают статус квалифицированного инвестора. По данным ЦБ, по итогам квартала число таких инвесторов выросло на 11,6%, до 379 тыс. Во втором полугодии темпы получения данного статуса ускорятся на фоне предложений регулятора ужесточить требования к его получению. В настоящее время, чтобы стать квалифицированным инвестором, физическое лицо должно соответствовать одному из пяти требований: владеть активами не менее чем на 6 млн руб., совершить сделки на эту сумму, иметь релевантный опыт работы в финансовой организации, иметь высшее экономическое образование по факту окончания определенного вуза, квалификацию в сфере финансовых рынков или международный сертификат CFA, CIPА или FRM. Первые два пункта, по которым частные инвесторы получают статус квалифицированного, самые популярные. В июле регулятор предложил ужесточить требования — в частности увеличить требуемый размер имущества до 30 млн руб., при этом учитывать только ликвидные активы. После этого резко выросло число обращений клиентов к брокеру за получением данного статуса ●

ТЕКСТ **Иван Евишкин**

КОНЦЕНТРАЦИЯ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА БРОКЕРСКИХ СЧЕТАХ (%)

	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ					ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ				
	2021					2022				
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.
ПУСТЫЕ	62,61	62,55	62,55	63,31	62,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ДО 10 ТЫС. РУБ.	18,13	18,85	19,45	19,65	21,48	0,00	-0,02	-0,06	0,02	0,08
ОТ 10 ТЫС. ДО 100 ТЫС. РУБ.	7,50	7,38	7,47	7,14	7,19	0,76	0,78	0,86	0,88	1,24
ОТ 100 ТЫС. ДО 1 МЛН РУБ.	8,08	7,67	7,25	6,89	6,21	7,70	7,60	7,75	8,03	9,89
ОТ 1 МЛН ДО 10 МЛН РУБ.	3,14	3,03	2,81	2,59	1,98	22,13	22,59	22,85	22,69	23,84
ОТ 10 МЛН ДО 100 МЛН РУБ.	0,49	0,48	0,43	0,39	0,28	33,12	33,21	33,02	32,12	31,83
ОТ 100 МЛН ДО 1 МЛРД РУБ.	0,81	0,78	0,87	0,65	0,46	39,11	39,40	40,32	38,27	38,09
ОТ 1 МЛРД РУБ.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,62	9,77	9,75	11,45	10,63

Источник: Банк России

АКТИВЫ НА БРОКЕРСКОМ ОБСЛУЖИВАНИИ (ТРЛН РУБ.)

	30.06.2021	30.09.2021	31.12.2021	31.03.2022
СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ АКТИВОВ	15,6	18,4	18,9	15,0
АКТИВЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	7,2	7,7	8,3	6,7
АКТИВЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	8,4	10,6	10,6	8,3

Источник: Банк России.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВТОРИЧКА ГОТОВА НА ВСЕ

ПРОДАВЦЫ КВАРТИР СТАВЯТ РЕКОРДЫ ПО РАЗМЕРУ ДИСКОНТА

Вторичный рынок недвижимости чувствует себя некомфортно в новых условиях под сильным давлением неопределенности. Чтобы остановить падение спроса, продавцы снижают цены. Тому, кто хочет продать квартиру, следует подготовиться к дисконту не меньше 10% от заявленной цены и запастись терпением — средний срок экспозиции в Москве достиг 100 дней. Риелторы не советуют ждать лучших времен, если сделка необходима: на уровень начала года цены уже не вернутся.



Каждый пятый покупатель новостройки в прошлом году сначала продавал имеющееся жилье на вторичном рынке. К лету 2022 года доля таких покупателей снизилась с 15–20% до 10–15%, подсчитали в агентстве недвижимости «Бон Тон». Большинство желающих улучшить жилищные условия не могут достаточно быстро продать старое жилье из-за отсутствия покупателей. «Падение спроса на вторичном рынке вызвано макроэкономическими, политическими причинами и чрезмерными ценами на жилье», — считает директор управления вторичного рынка «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома.

Год начался хорошо, в январе 2022 года спрос был на 16% выше, чем в январе коронавирусного 2021 года, в феврале — в 1,5 раза, в марте — на 20%, чем в конце позапрошлой зимы. По сравнению с прошлым годом, с января по март 2022-го квартиры покупали так же или чуть лучше. В апреле, после взлета ипотечных ставок, спрос был уже в два раза ниже, чем в марте, и в три — по сравнению с апрелем 2021 года. Падение остановилось к началу лета — в июне и июле показатели росли, но оставались ощутимо ниже, чем в прошлом году (данные «Инком-Недвижимость»).

После резкого скачка ключевой ставки ЦБ в этом году было уже пять шагов снижения, что стабилизировало ипотечные ставки, но не изменило настрой покупателей. В июле доля ипотечных сделок, по данным «Инком-Недвижимость», составила 32,1% против 15,5% в июне и 44% за аналогичный период 2021 года. В июле прошлого года экономическая обстановка была другой, ключевая ставка ЦБ более комфортной (5,5% и 6,5%, вместо сегодняшних 8%). В июле этого года спрос только начал оживать вследствие снижения ипотечных ставок и реализации собственниками жилья со значительными скидками.

«Спрос на вторичном рынке невысок, даже с учетом начавшегося снижения цен и ключевой ставки ЦБ и всех скидок. Ипотека на квартиры в готовых домах дороже, чем в новостройках, и это тормозит покупки и продажи на вторичном

ДОСУБСИДИРОВАЛИСЬ

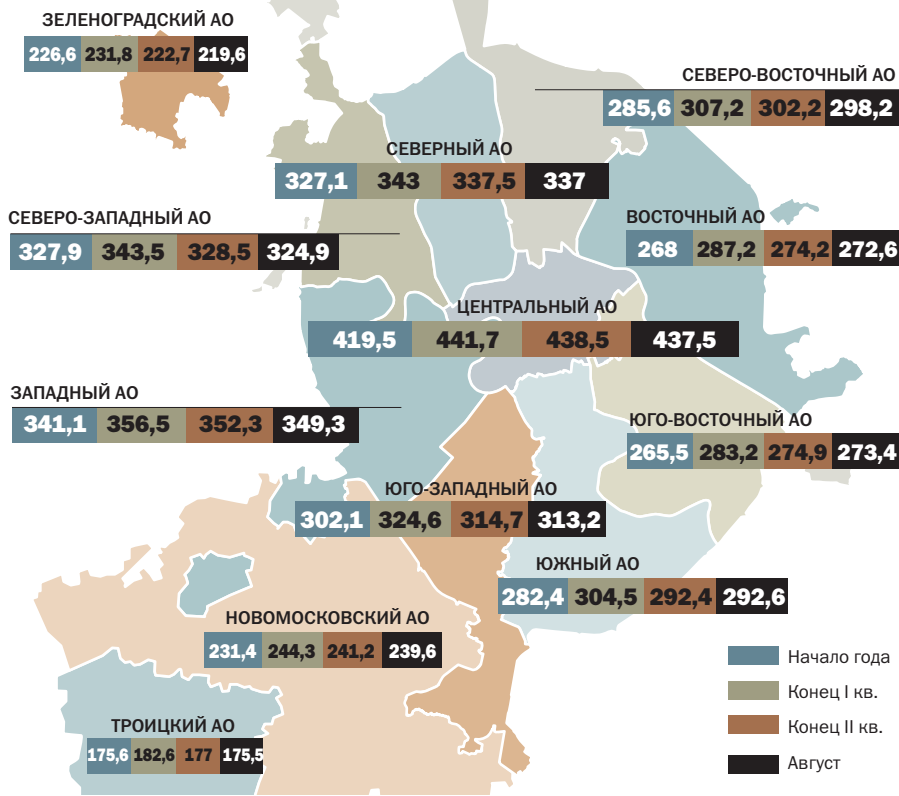
Сильно подорожавшие новостройки покупать в ипотеку дешевле, чем готовое жилье.

В первой половине года на первичном и вторичном рынках жилья была разнонаправленная динамика цен, тем не менее к лету квартиры и там и там подорожали. Сейчас новостройки стоят дороже готового жилья, но тем, кто планирует покупку в кредит, они обойдутся дешевле. Субсидированные ставки по ипотеке на строящееся жилье дают гораздо более низкий ежемесячный платеж и суммарную переплату за весь срок обслуживания кредита. В 90% российских городов жилье на вторичном рынке дешевле, чем в новостройках, выяснили в «ЦИАН.Аналитика». К июлю этого года только в пяти городах (всего в выборку вошли 37 локаций) цены на вторичном рынке оказались ниже, чем на первичном, это Владивосток, Иркутск, Саратов, Самара и Махачкала. В начале года таких городов было в два раза больше. Новостройки до апреля дорожали опережающими темпами. Основной рост пришелся на март (в среднем +3% в месячном выражении) из-за ажиотажного покупательского спроса, когда с рынка быстро уходили самые дешевые лоты, и индексации цен застройщиками. К середине весны темпы роста цен снизились в три раза. Сейчас они растут по 1% в месяц, что означает стагнацию. На вторичном рынке с апреля отрицательная динамика цен. Но отрицательная динамика последних месяцев не компенсировала рост цен на вторичном рынке в начале 2022 года. В Сочи цены практически не изменились (-0,4%), минимальный рост зафиксирован в Хабаровске и Перми (+1%), Москве (+2%), Московской области (+3%) — за исключением Перми, это локация с наиболее дорогим жильем, где рост цен ограничивает эффект высокой базы. Сильнее всего квадратный метр подорожал в Махачкале (+17%), Саратове и Волгограде (+12%), Кемерово (+11%) — в основном это города с наиболее дешевым жильем.

В итоге, в среднем по стране новостройки на 10% дороже, чем в начале этого года, а квартиры на вторичном рынке на 6%, чем в январе. Если покупка жилья планируется за наличный расчет и при выборе в приоритете цена, то в большинстве городов дешевле искать варианты в готовых домах. Если же для покупки нужна ипотека, то разницу в цене может сгладить размер ставок по ипотеке — на вторичном рынке нет субсидий и кредиты на жилье обходятся дороже. Так, в этом году средняя ставка по ипотеке на первичном рынке в России составила 5,4% (помимо льготной ипотеки действуют специальные программы по дополнительному субсидированию от застройщиков), на вторичном — 9,6%. Средняя цена квадратного метра в новостройке составляет 116,8 тыс. руб., на вторичном рынке — 104,9 тыс. руб.; квартиры площадью 50 кв. м — 5,8 млн руб. и 5,2 млн руб. на «первичке» и «вторичке» соответственно. При первоначальном взносе 25% и сроке кредита в 23 года (усредненные параметры ипотеки) ежемесячный платеж за новостройку составит 27,5 тыс. руб., за готовое жилье — 35,1 тыс. руб., а итоговая сумма — 7,7 млн и 9,8 млн руб. соответственно.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА МОСКОВСКОЙ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В 2022 ГОДУ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Данные: «ЦИАН.Аналитика» по данным ЦБ РФ.



рынке», — поясняет управляющий директор «Бон Тон» Валерия Цветкова. Она рассказывает, что средняя ставка по ипотеке на покупку квартиры в новостройке составляет 3,28% с учетом субсидий от застройщиков, а на вторичном — 11,16%. «Продажи квартир в готовых домах стагнируют несколько месяцев подряд, потому что современному покупателю важна в первую очередь сумма ежемесячного платежа для комфортного обслуживания кредита», — говорит госпожа Цветкова. По данным ипотечного калькулятора «Домклик», при цене квартиры в 10,5 млн руб., первоначальном взносе 30% и мак-

симальном сроке кредита по ставке 11% придется платить 69,3 тыс. руб. в месяц. А по субсидируемой программе на новостройки, например, семейной ипотеке, где ставка 6%, — 44 тыс. руб. Апрельский шок и минимальная активность как продавцов, так и покупателей на «вторичке» к середине лета сменились «рынком покупателя». «Участники вторичного рынка начали тестировать новые ценовые диапазоны, потому что продать объект по мартовским ценам сегодня уже не получается», — отмечает управляющий директор сети офисов недвижимости «Миэль» Александр Москатов.



ЕВГЕНИЙ ПАРЛЕНКО

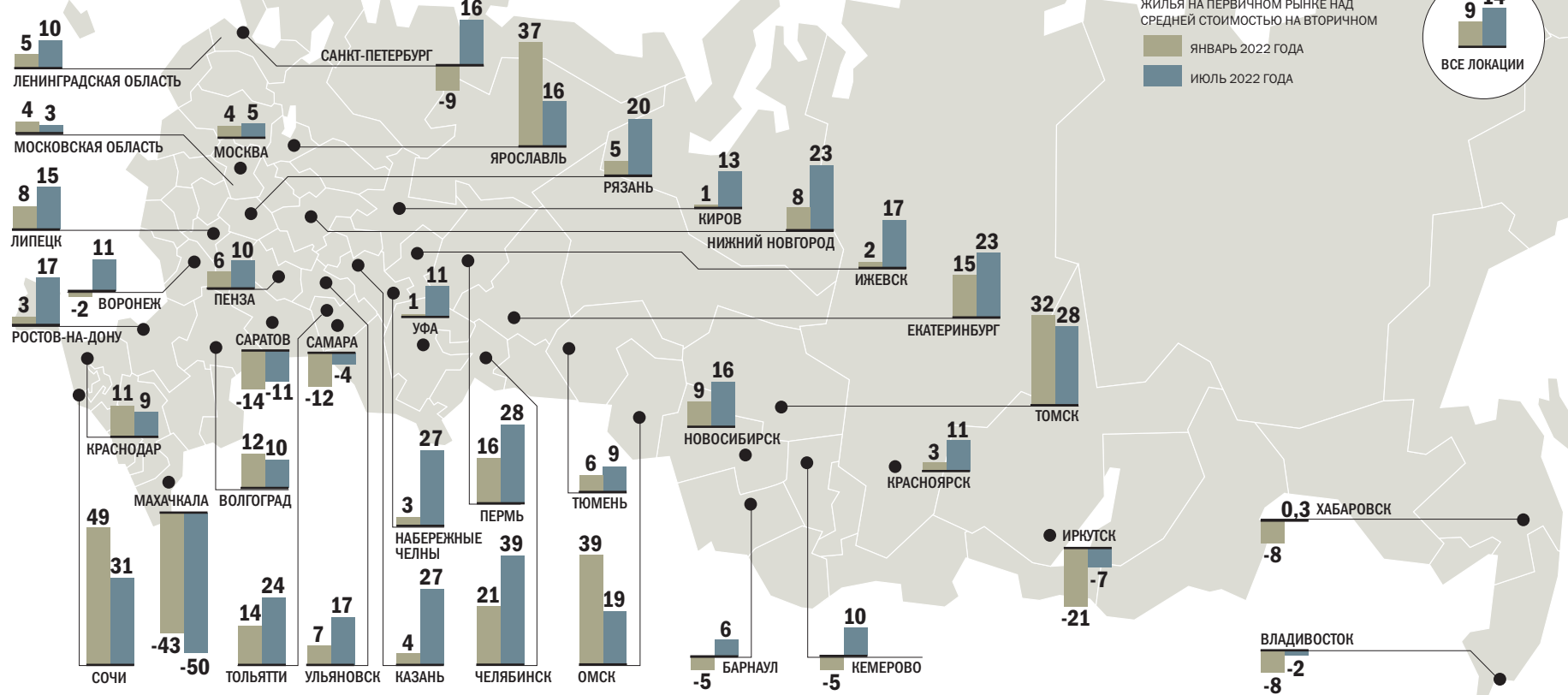
Продавцы обновили скидки

На рынке покупателя продавцам приходится быть сговорчивее, чтобы дойти до сделки. В таких условиях продать квартиру по хорошей цене трудно, сходятся во мнении риелторы. «Впервые за всю историю вторичного рынка мы отмечаем резкое снижение стоимости реализации „вторички“ — всего за два месяца скидки увеличились до 10–20% (в прошлом июле средний размер дисконта составлял

4,8%)», — констатирует Сергей Шлома, добавляя, что из-за нестандартных условий, в которых сейчас существует рынок, продавцы понимают, что реализовать квартиры удастся, только снизив их цену. В «Миэль» говорят, что порядка 50% сделок в Москве в июле проходило с торгом. Заявленные цены тоже постепенно снижаются. По данным «Инком-Недвижимость», сейчас средняя цена квадратного метра на вторичном рынке составляет 278,7 тыс. руб. Динамика

РАЗНИЦА В ЦЕНЕ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ (%)

Данные: «ЦИАН.Аналитика».





по сравнению с прошлыми периодами выглядит статистической погрешностью — минус 1% по сравнению с июлем этого года и на 2% дороже, чем в том же месяце прошлого года. По сравнению с пиковыми значениями апреля текущего года, к июлю средняя цена опустилась на 5%, подсчитал Александр Москатов. «Статистика реальных продаж указывает на то, что сейчас объекты авансируются по цене на 10% ниже мартовских значений. То есть ценовая коррекция уже произошла, но не все продавцы готовы к переменам», — полагает эксперт.

Выставлять квартиру на продажу по завышенной цене — специфика вторичного рынка. По словам господина Москатова, каждый продавец считает, что его квартира лучше, чем некая средняя на рынке. «Когда квартира поступает в продажу, на основе реакций на объявление восприятие начинает меняться, и продавец с агентом приходят к рыночной цене объекта», — рассказывает Александр Москатов.

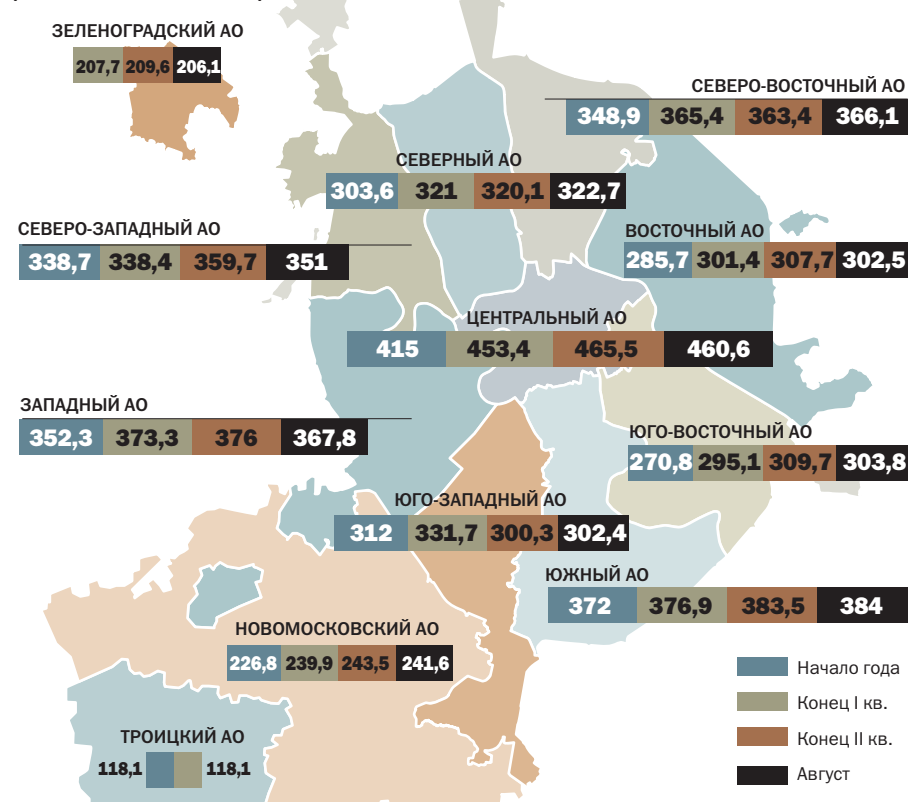
Восприятие меняется не сразу, поэтому срок экспозиции растет. На фоне снижения активности покупателей в апреле—мае этого года к июлю средний срок экспозиции квартиры в Москве увеличился на 20 дней и преодолел отметку в 100 дней. «В последние месяцы, несмотря на восстановительный рост спроса (в июне в Москве было заключено на 15% больше сделок на „вторичке“, чем в мае), срок экспозиции продолжает расти. Плюс к этому, растет объем предложения, а значит и конкуренция», — сетует руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов.

Правила продажи в отсутствие покупателей

Участники рынка не исключают, что осенью произойдет сезонное увеличение активности покупателей. По словам Александра Москатова, это один из факторов, который может снизить глубину дисбаланса спроса и предложения, который рынок переживает сейчас. «Спрос, по сравнению с летом 2021 года, просел на 30%. А объем предложения в июле вырос на 7%, до 43,3 тыс. лотов в продаже. Цены снижаются, но помимо ожиданий осенней активности потенциал рынка формируют отложенный спрос второго квартала и „валютные“ покупатели, которые ждут роста курса доллара, чтобы вернуться на рынок недвижимости», — полагает эксперт. Этого потенциала может оказаться достаточно, чтобы спрос превысил предложение. «Более вероятен второй сценарий, согласно которому активности покупателей хватит только на то, чтобы замедлить падение цен или перевести

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАРТИРЫ В МОСКОВСКОЙ НОВОСТРОЙКЕ В 2022 ГОДУ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М)

Данные: «ЦИАН.Аналитика».



рынок в стагнацию», — предупреждает господин Москатов.

Тем, кто считает необходимым продать квартиру, имеет смысл действовать сейчас. «Есть продавцы, которые рассчитывают на рост цен осенью. Но таких цен, как в марте, больше не будет, тогда был пик спроса, и рынку необходима ценовая коррекция. Ее глубину пока предсказать сложно», — делится Александр Москатов.

Чтобы продать жилье быстрее, нужно искать сопоставимые объекты и назначать цену ниже, чем у продавцов-конкурентов. «Когда покупателей меньше, чем выставленных объектов, они становятся очень избирательны и терпеливо ищут продавца, которому срочно нужны деньги, у которого срываются планы или просто сдают нервы», — обращает внимание эксперт. По его словам, сейчас еще много собственников, которые не хотят уступать в цене. Они предпочитают сдавать жилье, выставленное на продажу. Согласно исследованию «Инком-Недвижимость», летом в экспозиции арендного жилья около 30% объектов одновременно были выставлены на продажу. Год назад этот показатель

был на уровне 15% от общего объема предложения. С апреля по июнь этого года не более 10% объектов из двойной экспозиции были проданы раньше, чем сданы в аренду, отмечают эксперты компании.

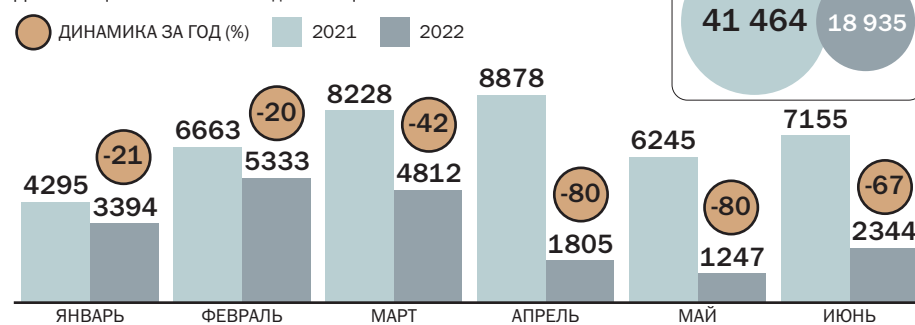
«Для того, кто действительно хочет продать квартиру, настаивать на желаемой цене может оказаться неэффективной стратегией, потому что, если он продает жилье сегодня дешевле заявленных цен у продавцов-конкурентов, завтра может оказаться, что продал дороже всех», — рассуждает господин Москатов.

Если продажа необходима, чтобы купить квартиру в новостройке, можно рассмотреть вариант трейд-ин. «Доля сделок с использованием трейд-ин в общем объеме заключенных договоров долевого участия в столице за январь—июль этого года составила 12–15% (8–10% в прошлом году). В некоторых проектах покупатель может достигать и 20%», — делится оценками управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка. Востребованность трейд-ин растет, потому что позволяет продавцу зафиксировать цену на понравившуюся квартиру в новостройке и без лишних трудностей реализовать имеющееся жилье.

Цены выкупа старых квартир зависят от стандартных факторов, влияющих на цену недвижимости. «Но она точно будет ниже рыночной минимум на 7%, потому что девелопер заинтересован в быстрой продаже лота. Без дисконта это сейчас невозможно», — отмечает госпожа Коркка. Обычно срок экспозиции по договору продажи составляет от 30 до 90 дней. Если речь идет о немедленном выкупе квартиры девелопером, цена может быть на 10–15% ниже рыночной ●

КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ В МОСКВЕ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Данные: «ЦИАН.Аналитика» по данным ЦБ РФ.



ИПОТЕЧНЫЙ РЕНЕССАНС

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ



На фоне пертурбаций на финансовых рынках и фактических ограничений на вложения в иностранные финансовые инструменты растет популярность покупки недвижимости как средства защиты сбережений, отмечают эксперты. «Деньги» поинтересовались новыми условиями на рынке.

Недолгий спад

После резкого роста ключевой ставки Банка России в марте ставки по ипотечным кредитам подскочили вдвое — до уровня выше 20% годовых. Это привело к резкому падению спроса. «Увеличение ключевой ставки почти сразу привело к удорожанию ипотечных кредитов: средняя ипотечная ставка по базовым программам банков в марте была на 2–3% выше ключевой, что оказало сильное давление на рынок, количество ипотечных сделок резко сократилось», — констатирует руководитель «Росбанк Дом» Денис Ковалев. По статистике Центробанка, если в марте объем выдачи еще оставался на уровне более 500 млрд руб., примерно соответствующем прошлогодним показателям (люди брали ранее одобренные кредиты по докризисным низким ставкам), то в апреле он рухнул до 160 млрд руб., а в мае продолжил снижаться. Помимо ставок на динамике рынка сказались и опасения заемщиков потерять доходы в случае возможного экономического кризиса.

Замедление ипотечного рынка началось со второй половины прошлого года — в условиях ужесточения денежно-кредитной политики Банка России и снижения лимита по программе «Льготная ипотека», напоминают в Аналитическом центре «Дом.РФ». Тем не менее в целом по году был поставлен абсолютный рекорд ипотечного кредитования в новейшей российской истории — как по количеству выданных жилищных займов (1,9 млн), так и по их сумме (5,7 трлн рублей). В конце февраля — начале марта текущего года к неблагоприятным факторам добавилась общая экономическая неопределенность. Ипотечный рынок отреагировал на это сначала кратковременным всплеском спроса (в марте многие поспешили оформить ранее одобренные рыночные кредиты и взять льготные), а затем снижением активности (в мае выдано 36,6 тыс. кредитов — в четыре раза меньше, чем годом ранее), отмечают аналитики.

В июне рынок стал понемногу стабилизироваться. «С начала апреля регулятор начал плавное снижение ключевой ставки, ипотечные ставки тут же подхватили данный тренд», — напоминает Денис Ковалев. — Если в марте ипотечные ставки превышали 20%, в апреле — 17%, в июле рыночная ставка на первичном рынке составила 10,6%, на вторичном — 10,8%».

С июня—июля благодаря антикризисным мерам правительства и Банка России рыночные ипотечные ставки откатились на докризисное значение 10%, говорят в «Дом.РФ». Рост ипотечного кредитования, по предварительным данным Банка России, в июле ускорился до +1,3% (в июне +0,7%), а с начала года составил +7,4%. Выдачи выросли в июле на 35%, до 342 млрд руб. с 253 млрд руб. в июне. Ежемесячный темп роста портфеля пока ниже, чем в 2021 году (+2,0%), так как спрос на недвижимость еще не восстановился до докризисного уровня, в том числе из-за роста цен на недвижимость, а также осторожности населения при принятии инвестиционных решений, отметил Центробанк.

Стимулирование обязывает

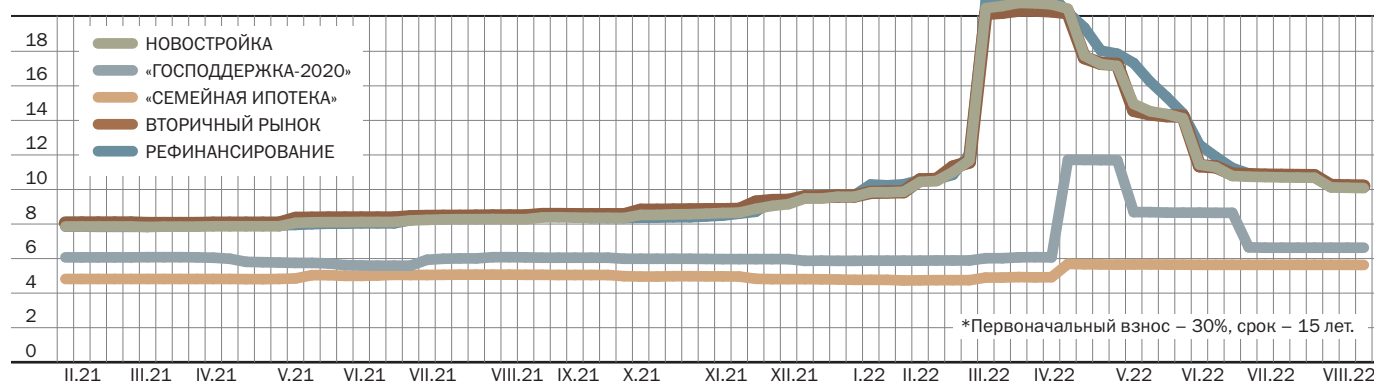
Участники рынка отмечают, что существенную роль в поддержке и восстановлении рынка играют программы льготного жилищного кредитования, субсидируемые государством. Государственные программы с субсидируемой ставкой дают весомую поддержку рынку ипотеки и спросу на первичную недвижимость, говорит Денис Ковалев. Госпрограммы позволяли взять ипотеку на привлекательных условиях даже в периоды высокой ключевой ставки весной текущего года. После изменения условий «Льготной новостройки» (эту программу также называют «Госипотека» и «Господдержка-2020»), где с 1 мая в рамках обновленных условий разрешили сочетать льготную ипотеку на новостройки с рыночной или другой субсидированной, что позволило увеличить максимальную сумму кредита до 30 млн руб. в зависимости от региона и снизить ставку до 7% на весь срок кредита, доля госпрограммы в общем объеме выданных кредитов на рынке в денежном выражении во втором квартале выросла до 60% (в первом квартале доля «Льготной новостройки» в суммарном объеме выдачи ипотечных кредитов составила около 14%).

Программа «Льготная ипотека» продлена до конца 2022 года, предельная ставка после непродолжительного увеличения весной в июне вновь снижена до 7%, субсидируемый лимит расширен до 12 млн руб. для столичных регионов и 6 млн руб. для остальных (при сочетании с рыночной ипотекой — до 30 млн и 15 млн руб. соответственно). «Как результат, мы видим повышение спроса на данную программу: в июне — на 37% к предыдущему месяцу, в июле — на 55%. В целом ожидаем, что по „Льготной ипотеке“ ежемесячно будет выдаваться 23–24 тыс. кредитов на 160 млрд руб.», — резюмируют в «Дом.РФ», отмечая также, что с мая этого года для поддержки высокотехнологичных отраслей экономики запущена программа «ИТ-ипотеки», в рамках которой сотрудники ИТ-компаний могут взять кредит на новостройки или строительство частного дома в размере до 18 млн руб. под льготную ставку от 5% годовых. Заявки на получение такой ипотеки уже подали более 14,5 тыс. ИТ-специалистов. «Охват действующих госпрограмм поддержки ипотеки значительно превысил охват аналогичных программ поддержки, введенных для борьбы с последствиями пандемии и действующих в 2020–2021 годов», — отмечает аналитик сектора недвижимости аналитического управления «Открытие Research» банка «Открытие» Константин Енин. Увеличение лимитов «Госипотеки» и возможность комбинировать льготные про-



ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Александр Петросян**

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ Топ-20 РОССИЙСКИХ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ* (% ГОДОВЫХ) Источник: «Дом.РФ».





АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

граммы с рыночными позволили охватить господдержкой практически весь рынок новостроек. Кроме того, в этом году появилось несколько льготных программ на рынке индивидуального домостроения — на ИЖС расширили программы «Госипотека» и «Семейная ипотека», появилась возможность получения льготного кредита на самостоятельное строительство дома, продлили действие «Сельской ипотеки». В дальнейшем «Открытие Research» видит высокий потенциал роста выдачи на этом рынке. Спрос на льготные программы пропорционален их охвату. «Наиболее популярна „Госипотека“, потом идет „Семейная“, на Дальнем Востоке по понятным причинам спрос формирует „Дальневосточная ипотека“, — говорит аналитик.

Идеи роста

Во втором полугодии, полагают эксперты, восстановление рынка жилищного кредитования продолжится. «Оптимизм последних месяцев позволяет надеяться, что острая фаза кризиса для рынка жилья завершилась. Если в марте 2022 года рынок рассчитывал на возвращение ключевой ставки не раньше конца года, то по факту уже в июне ключевая ставка вернулась к уровням начала года», — говорит Константин Енин. Спрос на новостройки активно начал восстанавли-

На первичном рынке активное субсидирование ипотечных ставок застройщиками привело к заметному росту цен на новостройки

ваться уже в июне, на вторичном рынке жилья пауза завершилась в июле — августе, после возвращения на рынок комфортных ставок по ипотеке, отмечает он. Пауза на первичном рынке жилья продлилась меньше из-за сильной и своевременно введенной государственной поддержки и маркетинговой активности застройщиков, в том числе дополнительного субсидирования ставки девелоперами. «При отсутствии новых потрясений ожидается продолжение роста выдач как из-за сезонности (осень и декабрь период традиционно высоких темпов продаж жилья), так и из-за реализации накопленного спроса, образовавшегося с марта 2022 года. Реализация отложенного спроса, щедрая господдержка, комфортные ипотечные ставки, сезонность и заметно выросшие по отношению к прошлому году цены на жилье позволяют прогнозировать объ-

ем совокупных выдач ипотеки в диапазоне 4,6–5,2 трлн руб.», — прогнозирует Константин Енин.

«Во втором полугодии оживление ипотечного рынка, которое началось в июне, продолжится, но полное восстановление спроса до уровня 2021 года мы вряд ли увидим», — считает Денис Ковалев. На его взгляд, тенденция по снижению ипотечных ставок сохранится до конца года при дальнейшем снижении ключевой ставки Центробанком: к концу года ставки по рыночным программам могут опуститься до 9–9,5%.

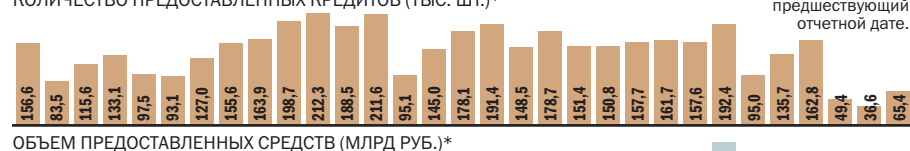
По оценкам «Дом.РФ», в 2022 году может быть выдано 1,2 млн кредитов, что ниже, чем в рекордных 2020–2021 годах, но на уровне доковидного 2019 года, который был вполне удачным для ипотечного рынка и жилищной сферы в целом. Средняя ставка по итогам года может составить при этом порядка 8%.

Нет оснований предполагать, что цены на вторичную недвижимость будут демонстрировать рост во второй половине 2022 года, полагает Денис Ковалев: на фоне низких льготных ипотечных ставок на рынке новостроек первичный рынок оттягивает на себя значительную часть покупателей, которые не могут найти такие же недорогие ипотечные кредиты на рынке готового жилья, и продавцам приходится идти на уступки в виде скидок на жилье. «По данным портала IRN.ru, в июле вторичная недвижимость в России подешевела на 0,5–1%. До конца года вероятна дальнейшая коррекция в пределах 2–3%, — прогнозирует Денис Ковалев. При этом, по его мнению, недвижимость продолжит оставаться одним из основных инструментов для сбережения и инвестиций, особенно на фоне ограничений по использованию других финансовых инструментов: «Покупая квартиру или дом, вы становитесь собственником осязаемого продукта, к тому же при необходимости ипотечную квартиру можно продать: такие сделки проходят довольно часто».

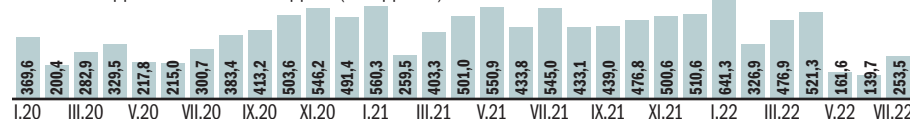
«До конца 2022 года мы ожидаем колебания цен на первичном и вторичном рынке. Стабилизация ипотечных ставок и возвращение спроса на рынок жилья способствуют поиску нового баланса спроса-предложения и формированию нового справедливого уровня цен», — говорит Константин Енин. По его словам, на первичном рынке активное субсидирование ипотечных ставок застройщиками привело к заметному росту цен на новостройки. Снижение ставки ниже уровня ставок программ господдержки достигается за счет увеличения стоимости квартиры от ее рыночного значения. При этом размер ежемесячного платежа для клиента остается таким же либо становится ниже, чем по обычным условиям. Сохранение этой практики способствует росту цен на первичное жилье, так как, несмотря на увеличение стоимости квартиры, сохраняется ее доступность для покупателя через ипотеку. «Тем не менее май и июнь 2022 года показали, что продажи лотов крупнее однокомнатных квартир сильно зависят от вторичного жилья. Поэтому рост цен на первичном рынке будет сдерживаться ценами „вторички“, — добавляет аналитик.

ДИНАМИКА РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Источник: Банк России.

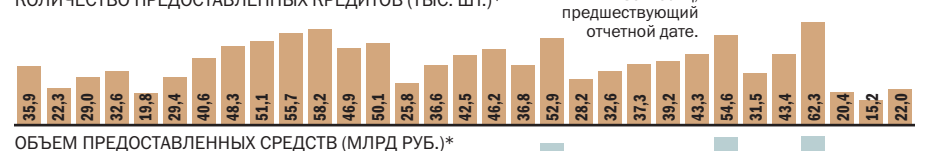


ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СРЕДСТВ (МЛРД РУБ.)*

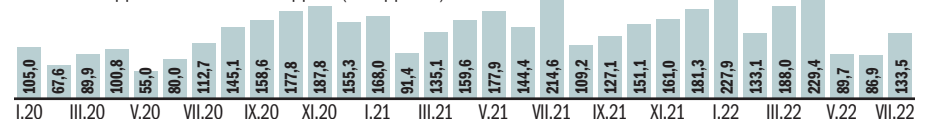


ДИНАМИКА РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО)

Источник: Банк России.



ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СРЕДСТВ (МЛРД РУБ.)*



И БЛОГ С НАМИ

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ РОССИЙСКИЕ БЛОГЕРЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ



«В единый миг я потерял доход в 100 тыс. долларов» — так известный финансовый блогер Ян Арт (блог Finversia) ответил на вопрос «Денег», что изменилось для него как для блогера в 2022 году. Март стал «черным месяцем календаря» для очень многих его коллег, так как лишил их возможности монетизировать контент.

6 марта 2022 года TikTok запретил вести прямые трансляции и загружать новые видео пользователям из России. Причиной тому стал так называемый российский закон о фейках, который был принят 4 марта 2022 года. Закон предусматривает уголовную ответственность за недостоверную информацию о специальной операции на Украине или за публикации, дискредитирующие армию. В итоге китайская соцсеть посчитала опасным продолжать работу в стране, где за ролик в несколько секунд можно получить реальный срок до 15 лет.

YouTube 10 марта 2022 года полностью приостановил все функции монетизации для российских пользователей, включая подписку Premium, Music Premium, спонсорство, суперчат и суперстикеры. Ранее, 4 марта, Google приостановила всю рекламу Google и YouTube в России. Пользователи в России не видят рекламу, и, как следствие, авторы роликов не получают доход от рекламы за просмотры.

Существенно снизила доход от рекламы в Instagram для отечественных блогеров уже российская сторона. 21 марта 2022 соцсети Facebook и Instagram, принадлежащие компании Meta, были признаны экстремистскими и запрещены в России. В итоге большое число рекламодателей ушло с этой площадки.

Смена стратегии

Блокировки жестко ударили по всем блогерам, кто размещал контент на этих площадках, поскольку, по экспертным оценкам, работа именно на этих площадках давала инфлюенсерам максимальный доход. Например, по данным исследовательского центра ADinBlog, звезда Instagram Ольга Бузова заработала за 2021 год за счет рекламы в своем блоге 55,3 млн руб., количество ее подписчиков составляло 22,3 млн, один рекламный пост на странице Бузовой в 2021 году оценивался в 350–800 тыс. руб. Еще один инстаблогер Настя Ивлеева, по тем же данным, имела в Instagram 18,9 млн подписчиков, ее доход от рекламных интеграций в этой соцсети составил 35,3 млн руб.

«У многих популярных инстаблогеров после блокировок доход упал на 90%», — сетует Анастасия Семина (ник Semga, 8,1 млн подписчиков в TikTok). «Разброс в падении доходов составляет примерно от 60% до 90%», — говорит продюсер Invite Agency Павел Резцов.

«Так как блогеры стремились сохранить свой тип контента и привычные форматы публикаций, многие из Instagram переместились в Telegram, а привычные к съемке видеоконтента в TikTok тестировали площадки с аналогичным функционалом — „VK Клипы“, Instagram Reels (чуть позже к этому списку прибавились YouTube Shorts, которые до сих пор продвигаются площадкой даже на территории России)», — рассказывает представитель агентства креативных коммуникаций Blacklight Юлия Елистратова.

GETTY IMAGES

Однако повторить прежний успех удалось далеко не всем. Например, Ольга Бузова ушла в Telegram, однако там у нее на сегодняшний день 619 тыс. подписчиков и в среднем 121 тыс. просмотров. На маркетплейсе telega.in утверждается, что коммуникационные агентства продают репост или рекламу в ее блоге за 34,8 тыс. руб. за публикацию. Для многих «мигрантов» на другие площадки оказалось сложным адаптироваться в новых условиях. Тиктокер Дания Милохин признался журналистам, что для сохранения доходов мигрировал в Казахстан, где соцсети работают в привычном режиме, но пока, по его словам, ему удастся заработать треть от прежних сумм.

Дарья Жгилева (ник Дашулик, 3,7 млн подписчиков в TikTok, до 25 млн просмотров видео) рассказала «Деньгам», что после падения доходов на 80% в марте она начала вести все доступные социальные сети, чтобы просто удержаться на плаву. И даже при этом ей не удалось вернуться к прежним доходам — если до марта 2022 года она получала в среднем в месяц 600–700 тыс., то сейчас — 150–200 тыс.

Однако полностью реклама из заблокированных соцсетей не ушла,

ТЕКСТ **Алина Крац**
ФОТО **Getty Images,**
Ирина Бужор,
Максим Блинов/
РИА Новости,
youtube.com,
VK.com/nastiarizik,
из личного архива,
Avtoinstruktor-62,
Нина Зотина/
РИА Новости,
скриншот с YouTube-
канала Wylsacom





многие блогеры продолжают дублировать контент на площадках, где невозможна монетизация. Так, Юлия Елистратова рассказала, что после мартовских событий блогеры из TikTok переключились на оптовые продажи контента сразу для двух соцсетей — VK и TikTok. YouTube-блогеры, в свою очередь, после блокировки монетизации (которая приносила прибыль им) и медийной рекламы на площадке (которая приносила прибыль брендам) оперативно внедрили альтернативы, то есть стали интегрировать рекламный ролик сразу в свой ролик, рассказывает госпожа Елистратова. Такой способ рекламироваться практически сразу начали тестировать крупные бренды. Также дополнительной поддержкой для инфлюенсеров были амбассадорские контракты без привязки к одной социальной сети, указывает она.

Мартовские блокировки перенаправили рекламные потоки. Так, по словам Анастасии Семиной (Semga), если ранее у нее в месяц было не менее десяти рекламных размещений ведущих брендов, то сейчас в Instagram крупные рекламодатели перестали вообще заходить. Оставшиеся в сети блогеры, по ее словам, вынуждены демпинговать. Хотя полностью реклама не ушла. «Запросы на размещение в Instagram все еще продолжа-

ют поступать, но уже в гораздо меньшем объеме. Большинство рекламодателей интересует Telegram и VK,» — утверждает Павел Резцов.

Финансовые YouTube-блогеры, рассказывает Ян Арт, после блокировки рекламы на площадке нашли иные способы монетизации контента, например премиальные подписки, продвижение собственных обучающих курсов и т. д.

Сами мы не местные

Миграция блогеров из заблокированных сетей в Telegram моментально подняла цены на рекламные интеграции на этой площадке. «В среднем цена рекламы выросла на 15–30% в зависимости от тематики, формата и количества подписчиков у канала,» рассказывает Екатерина Белкина (канал „Свинкины финансы“, 56 тыс. подписчиков в Telegram). — Наибольший профит получили крупные каналы за счет того, что к ним перешли рекламодатели, перераспределяющие бюджеты с других площадок». В то же время, по мнению Романа (канал «Страница из книги», 6,8 тыс. подписчиков), уход сетей Meta и всплеск интереса к Telegram оказали неоднозначное влияние на старые Telegram-каналы. С одной стороны, рассуждает он, пришла новая аудитория, с другой — появле-



ИРИНА БУЖОР

НИ О ЧЕМ НЕ ЖАЛЕЮ

ЛИЛИЯ АБРАМОВА
(ТАТАРКАФМ),
видеоблогер

Мой достаточно успешный блог в Instagram был заблокирован сразу же после начала спецоперации в связи с тем, что я активно поддержала и Россию, и нашу армию. Знала, что так произойдет, но ни о чем не жалею. Перешла в VK, Telegram, даже в «Одноклассники» и этому несказанно рада. Хотя пока никак не зарабатываю, вообще никак! Я очень рада, что наступило время правды и начнут набирать подписчиков исключительно талантливые и хорошие люди. Даже если мне вернут страницу в Instagram, я подумаю, возвращаться туда или нет. В VK у меня маленькая аудитория, около 50 тыс., зато хорошие просмотры, лучше, чем были в Instagram. И дальше все самое лучшее, честное, надежное, родное — впереди.

МАКСИМ БЛИНОВ /
РИА НОВОСТИ

Я ПОЛНОСТЬЮ ОТКАЗАЛАСЬ ОТ БЛОГОВ В ЗАПРЕЩЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ЮЛИЯ ЗАГИТОВА,
секретарь Союза журналистов России, член ОПРФ,
CEO коммуникационного агентства Breaking Trends

По оценке различных ресурсов, прибыли от блогов за счет размещения рекламы «различных продуктов в России сократились до 80%. В основном пострадали пользователи Instagram, Facebook, многие блогеры, инфлюенсеры перешли во «ВКонтакте», но эта сеть не дает возможности полноценно продавать информационные продукты: проблема в охвате, таргетированной рекламе и в целом в аудитории, которая немного другая, чем, например, в Instagram. Платную подписку тестируют в Telegram, в VK такого нет. Я полностью отказалась от блогов в запрещенных социальных сетях, хотя они приносили доход, сконцентрировав внимание на Telegram, рошу там каналы, и за счет роста там увеличивается цена на рекламу, соответственно, и доходы растут. Также присутствую в BK, планирую создать в Viber дубли каналов, которые я веду в Telegram, там в принципе также есть аудитория. Перспективы у всех этих социальных сетей есть. Если говорить про отзывчивость программистов и платформы, то VK сейчас на первом месте, они прислушиваются и дают тестировать новые продукты. Если оставаться в запрещенных сетях, охват не дает возможности нормально выстраивать бизнес.



YOUTUBE.COM

МЫ НИЧЕГО НЕ ПОМЕНЯЛИ

ВАСИЛИЙ ЕМЕЛЬЯНЕНКО,
шеф-повар, блогер

Никакие алгоритмы выдачи не поменялись, отменили только монетизацию российских просмотров. Instagram, TikTok и VK нам не принесли денег, кроме прямой рекламы. В YouTube сейчас так же получилось. После отмены монетизации российских просмотров деньги приносит только аудитория, которая живет за пределами РФ. В нашем случае подписчиков за рубежом мало, соответственно, и денег тоже. Все остальные стали приносить живыми деньгами. Сбор донатов всегда у нас был, но мы мало собираем, потому что наши люди не привыкли платить. Не было только платной подписки, потому что не было и эксклюзивного контента. Мы физически не успеваем его делать. Если мы сейчас будем внедрять подписку, то народ начнет возмущаться. Когда отменилась монетизация, мы начали работать только под спонсоров, перестали гнаться за трафиком. Ролики раньше выходили три раза в неделю, сейчас реже. Также у нас много косвенной монетизации в YouTube. Приглашают на фестивали, сделать меню. Наши российские платформы никогда не будут монетизировать в пользу своих блогеров. Уже давно всем было понятно, что, если сделать в VK монетизацию, туда польются блогеры, начнут делать площадки, нагонять туда народ. Но этого не происходит, потому что нет финансовой мотивации. Так что мы ничего не поменяли за последние шесть лет моей работы, из занятий бизнесом тоже ничего.

ние на площадке блогеров-миллионников вынудили людей «чистить» ленты, отписываясь от старых каналов. Кроме того, указывает Екатерина Белкина, увеличилась и стоимость привлечения новых подписчиков на те же 15–30%, что и цена рекламы. «Реклама внутри каналов остается фактически единственным средством привлечения, в Telegram нет инструментов рекомендации, рубрик „интересное“ и пр., как, например, в „Яндекс-Дзен“, — продолжает Роман. — Официальная реклама в Telegram, запущенная Дуровым, остается недоступной для большинства блогеров из-за высокого порога входа». У многих блогеров фактически весь доход реинвестируется для поддержания аудитории, подытожил Роман.

По словам Яны Арта, еще одной проблемой блогеров, особенно финансовой или инвестиционной направленности, является громадный приток целевой аудитории, когда «в комментариях к посту или видео „набегают“ диванные аналитики с восемью классами образования и 1 тыс. руб. в кармане и устраивают между собой жесткие баталии на тему инвестиций, макроэкономики или даже управления государством». «Формально это дает прирост аудитории, но это не та аудитория, которая нужна», — сетует Ян Арт.

Согласно предложению рекламных агентств, самая высокая цена размещения рекламы — в финансовых и новостных блогах, в сегменте «познавательное» цена рекламы остается невысокой, во многом из-за обилия слабых каналов с неоригинальным контентом.

Еще одна отечественная площадка, на которую попробовали зайти блогеры, — Rutube. Как ранее сообщал глава «Газпром-медиа» Александр Жаров, у российского Rutube ежемесячная аудитория на май 2022 года достигла 25 млн пользователей. Многие ютуберы сделали попытку миграции на Rutube, однако отзывы о новой площадке не всегда положительные. «Честно скажу — мы пробовали, однако впечатление крайне негативное», — рассказывает Ян Арт. — Взять хотя бы модерацию: один наш ролик не загружался несколько часов потому, что какой-то мальчик-модератор его никак не мог посмотреть и решить, можно ли его выпускать в свет или нет. Куда это годиться?»

Дзен по новым правилам

Мигрировали блогеры и на «Дзен». На этой площадке публикуются статьи или видео, в которые размещаются рекламные материалы. Вознаграждение блогерам за рекламу платит сам «Дзен».

Как рассказали «Деньгам» в пресс-службе «Дзен», за последние полгода число авторов, которые ежедневно публикуют контент в «Дзене», увеличилось вдвое. В конце 2021 года в «Дзене» активно публиковали контент около 50 тыс. блогеров в неделю, сегодня же их число перевалило за 100 тыс. Старые блогеры «Дзен», как и старые блогеры Telegram, не всегда положительно оценивают приток новичков с других площадок. «Новый канал раскрутить на „Дзен“ сейчас стало крайне сложно, да и со старыми каналами большие вопросы по монетизации — если раньше алгоритм начисления вознаграждения площадкой был прост и понятен, то сейчас все стало совсем неочевидным, невозможно спрогнозировать доход», — отмечает Екатерина Белкина (блог «Свинкины финансы», 54,2 тыс. подписчиков на «Дзен»). В сети Интернет, в том числе на самом «Дзене», масса историй от блогеров, почему они в 2022 году решили уйти с площадки, — неочевидная монетизация, кто-то говорит о падении доходов.

На самом деле, рассказывают в пресс-службе «Дзен», новый алгоритм начисления гонораров направлен на повышение качества контента. «Раньше выплаты осуществлялись по модели revenue share (разделе-

ние доходов) — платформа делилась с авторами частью дохода от рекламы, размещаемой в их публикациях, — отметили в пресс-службе. — Однако у такой системы были ощутимые недостатки: авторы, которые использовали кликбейт или другие способы получения легкого трафика, выигрывали нечестным путем». «В итоге те, кто по-настоящему вкладывались в свой контент, не всегда получали заслуженные выплаты, поэтому мы пересмотрели условия монетизации», — резюмировали в «Дзене». Сейчас половина доходов от рекламы «Дзен» по-прежнему пере-



ИРИНА БУЖОР

ГЛАВНОЕ СЕЙЧАС — СОХРАНЕНИЕ ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ

АЛЕКСАНДРА БАЛКОВСКАЯ
(САША СПИЛБЕРГ),

видеоблогер

Главное сейчас — сохранение взаимного доверия между блогерами, их аудиторией и рекламодателями. Отмена монетизации на YouTube может поставить точку на инфлюенс-маркетинге как индустрии для российских блогеров. Это надолго либо навсегда. А российские соцсети всегда были вторичны для мировых брендов. Из рекламы остается только product placement, но и здесь доходы упали в разы. Многие из тех, кто приходит, хотят то же, что и раньше, но за три копейки. В новых условиях неплохо себя чувствуют отечественные соцсети, особенно сейчас, когда ушли конкуренты. Но реальные перспективы монетизации есть только у VK, а она, к сожалению, никогда не отличалась готовностью поделиться с создателями сетевого контента. Весьма приятно участвовать в ПМЭФ-2022 в качестве ведущей, но это офлайн-форум, и бывает он раз в год! Нужно прагматично найти точки соприкосновения в интересах бизнеса и российской аудитории.



VK.COM / NASTIAZIK

СЕЙЧАС ТРЕНД ТАКОЙ — СТАРАТЬСЯ БЫТЬ ВЕЗДЕ

АНАСТАСИЯ БАЛАШОВА
(НАСТЯ РЫЖИК),

видеоблогер, тиктокер, инстаблогер

Теперь работать с социальными сетями стало сложнее. Сейчас тренд такой — стараться быть везде. И приходится заново учиться работать с новыми площадками. Ведь функции и технические возможности везде разные. Наряду с TikTok я теперь активно веду «ВКонтакте». Но не собираю донаты, не ввожу платные подписки — для меня в этом плане нет изменений. И основной способ получения прибыли остался прежним — рекламода-тели.



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

БЛОГЕРСКИЙ РЫНОК НЕ УПАЛ

ЕВГЕНИЙ ВОЛЬТОВ,
digital-продюсер, директор
блогеров-миллионников

Я, как человек, руководящий бизнес-процессами у нескольких топовых блогеров-миллионников, могу сказать, что блогерский рынок не упал. Отсутствие монетизации коснулось в первую очередь блогеров, работающих на платформе YouTube. Но выход из монетизации крупных американских платформ дал точку роста российским площадкам, а именно VK и «Яндекс.Дзен», которые уже давно были готовы принимать контент от блогеров-миллионников. VK монетизируется за счет так называемой спонсорской рекламы. При этом рекламодатель освобождает себя от тягот взаимодействия с блогером и выдает то, что считает эффективным. «Яндекс.Дзен» в отличие от YouTube позволяет монетизировать любое действие подписчика. Это не только просмотры, но и лайки, комментарии. Например, Влад А4 на «Яндекс.Дзен», по моим внутренним источникам, зарабатывает около 2 млн в месяц, дублируя контент из других социальных сетей. Сначала запрещенные в России социальные сети попали под категорию brand safety. Даже некоторые русские бренды выбирают не сотрудничать

с тем же Instagram. Но у большинства моих блогеров доход только возрос. Они и до этого прекрасно вели свои Telegram-каналы и паблики в VK, а сейчас получили эксклюзивные контракты с данными социальными сетями. Например, у Алексея Жидковского еще до событий 24 февраля было три Telegram-канала и один паблик в VK от 100 тыс. подписчиков. У Андрея Борисова паблик в VK достиг 80 тыс., и первые миллионные просмотры недавно посыпались после участия в VK Fest. Огромное количество молодых блогеров, перейдя из Instagram в VK, получили быстрый рост. Например, блогер Алексей Набросов начал в VK выпускать проект «Интервью об интервью» и уже через два месяца стал ведущим 2x2. Потому что аудитория в VK настроена воспринимать длинный продукт. В Instagram публика более взыскательная, потому что соцсеть работает по логике фотоальбома. А VK — это все-таки система, там есть и игры, и музыка, и видео. Все зависит от конкретного блогера. В марте мы, конечно, немного просели по доходам, потому что большое количество брендов отказалось от контрактов, которые планировались на второй квартал 2022 года. Но вышли российские бренды одежды, косметики, появились товары народного потребления, которые получили популярность. Например, Настя Ивлеева заключила контракт с «Русскарт», и теперь ее чипсы и энергетики Easy Peasy становятся наиболее популярными в России, поскольку Lay's и PersoCo приостановили свои компании. И все дистрибуторы это поддерживают. Поэтому с точки зрения умного блогинга перспективы у российских площадок очень большие. И этот потенциал подтверждают проекты, реализованные моими блогерами за последние два месяца в VK, Telegram и «Яндекс.Дзен».



числяет блогерам, но доход распределяется в зависимости не от количества просмотров, а от активности подписчиков. «Чтобы зарабатывать в „Дзен“, блогерам необходимо создавать контент, на который пользователи захотят подписываться, — поясняют в „Дзен“. — Кроме того, важно, чтобы подписчики возвращались в канал и взаимодействовали с материалами автора: например, ставили лайки, дочитывали статьи и досматривали видео». То есть чем больше активных подписчиков у автора, тем больше его выплаты. Фиксированной ставки по монетизации контента

на платформе нет, как и финансовых лимитов. Авторы каналов, входящие в топ «Дзен» по количеству активных подписчиков, могут зарабатывать от 1 млн до 1,5 млн руб. в месяц. При этом раньше монетизировать блог можно было начиная с 10 тыс. минут просмотра, сейчас — от 100 подписчиков. В этом году «Дзен» выплатит блогерам 4 млрд руб. — в два раза больше, чем в прошлом (в 2021 году выплатили 2 млрд руб.), сообщили в «Дзен».

Блогеры подтверждают, что новый алгоритм вполне рабочий. «Я на площадку пришла в марте 2022 года, до

этого активно вела блоги на TikTok и Instagram, — рассказывает Полина (блог „СММ на антидепрессантах“, 9,8 тыс. подписчиков). — Сейчас стабильно получаю 10–15 тыс. в месяц».

Контактные клипы

Запущенный два года назад сервис «VK Клипы» достиг во втором квартале 2022 года показателя в 688 млн просмотров в сутки, гордятся в пресс-службе «ВКонтакте». В апреле, по их данным, просмотры достигли рекорда в 1 млрд и сейчас продолжают расти. На платформе опубликовано более 16,5 млн вертикальных видео, которые ежедневно смотрят 20 млн пользователей. «Чтобы долистать всю ленту рекомендаций, понадобится больше десяти лет», — предупреждают «ВКонтакте».

Недавно «VK Клипы» запустили отдельное мобильное приложение для iOS и Android с расширенными возможностями для создания контента, благодаря чему количество публикаций клипов выросло на 13%.

Тиктокеры в основном мигрировали именно на эту площадку, однако адаптироваться им было непросто. Так, Тимур Цыренов (ник «Сын президента», 4 млн подписчиков в TikTok) рассказал «Деньгам», что первое

время было очень трудно, так как в сообществе VK сидит совершенно другая аудитория и его повседневный контент не подходил. «Я был вынужден экспериментировать, перепробовал около десяти разных форматов, но в итоге удалось достичь 100 млн просмотров за месяц». Ролики же самого популярного блогера площадки Руслана Шарипова собирают 4 млрд просмотров, у него 309 тыс. подписчиков.

Несмотря на блокировки и миграции, жизнь в TikTok, Instagram и YouTube окончательно не замерла. «Большинство инфлюенсеров продолжает вести свои основные социальные сети — если в середине марта многие делали прощальные посты, то сейчас те же самые аккаунты проявляют обычную активность, — отмечает Юлия Елистратова. — То же касается и YouTube». Кроме того, в расчете на аудиторию из СНГ некоторые блогеры заливают видео через VPN. Пока многие экспериментируют с контентом и монетизацией. Некоторые, не полагаясь на рекламу, создают закрытые платные сообщества или в своих текстах и роликах напрямую просят поддержать их перечислением спонсорских сумм на банковский счет ●



AVTOINSTRUKTOR-62

РЕШИЛ, ЧТО ГЛАВНОЕ ДЛЯ МЕНЯ — СОХРАНИТЬ АУДИТОРИЮ

СЕРГЕЙ МОРЯХИН,

инструктор по вождению, ведущий YouTube-канала Avtoinstruktor-62

Монетизация и реклама рухнули во всех сетях. Основной канал на YouTube полностью потерял монетизацию, но обошелся без платной подписки. Решил, что главное для меня — продолжать снимать обучающие ролики и сохранять аудиторию. Сейчас результаты превyšают все ожидания. За прошедшие полгода количество подписчиков выросло с менее полумиллиона до 642 тыс. Это не восстановило рекламные доходы, но резко вырос спрос на обучение как в Рязани, так и количество приглашений провести мастер-классы в Москве, Санкт-Петербурге и в других городах.



НИНА ЗОТИНА / РИА НОВОСТИ

Я ЖЕ ПЛАТФОРМЫ НЕ МЕНЯЛ

АЛЕКСЕЙ СТОЛЯРОВ, видеоблогер, фитнес-тренер

Сейчас мы просто перестали получать большую часть прибыли. Конечно, первое время всем было сложно, почти нет монетизации. Да еще и спонсоры все ушли, встали на паузу, потому что, как и мы, не знали, что им делать. Сейчас от «монеты» остались «копейки», но уже начинают оживать рекламодатели. Знаю, что многие блогеры начали вести стримы на платформах, где за это подписчики хорошо донатят. Такой способ заработка сейчас как никогда актуален. Я же платформы не менял, остался на YouTube, а дополнительный заработок мне приносят участие в коммерческих шоу и мой бизнес EAZYWAY. Сейчас мы скорее даже ушли с некоторых платформ: перестали снимать эксклюзивный контент в TikTok, почти не ведем Instagram. Бросили больше сил на ведение разрешенных соцсетей, регулярно постим в VK и снимаем для них клипы. Кстати говоря, и личная страница, и сообщество неплохо развиваются, мы довольны. Ведем Telegram. Знаю, что многие перестали выкладывать видео на YouTube без рекламы. Нас это тоже не касается, мы стабильно выходим каждый четверг, независимо от спонсоров. Все-таки немного перераспределили ресурс. В общем и целом, уверен, что контент будет существовать всегда, мы всегда будем его производить, а наша аудитория — потреблять. Да, могут меняться площадки, люди, условия, но суть останется та же, современный мир уже невозможен без соцсетей и без контента в них. Сейчас появилось время на новые достижения и креативы.



СКРИНШОТ CYOUTUBE-КАНАЛА WYLSACOM

НАШИ ПЛОЩАДКИ ИМЕЮТ ВСЕ ШАНСЫ ПОЛУЧИТЬ АУДИТОРИЮ, НО ПОЧЕМУ-ТО НЕ МОГУТ СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ШАГИ

ВАЛЕНТИН ПЕТУХОВ (WYLSACOM), видеоблогер

Стали зарабатывать меньше, стало больше работы по привлечению клиентов. С начала июня появилось ощущение, что это надолго и надо что-то делать. Мы достаточно крупные, чтобы выжить, и не очень большие, чтобы умереть под собственной тяжестью. Несмотря на ситуацию, смогли даже запустить новые проекты, которые были неактуальны или неинтересны до февральских событий. Сейчас мы наблюдаем замещение. YouTube отключил прямую монетизацию, что повлияло на структуру дохода. Но у компаний были выделены бюджеты на рекламу, поэтому произошел возврат к старому формату — прероллам. Это рекламная вставка, которая вшивается в видео. Раньше в ней не было смысла, потому что через инстру-

менты можно было интересно настроить таргетирование, бить в нужную аудиторию. Сейчас это невозможно, и люди старым добрым способом находят проекты, каналы, которые более или менее отвечают их требованиям, и через прероллы пытаются что-то рекламировать.

Мы не полагаемся на платную подписку и донаты, потому что у нас исторически другое взаимодействие с аудиторией. Для нас большим открытием и бустом стал Telegram, который заместил Instagram практически полностью. Мы сейчас наблюдаем огромный поток запросов на рекламу в Telegram. Потому что у рекламодателей большой запрос на взрослую аудиторию, а таких проектов на фоне нового, развлекательного и трэш-контента не так много.

Мы общались со всеми представителями российских сервисов, от Rutube до VK. Они адекватно оценивают свои силы, настроены достаточно оптимистично и хотят развиваться, чтобы на создавшемся фоне как-то себя пушить. На мой взгляд, получается у них крайне слабо. Rutube на волне слухов про блокировку YouTube еще был на слуху, но сейчас о нем все моментально забыли. Наши площадки имеют все шансы получить аудиторию и технологически достаточно интересны, но почему-то не могут сделать правильные шаги. С другой стороны, там есть технического рода ограничения, например, для видеоконтента. Это очень тяжелый процесс, требующий много серверов, которые непонятно где брать. Прямо сейчас все бы хотели стать российским YouTube, но сделать это технически невозможно.

МОДНАЯ УТРЯСКА

УХОД С РЫНКА КРУПНЫХ FASHION-БРЕНДОВ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ПОДОРОЖАНИЮ ОДЕЖДЫ НА 25%



Спрос на рынке одежды и обуви в России этим летом начал оживляться после спада на фоне ухода ряда крупных иностранных операторов. Весной о прекращении работы объявили Inditex (Zara, Massimo Dutti, Bershka), H&M, Uniqlo и др. Некоторые компании с тех пор возобновили работу магазинов, а другие продали местный бизнес. «Деньги» выясняли, как трансформация рынка может сказаться на ценах на одежду перед осенним сезоном и какие бренды могут прийти на смену уходящим компаниям.

В Москве и Санкт-Петербурге этим летом показатели магазинов в категории fashion retail продемонстрировали положительную динамику за счет отложенного спроса, отмечает Focus Technologies. Если в мае, по их данным, количество покупок было ниже прошлогоднего на 26%, а товарооборот отставал на 1%, то по итогам июня—июля покупателей было уже на 12% меньше, а товарооборот вырос на 16%. Средний чек вырос на 32% по сравнению с прошлым годом (в обоих периодах). Таким образом, прирост товарооборота произошел за счет большего количества покупателей, указывают аналитики. По данным Focus Technologies, первая половина августа показала год к году отставание количества чеков на 15%, а товарооборота — на 2% при росте среднего чека на 15%.

Вопрос цены

Судя по всему, российские потребители начали возвращаться к обновлению гардероба после спада, случившегося на рынке готовой одежды из-за закрытия магазинов крупнейших международных сетей. Как подсчитывали в компании Platforma, продажи одежды у крупнейших fashion-сетей в России в период с 21 февраля по 10 апреля сокращались на 23% год к году, хотя до того росли. Среди закрывших свои магазины были испанская Inditex (Zara, Massimo Dutti, Bershka), шведский H&M (одноименная сеть, а также Monki, Weekday, Cos), польский LPP (Reserved, Srop, House), японская Uniqlo и пр. H&M в августе начал постепенно открывать свои магазины для распродажи остатков перед окончательным уходом из страны. LPP передал магазины в РФ зарегистрированной в ОАЭ компании и своему топ-менеджеру, после чего точки возобновили работу под новыми вывесками. Магазины Inditex и Uniqlo остаются закрытыми.

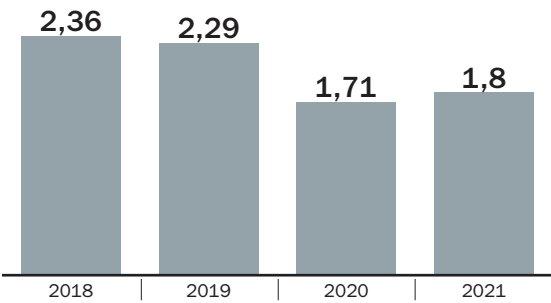
Как отмечают в Fashion Consulting Group (FCG), закрытие крупных сетевых магазинов не привело к дефициту одежды. И если будут успешно решаться вопросы с логистикой и платежами, на место одних товаров неизбежно придут другие — прежде всего из РФ, стран ЕАЭС, Китая и Турции, указывают эксперты. В FCG опасаются, что качество предложения может поменяться не в лучшую сторону. Уход сильных международных компаний может привести к ослаблению конкурен-



ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Getty Images**

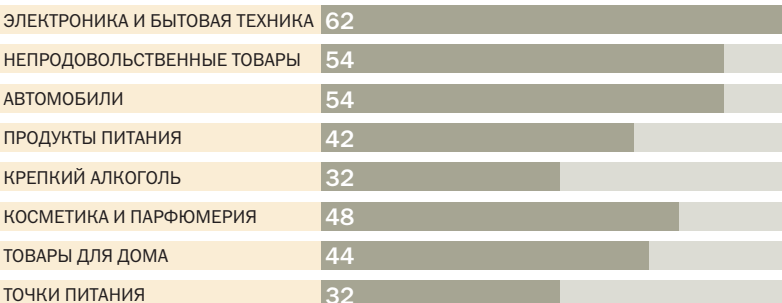
ОБОРОТ РОССИЙСКОГО FASHION-РЫНКА (МЛРД РУБ.)

Источник: Fashion Consulting Group.



ДОЛЯ РОССИЯН, ЖЕЛАЮЩИХ ВОЗВРАТА ИНОСТРАННЫХ БРЕНДОВ ПО КАТЕГОРИЯМ (%)

Источник: «Ромир».



ции, а такие бренды, как H&M, Zara, Uniqlo, Nike, были практически «бизнес-университетами» на отечественном модном рынке, камертонами цен, требований к качеству, разнообразию, сервису в магазине, от чего выигрывали прежде всего покупатели, отмечают FCG.

Теперь же покупатели начинают готовиться к новому осенне-зимнему сезону в новых условиях. Гендиректор FCG Анна Лебсак-Клейманс предполагает, что к этому периоду розничные цены на одежду и обувь в России в массовом сегменте могут вырасти минимум на 25% год к году. По ее словам, основные причины — рост расходов на логистику за год на 50% и более, увеличение стоимости сырья — от 30% и выше в зависимости от вида, а также валютные риски, связанные с прогнозом по росту обменного курса. Как отмечает госпожа Лебсак-Клейманс, чем ниже ценовой сегмент, тем меньше скачок цен, так как покупатели максимально чувствительны к таким изменениям. «Когда у людей нет денег, компании начинают производить и предлагать покупателям более дешевую одежду, экономя на качестве материалов и упрощая дизайн. Чем выше сегмент, тем выше рост цен, так как покупатели не готовы отказываться от качества», — поясняет она.

На частоте и глубине скидок на распродажах уход крупных иностранных



брендов напрямую сказать не должен. Как говорит Анна Лебсак-Клейманс, скидки формирует баланс предложения и спроса. В случае, когда предложение значительно превышает спрос, растут скидки, а уход игроков сопровождается сокращением спроса, отмечает она, хотя основная часть компаний уже адаптировала свое предложение к сокращениям в спросе и снижению трафику в торговых центрах. Скорее всего, считают в FCG, скидки будут в регулярном режиме, так как компании и так работают на нижних пределах своей рентабельности.

Новые имена

Региональный директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Russia Евгения Хакбердиева говорит, что уход иностранных одежных сетей добавляет роста неопределенности на рынке, но фактически многие из них еще не освободили площадки в столичных торговых центрах. По итогам первой половины 2022 года средний уровень вакантности в Москве — 13,4%. Кроме того, продолжается возобновление работы магазинов, в том числе с помощью переименования и продажи своего бизнеса на территории РФ. Бренды Reserved, House, Storpr, Mohito и Sinsay компании LPP Group стали работать как RE, CR, M, «Син», «Хс», CCC — как Obuv, Levi's как JNS, Helly Hansen как «Хансен», перечисляет она.

«Чем выше сегмент, тем выше рост цен, так как покупатели не готовы отказываться от качества»

По словам госпожи Хакбердиевой, есть активный запрос на открытие мультиформатных пространств в ряде крупных торговых центров Москвы, а также бутиков со стороны российских дизайнеров, многие из которых потребители смогут увидеть до конца года. Более крупные fashion-бренды, например All we need, 12 STOREEZ, Anna Pekun, Nice One, начали активно рассматривать площадки за выездом, добавляет она. Однако, продолжает эксперт, в силу специфики такие компании не смогут занять все освободившиеся точки.

Коммерческий директор R4S Group Ирина Буренко отмечает, что российские операторы fashion retail показывают «невероятную активность» в сегменте street retail. «Такого не было за все время нашего присутствия на рынке. В данном случае именно уход западных брендов сыграл ключевую роль», — отмечает она. По словам госпожи Буренко, это не только освободило покупательский спрос, но

и в значительной степени «подкосило» востребованность торговых центров у потребителя. Поэтому сейчас российские игроки сегмента fashion предпочитают открывать свои магазины именно в street retail, указывает она. Другая особенность, которую пока нельзя назвать трендом, — это выход региональных российских производителей в розницу Москвы, отмечают в R4S Group.

По словам Евгении Хакбердиевой, российским брендам одежды пока не стоит рассчитывать на облегчение условий для своей работы. В концептуальных торговых центрах Москвы Knight Frank Russia не предвидит резкого падения ставок аренды, хотя допускает, что в менее ликвидных объектах коммерческие условия могут пересматриваться в зависимости от объема вакантных площадей в стоке и состояния отделки помещений. Вакантность в торговых центрах Санкт-Петербурга продолжит расти, но не так драматично, как это могло произойти, отмечает

10 КРУПНЕЙШИХ ОДЕЖНЫХ СЕТЕЙ ПО ВЫРУЧКЕ В РОССИИ В 2021 ГОДУ

МЕСТО	КОМПАНИЯ
1	«СПОРТМАСТЕР»
2	MERCURY
3	INDITEX
4	KARI
5	H&M
6	LPP
7	GLORIA JEANS
8	O'STIN
9	ADIDAS, REEBOK
10	MELON FASHION GROUP

Источник: Infoline.

госпожа Хакбердиева. Как напоминает она, помимо международных брендов, освобождающих помещения, сложности испытывают кинотеатры, которые занимают достаточно большие площади в торговых центрах, а их переформатирование — процесс небыстрый и затратный.

Анна Лебсак-Клейманс говорит, что прежде всего растет активность локальных одежных брендов, которые уже увеличивают свое присутствие в торговых центрах. Например, торговые центры выделяют специальные зоны для консолидированной торговли российских брендов, так называемые дизайнерские маркеты. Среди последних примеров — открытие в торговом центре «Афимолл» универмага «Телеграф» площадью более 900 кв. м. Крупные сети открывают новые магазины и увеличивают площади действующих точек, добавляет эксперт. Кроме того, этим рынком активно интересуются крупные онлайн-продавцы. Так, Ozon запустил продажу одежды под собственной торговой маркой Nola и планирует расширить ассортимент до 300 позиций.

По словам Анны Лебсак-Клейманс, от новых международных игроков нет явной активности по выходу на российский рынок, пока все ограничивается выраженной готовностью к поставкам и отправкам товара со стороны ряда компаний. Исключением являются операторы из Турции и Китая, которые уже давно работают на рынке и расширяют свои продажи в формате онлайн и в офлайн, указывает она. Так, турецкий производитель одежды и обуви FLO Retailing, который договорился о производстве для бренда Reebok в ряде стран, начал заключать соглашения с российскими интернет-площадками о прямых поставках своих товаров. Как считает госпожа Лебсак-Клейманс, новые игроки, не имеющие опыта работы в России, в текущий момент готовы выходить только через локальных партнеров в качестве поставщиков товара, а не напрямую ●

ПО СВЯТЫМ МЕСТАМ

СКОЛЬКО СТОИТ ПАЛОМНИЧЕСКАЯ ПОЕЗДКА



Посещение святых мест — один из важных поводов отправиться в путешествие. По оценкам ВЦИОМа, более 40% россиян предпринимали такие поездки хотя бы раз в жизни, а в будущем их планируют 75% путешественников.

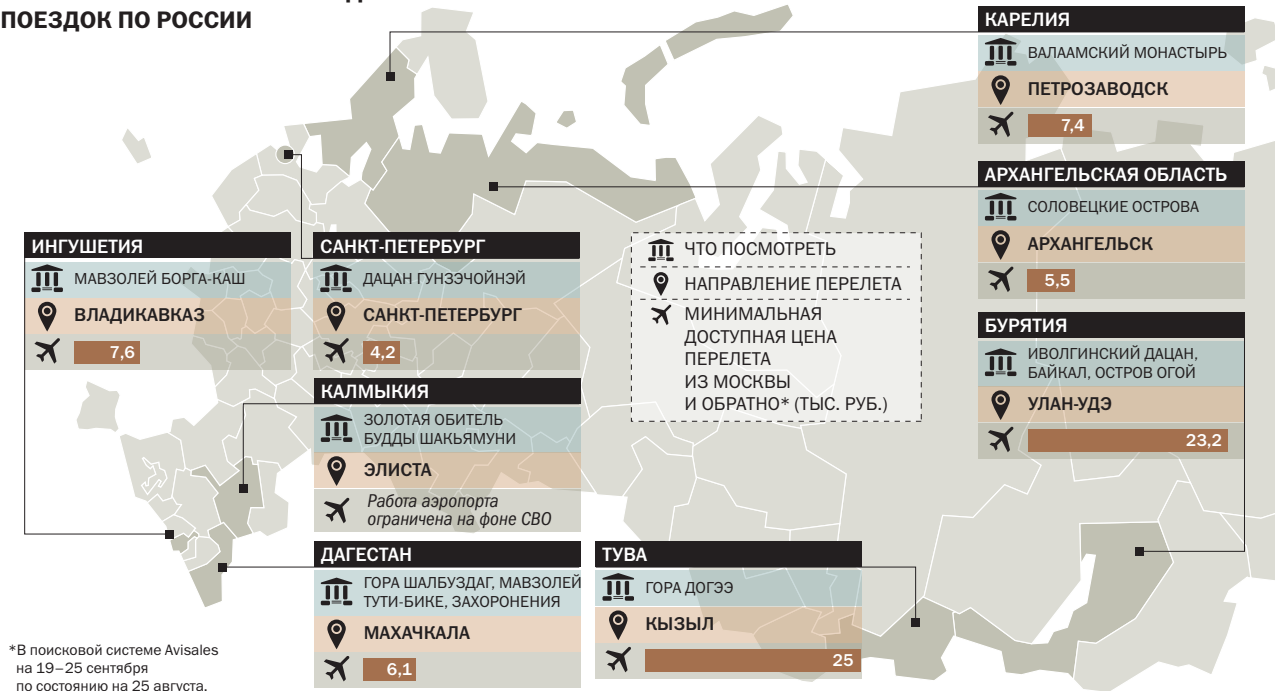
Монастыри и храмы

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин напоминает, что паломнические поездки в России часто ассоциируются в первую очередь с православными туристами. Учитывая историю страны и национальный состав населения — ничего удивительного. Высокий спрос обеспечивает предложение, и подобрать такую поездку можно практически при любом бюджете и продолжительности отпуска. Так, по результатам опроса Tvil.ru, наиболее востребованной локацией для паломнических путешествий в этом году стал расположенный в Нижегородской области Свято-Троицкий Серафимо-Дивеевский монастырь. Один из наиболее бюджетных вариантов добраться до него — купить автобусный тур из Москвы. Например, паломническая служба «Радонеж» предлагает подобное путешествие на выходные за 4 тыс. руб., но в эту стоимость входит в основном транспортное обслуживание. Размещение на ночь в гостинице дополнительно обойдется примерно в 600 руб.

На втором месте по популярности, согласно тому же опросу, — Валаамский монастырь. Тут важно учитывать сезонность посещения: основная часть туров осуществляется в период навигации по Ладожскому озеру. Паломническая служба Валаамского монастыря минувшим летом предлагала однодневную поездку из Санкт-Петербурга за 6,7 тыс. руб. Туристов встречают у станции метро «Озерки»,

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Кристина Кормилицына**

ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПАЛОМНИЧЕСКИХ ПОЕЗДОК ПО РОССИИ



довозят до Приозерска, откуда путешественники отправляются на остров на теплоходе «Метеор». Аналогичный путь ждет туристов в обратном направлении. Двухдневное путешествие предполагает аналогичные транспортные расходы и дополнительную плату за проживание. Стандартный номер в доме паломника «Валаам» стоит 3,3 тыс. руб. в сутки. Самый дорогой одноместный номер с гостиной обойдется в 8,1 тыс. руб. Еще один вариант посетить остров — приехать трудником по предварительной заявке. В этом случае предоставляется трансфер из Приозерска и обратно, размещение и питание. Можно бесплатно посещать экскурсии по монастырю и гулять по острову в свободное время. Интересным опытом станет и сезонная поездка в качестве трудника в Спасо-Преображенский Соловецкий ставропигиальный мужской монастырь. На Соловках и в Кемии в летний сезон туристические компании привлекают работников, которым, помимо зарплаты, оплачивают проезд, проживание и питание. Так, на сезон 2022 года набираются экскурсоводы, сопровождающие туристических групп, водители категории D, водители-механики, матросы, администраторы гостиниц, горничные, повара и официанты. От соискателей требуется в числе прочего профессиональное образование, а опыт работы в турин-



КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

дустрии приветствуется. Авиарейс на Соловки выполняет местная авиакомпания «2АОАО» (2-й Архангельский объединенный авиаотряд) по понедельникам, средам и пятницам из аэропорта Васьково в Архангельске. Время в пути — 50 минут, цена билета на текущий сезон — 5,25 тыс. руб.

Летом на Соловецкие острова можно добраться морем из Карелии. По данным туристического информационного центра «Соловки», навигация длится с 1 июня до 20 сентября. Чтобы попасть на теплоход, необходимо добраться до города Кемь, оттуда на такси доехать до причала поселка Рабочеостровск. Поездка на такси займет около 30 минут и обойдется примерно в 500 руб. Здесь же на автостоянке гостиницы «Причал» можно оставить личную машину. Как отмечают в туристическом центре, из Рабочеостровска на Соловки летом ежедневно отправляются два рейсовых теплохода: 08:00 — теплоход «Василий Косяков», обратный рейс Соловки—Кемь — в 19:00; 12:30 — теплоход «Метель», обратный рейс Соловки—Кемь — в 16:00. В начале июня и с 1 по 20 сентября ходит один теплоход в день. Без расписания еще ходят частные катера за отдельными группами организованных туристов и паломников. Стоимость проезда на рейсовом теплоходе в одну сторону — от 2,2 тыс. руб. на человека.

Высокий спрос обеспечивает предложение, и подобрать поездку можно практически при любом бюджете и продолжительности отпуска

Всесезонный вариант для паломнической поездки на выходные — посещение Псково-Печерского монастыря. Доехать до Печор, где располагается монастырь, из Санкт-Петербурга можно на «Ласточке». Билет на в одну сторону стоит от 797 руб., время в пути — чуть более четырех часов. Номер в монастырской гостинице на ту же дату стоит 4,3 тыс. руб. Самый простой и одновременно бюджетный вариант паломничества на выходные для жителей Москвы — путешествие в Троице-Сергиеву лавру. Для этого придется всего лишь доехать на электричке с Ярославского вокзала до Сергиев-Посада. Цена билета в одну сторону — от 422 руб. на человека.

Мечети и горы

Основным паломническим направлением для мусульман традиционно выступает Мекка в Саудовской Аравии. Но и в России для мусульман-пу-

тешественников есть востребованные маршруты. Одним из них может стать восхождение на гору Шалбуздаг в Дагестане, которую местные жители считают святой, связывая ее с праведником Сулейманом.

Сезон восхождения на Шалбуздаг короткий: комфортные путешествия обычно планируют на июль—август. Маршрут можно пройти самостоятельно, начав пешеходную часть у села Куруш или лагеря Эренлар, куда можно подняться на внедорожниках. Альтернативный вариант — отправиться в составе организованной группы. У компании Russia Discovery трехдневный тур на Шалбуздаг, включающий также программу в Махачкале и Дербенте, стоит от 26,9 тыс. руб. за человека. Некоторые туроператоры и гиды предлагают комбинированные туры, которые, кроме посещения Шалбуздаг, предлагают восхождение на соседнюю вершину Базардюзю.

В Дербенте путешественники-мусульмане также посещают мавзолей Тути-Бике и расположенное поблизости место погребения 40 арабских полководцев. Еще одно интересное историческое место для паломников на Кавказе — мавзолей Борга-Каш в Ингушетии, он считается одним из наиболее ранних сохранившихся на Северном Кавказе исламских памятников. Он располагается рядом с селением Плиево, добраться до которого можно на машине из Владикавказа или Назрани. В Татарстане можно посетить Болгарское городище у современного города Болгар, на берегу Волги. Здесь располагалась столица Волжской Булгарии и Золотой Орды, а сейчас — туристический центр. Объем располагается на берегу Волги и доступен для посещения весь год. Стоимость экскурсий из Казани на целый день начинается от 2,5 тыс. руб. на человека.

Дорогами буддизма

Наиболее привлекательный в России центр буддизма с точки зрения туризма — Бурятия. Именно здесь располагается Иволгинский дацан, доехать из которого проще всего из Улан-Удэ на автомобиле. На территории расположено множество храмов и статуй, для гостей проходят экскурсии, стоимость которой в визит-центре составит 350 руб. Для паломников доступны отдельные паломнические билеты за 300 руб. Оказавшись в Улан-Удэ, интересующимся буддизмом не стоит пренебрегать посещением Байкала. Здесь располагается остров Огой, на самой высокой точке которого в 2005 году была возведена Ступа Просветления. Стоимость шестичасовой групповой поездки на остров из Иркутска составит 2,9 тыс. руб.

Важное место паломничество буддистов в Туве — священная гора Догэ, которая находится недалеко от Кызыла. Добираются до нее путешественники чаще всего самостоятельно.

В Калмыкии паломники-буддисты посещают Золотую обитель Будды Шакьямуни, добраться до нее путешественнику не составит труда — храм располагается прямо в Элисте. Главная местная достопримечательность — огромная статуя Будды. На официальном сайте храма нет информации о проведении экскурсий, но здесь располагается музей истории буддизма. Во время прогулки на Елагин остров в Санкт-Петербурге туристы могут посетить дацан Гунзэчой-нэй, который можно считать наиболее доступной буддийской локацией для жителей двух столиц. Каждое первое воскресенье месяца здесь за пожертвование проводятся экскурсии для всех желающих, о других днях придется договариваться заранее ●



PICTORIAL PARADE / GETTY IMAGES

ЕКАТЕРИНА, ТЫ БЫЛА НИ ПРИ ЧЕМ

НЕ ПРОГАДАЛА ЛИ РОССИЯ С ПРОДАЖЕЙ АЛЯСКИ

Продажа Аляски в 1867 году превратила Россию из страны, лежащей на трех континентах, в страну, лежащую всего на двух. После заключения сделки ее критиковали и в Санкт-Петербурге, и в Вашингтоне. Не продешевила ли Российская Империя? Или, наоборот, удачно избавилась от далекой и не очень нужной территории? Попробуем разобраться, какой из двух стран была выгоднее эта сделка полуторавековой давности.

18

марта (30-го по

Холодильник за \$7,2 млн

новому стилю) 1867 года в Вашингтоне была подписана конвенция об уступке Северо-Американским Соединенным Штатам Российских Северо-Американских колоний — Аляски. Подписи под документом поставили полномочный представитель императора Всероссийского, чрезвычайный посланник и полномочный министр в Соединенных Штатах тайный советник Эдуард Стекло и полномочный представитель президента Северо-Американских Соединенных Штатов госсекретарь Уильям Сьюард.

Статья VI данного документа гласила: «На основании вышеустановленной уступки Соединенные Штаты обязуются заплатить в казначействе в Вашингтоне в десятимесячный срок со времени обмена ратификаций сей конвенции дипломатическому представителю или иному его величеством императором Всероссийским надлежаще уполномоченному лицу семь миллионов двести тысяч долларов золотой монетой. Вышепоставленная уступка территории и верховного на оную права сим признается свободной и изъятой от всяких ограничений, привилегий, льгот или владельческих прав Российских или иных компаний, законным порядком или иным образом учрежденных, или таковых же прав товариществ, за исключением только прав собственности, принадлежащих частным лицам, и уступ-

ка эта, сим установленная, заключает в себе все права, льготы и привилегии, ныне принадлежащие России в сказанной территории, ея владениях и принадлежностях». Согласно статье II, храмы, воздвигнутые на данной территории, оставались собственностью православной церкви.

Вопреки популярной городской легенде, Аляска была Российской Империей именно продана, а не сдана в аренду на 99 лет. Ложна и легенда о том, что корабль, перевозивший в Россию золотые монеты, утонул. И уж совсем далека от исторической правды песня группы «Любэ» «Не валий дурака, Америка» со словами «Екатерина, ты была не права»: императрица Екатерина к моменту продажи Аляски была уже 70 лет как в лучшем из миров.

По факту: деньги покупатель заплатил, а продавец получил, Аляска была продана.

Доктор исторических наук Александр Петров в статье «Уступка Аляски: дискуссионные вопросы российско-американской сделки 150-летней давности» приводит документ, составленный одним из служащих Департамента государственного казначейства Министерства финансов России во второй половине 1868 года: «За уступленные Северо-Американским Штатам

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Pictorial Parade/**
Getty Images,
Hulton Archive/
Getty Images,
Bloomberg/Getty
Images, Universal
Images Group/
Getty Images,
Apic/Getty Images,
Archive Photos/
Getty Images, Smith
Collection/Gado/Getty
Images, Анна Верная/
РИА Новости

Подписание конвенции об уступке Северо-Американским Соединенным Штатам Российских Северо-Американских колоний. Представитель президента США Уильям Сьюард сидит у стола. Представитель императора Всероссийского Эдуард Стеклъ стоит у глобуса

Российские владения в Северной Америке поступило от означенных Штатов 11 362 481 р.[уб.] 94 [коп.]. Из числа 11 362 481 руб. 94 коп. израсходовано за границу на покупку принадлежностей для железных дорог: Курско-Киевской, Рязанско-Козловской, Московско-Рязанской и др. 10 972 238 р. [уб.] 4 к.[оп.] Остальные же 390 243 руб. 90 к.[оп.] поступили наличными деньгами». В статье Петрова также указывается, что США перевели в Россию \$7,035 млн, а остальные \$165 тыс. были использованы Эдуардом Стеклем «по собственному усмотрению». Соотношение уплаченной и полученной сумм — 1,615 руб. за доллар — соответствует обменному курсу того времени.

Если пересчитывать доллары по покупательной способности, то в 1867 году \$7,2 млн золотом соответствовали \$9 957 600 ассигнациями, что эквивалентно сегодняшним \$196,7 млн. Много это или мало? Даже на первый взгляд как-то мало. В 2021 году Larner Global Group купила самый дорогой жилой дом на Аляске — Second Star, оформленный в стиле книги Джеймса Барри «Питер Пэн». Особняк площадью 1560 кв. м был приобретен за \$9 млн. Один дом, пусть и роскошный, но всего в 22 раза дешевле, чем когда-то стоил весь штат? Нет, наверное, что-то не так с цифрой.

Попробуем пересчитать другим способом, в золоте. В 1867 году в США действовал золотой стандарт. Банкноты обменивались на золото по фиксированной цене — \$20,67 за тройскую унцию (31,1034768 г). Таким образом, за Аляску Россия получила 348 331 унцию золота. Переведем в более привычные меры веса — 9875 кг, почти 10 т.

Посмотрим, сколько будет стоить такой груз золота сегодня. Спотовая цена на золото (закупочная цена для немедленной поставки) 1 июля 2022 года составляла \$1797,45 за унцию. 348 331 унцию по такой цене можно было бы продать за \$626,1 млн. Уже лучше, но как-то снова не впечатляет. В 2019 году ВР продала весь свой нефтегазовый бизнес на Аляске местной компании Hilcorp Alaska почти в десять раз дороже — за \$5,6 млрд.

Александр Петров в упомянутой статье предлагает свой метод, сравнивая цену Аляски в соотношении с ВВП Соединенных Штатов. Расчет был составлен им вместе с доктором



HULTON ARCHIVE / GETTY IMAGES

Вопреки популярной городской легенде, Аляска была Российской Империей именно продана, а не сдана в аренду на 99 лет. Ложна и легенда о том, что корабль, перевозивший в Россию золотые монеты, утонул

экономических наук Владимиром Косторниченко. В 1867 году \$7,2 млн составляли 0,08736% от ВВП. В 2016 году такая же доля от ВВП составила около \$16,2 млрд. По данным Всемирного банка, в 2021 году ВВП США составил \$23 трлн. Если использовать метод Петрова и Косторниченко, то в долларах 2021 года цена Аляски составит \$20 млрд.

Впрочем, сравнивать Аляску 2022 года с Аляской 1867 года сложно, так как 155 лет тому назад никто понятия не имел, что там есть золото и нефть. Аляска воспринималась как большой холодный кусок земли где-то на далеком севере. Как выражались тогда недоброжелатели, «Сьюардовский холодильник» или «Джонсоновский зоопарк с белыми медведями».

Проведем другое сравнение — с тем, в какие суммы обходились Соединенным Штатам присоединения новых территорий в XIX веке.

В 1836 году Республика Техас провозгласила свою независимость от Мексики. Руководство новой республики обратилось к правительству США с просьбой о присоединении, но получило отказ. Республика Техас была признана рядом европейских государств (Францией, Голландией, Бельгией, Великобританией). В 1845 году Республика Техас вошла в состав США на правах штата. При этом Соединенным Штатам необходимо было оплатить внешний долг республики. В момент присоединения он составлял \$9 949 007.

В ноябре 1851 года долг оценивался в \$12 436 991,34. В ходе переговоров

кредиторов с властями США рассматривалось несколько вариантов погашения задолженности. Точку в споре поставило решение Конгресса США от 28 февраля 1855 года о выплате кредиторам \$7,75 млн (утверждено законодательным органом штата Техас 1 февраля 1856 года).

Как видите, сумма близка к той, что была уплачена за Аляску. Площадь Аляски на момент ее продажи оценивалась в 586 412 квадратных миль. Согласно первой и единственной в истории Республики Техас переписи, ее территория составляла в 1840 году 389 166 квадратных миль (весь современный штат Техас, а также части штатов Нью-Мексико, Оклахома, Канзас, Колорадо и Вайоминг).

Получается, что Аляску купили по цене \$12,3 за квадратную милю, или

Золотая лихорадка на Аляске началась через 13 лет после того, как эта территория стала принадлежать Соединенным Штатам

примерно два цента за акр. Техас же обошелся американской казне в \$19,9 за квадратную милю, или три цента за акр, то есть в полтора раза дороже. (Одна квадратная миля равна 2,59 кв. км, один акр — 0,405 га.) Учитывая разницу в географическом положении, сложно утверждать, что за Аляску недоплатили.

Сравним покупку Аляски с самой крупной в истории Соединенных Штатов земельной сделкой — Луизианской покупкой. 30 апреля 1803 года в отеле Tubeuf в Париже бы подписан договор о покупке Соединенными Штатами у Французской Республики Луизианы — части французских владений в Северной Америке. Современный штат Луизиана составляет лишь малую часть французской Луизианы, которая включала целиком или частично территории 15 современных штатов США и небольшие территории двух современных провинций Канады (Альберта и Саскачеван).

Общая сумма сделки составляла \$15 млн, из которых 20 млн франков (\$3,75 млн) шли в зачет долгов Франции американским гражданам. Оставшиеся 60 млн франков (\$11,25 млн) были выплачены следующим образом. Золотые монеты на сумму \$3 млн были отправлены во Францию в качестве аванса. На остальную сумму были выпущены государственные облигации с доходностью 6% годовых. Сделку



BLOOMBERG / GETTY IMAGES

ВТОРАЯ «ПОКУПКА» АЛЯСКИ

В 1971 году был принят Закон об урегулировании претензий коренного населения Аляски (Alaska Native Claims Settlement Act, ANCSA). Бюро по управлению земельными ресурсами передало 45,5 млн акров общественных земель специально созданным аборигенным организациям — 12 региональным и более 200 поселковым корпорациям. Региональным корпорациям были переданы ресурсы недр, поселковым — ресурсы поверхности. В обмен на прекращение процесса территориальных претензий коренные жители Аляски получили также денежную компенсацию в размере \$962,5 млн. Компенсационные выплаты производились в течение 1972–1982 годов через 13 корпораций (12 региональных и одну, объединяющую коренных жителей, покинувших территорию штата). Коренным жителем признавался тот, у кого к аборигенному населению принадлежал хотя бы один из родителей, дед или бабушка.

проводили британский банк Barings и голландский Норе&Со. Чтобы быстрее получить наличные, французские власти продали облигации банку Barings с дисконтом 1/8 от номинала.

Соединенные Штаты закрыли сделку в 1822 году, заплатив в общей сложности с учетом процентов \$27 267 622 (такая сумма указана в «Британской энциклопедии»).

UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES



Сравнивать Аляску 2022 года с Аляской 1867 года сложно, так как 155 лет тому назад никто понятия не имел, что там есть золото и нефть

Если считать без учета долгов и процентов, то есть принять оценку в \$15 млн и разделить эту сумму на площадь территории французской Луизианы (примерно 530 млн акров, или 828 125 квадратных миль), то цена одного акра составит примерно 2,8 цента. Дороже Аляски и немного дешевле Техаса, но цифры во всех случаях одного порядка. Незначитель-

ная разница цены золота в 1803 году (\$19,75 за тройскую унцию) и 1855 и 1867 годах (\$20,67 за унцию) на результат практически не влияет.

Первый и последний штат

В рейтинге журнала Forbes «Лучшие штаты для бизнеса» 2019 года Аляска заняла последнее, 50-е место. В двух из шести категорий рейтинга —

Нефть на Аляске начали добывать в 1902 году, через 35 лет после ее продажи. Сейчас нефтегазовые доходы составляют около 80% доходной части бюджета штата

Чек, использовавшийся для покупки Аляски Соединенными Штатами у Российской Империи

«Экономический климат» и «Качество жизни» — она показала худшие в США результаты. По площади территории Аляска занимает первое место среди штатов США.

Сколько может стоить этот штат, если вдруг правительству США захочется его продать, а какой-то другой стране его купить?

Попробуем для начала хотя бы приблизительно оценить, сколько стоит вся земля самого большого штата в настоящее время. По данным Бюро переписи населения США, площадь сухопутной территории штата составляет 571 022,38 квадратных миль (данные 2020 года, оценка площади штатов проводится раз в десять лет). Это равняется 365 454 080 акров.

Сколько стоит один акр земли на Аляске? На этот вопрос можно отве-



И в наше время большая часть территории Аляски выглядит примерно так, как на этом фото, сделанном в 1897 году

от участка есть озеро. \$12 тыс. за участок в 3,3 акра (\$3600 за акр), зато в этих краях хорошо ловится рыба. А вот за похожий по размерам участок (3,5 акра) просят уже \$30 тыс. (почти \$8600 за акр), но такая цена оправдана близостью дороги: до нее всего 900 ярдов (820 м). За пять акров земли между реками Александр-крик и Гранат-крик просят \$7 тыс. (\$1400 за акр), обещая не только великолепную рыбалку, но и возможность увидеть медведей и лосей. Самое дешевое предложение, которое удалось найти «Деньгам», — участок площадью 15,68 акра за \$18 тыс. (\$1148 за акр). Шоссе близко, всего 500 футов (152 м), но весь участок зарос высокими деревьями.

Дороже всего, как это часто бывает, земля в больших городах. В Анкоридже, самом крупном городе Аляски, где проживает около 30% населения штата, 10 акров со всеми подводенными коммуникациями (на участке можно построить до 130 домов) продают за \$4 млн (\$400 тыс. за акр). Самое дорогое предложение, которое удалось найти, — \$1,5 млн за участок в Анкоридже размером 1,09 акра с очень хорошим расположением (\$1,38 млн за акр).

Итак, цена акра в разных местах штата может различаться более чем в тысячу раз. Но даже если взять самую низкую из указанных цен — \$1148 за акр, то вся суша на Аляске должна стоить \$420,5 млрд. Как ми-

тить только словами «это зависит». Разброс цен очень сильный. Посмотрим на объявления на сайтах по продаже недвижимости landsearch.com. и point2homes.com. Участок размером 160 акров выставлен за \$250 тыс., то есть по цене около \$1500 за акр. 90 акров за \$160 тыс. — чуть меньше \$1800 за акр. Участок в 32 акра — за \$150 тыс. Это уже почти \$4700 за акр, но зато можно добраться на самолете, а примерно в 2 тыс. футов (около 600 м)

На Аляске ценна не столько земля, сколько ее недра: 12% — мировых разведанных и прогнозных запасов угля, 3% — цинка, 1,6% — свинца, 1,5% — серебра, 0,3% — меди

РУССКОЕ ОТКРЫТИЕ АМЕРИКИ

Первыми из европейцев достигли побережья Аляски русские мореплаватели на боте «Святой Гавриил» под командованием подштурмана Ивана Федорова и геодезиста Михаила Гвоздева в 1732 году. Историю открытия Аляски геодезист Гвоздев описывал в рапорте «высокоблагородному господину флота капитану Мартыну Петровичу Шпанберху» (в настоящее время его фамилия в русской литературе пишется как Шпанберг): «Августа 21 дня пополудни в 3-м часу стал быть ветер, подняли якорь, парусы распустили и пошли к большой земле и пришли ко оной земле, стали на якорь и против того на земле жилищ никаких не значилось, и подштурман Иван Федоров приказал поднять якорь. И пошли подле земли к южному концу.

У южного конца к западной стороне видели юрты жилые версты на полторы и ко оному жилью за противным ветром в близость подойти невозможно... и пришли к четвертому острову августа „22“ дня и за великою погодою у оного острова на якорь стать было невозможно... а с четвертого острова пригреб чюкча в малой лодке, по их называется кухта к боту, а кухта вся коженая и вверху коженой, только что сесть в ней человеку одному и на нем надета на платье рубашка, сшита из кишек китовых и обвязана кругом его кухты, руки и около головы, чтоб вода не залилась, а когда волна морская его всего обольет, то не может к нему в кухту попасть вода, да у него на кухте привязан великой пузырь, надутой для того, чтоб морской волной не опрокинула кухты и мы его чрез толмача спрашивали о большой земле — какая земля и какие люди на ней живут и есть ли леса також де и реки

и какой зверь и он чюкча сказывал через толмача и сказывал о большой земле и на оной де живут наши же чюкчи и лес на оной земле сказывал так же из ели, а про зверей сказывал, что имеются олени, куница и лисицы и бобры решные и по разговору тот чюкча угреб на остров и оной остров маленькой, видом круглен». Предположительно, корабль подошел к Аляске в районе мыса, который сейчас носит название мыс Принца Уэльского (а первоначально назывался мысом Гвоздева), а встреча русских мореплавателей с местным жителем состоялась в районе острова Кинг (русское название — Укивок, в настоящее время остров необитаем). Во время Второй камчатской экспедиции Беринга—Чирикова 1741 года было достоверно определено, что Большая земля является частью американского континента. Первыми русскими мореплавателями, высадившимися на землю

Аляски, согласно рапорту капитана Алексея Чирикова в Адмиралтейств-коллегию, были «флоцкий мастер Аврам Дементьев з 10 человек служителей вооруженных». 18 июля 1741 года Чириков отправил их на берег, дав ряд инструкций, в том числе такую: «... ежели жителей увидите, то являть к ним приятность и дарить подарками небольшими, чего ради извольте принять от прапорщика Чоглокова один котел медной, один котел железной, 200 корольков (бусы.— „Деньги“), три бакчи шару (коробки табака.— „Деньги“), один тюнь китайки (плотной шелковой ткани.— „Деньги“), одну пятиланную камку (шелковая китайская ткань стоимостью пять ланов.— „Деньги“), пять гомз (кожаных кошельков.— „Деньги“) и бумашку игол. Да от меня поручается вам 10 рублевиков, которые, лаская, здешним народом по разсуждению вашему давать и между тем у них спрашивать, ежели, паче чаяния, посыла-

ющейей с вами коряцкого языка толмач может с ними говорить, то чрез него, а ежели языка никто не будет знать, то хотя признаками, какая это земля и люди под чьею властью, и звать их несколько человек, чтоб побывали у нас на судне». Согласно еще одной версии, их шлюпки потонули в водовороте приливно-отливных течений. Дементьев с товарищами пропал без вести. 24 июля на берег были отправлены штурман Савельев и еще четверо моряков. Все они тоже пропали без вести. Как предположил капитан Чириков, «с посланными от нас людьми от них на берегу поступлено неприятельски: или их побили, или задержали». 8 сентября произошла встреча с местным населением и обмен подарками. Российским мореплавателям подарки достались скромные — шляпа из березового дерева (такие носили аборигены), четыре стрелы и какой-то минерал (видимо, сурьма).

СУДЬБА ДРУГИХ ВЛАДЕНИЙ РУССКОЙ АМЕРИКИ

2 февраля 1812 года Российско-Американская компания основала в Калифорнии в 30 милях к северу от залива Румянцева (современное название — залив Бодега) крепость Росс (американское название — Форт-Росс) и русское поселение, которое включало в себя порт Румянцев, факторию для охоты на морских котиков на Фараллоновых островах (48 км от Сан-Франциско) и три «ранчо» (Егора Черных, Василия Хлебникова и Петра Костромитинова), на которых занимались садоводством, сельским хозяйством и животноводством, а также постройкой судов, производством мебели и других деревянных изделий. В 1841 году крепость Росс была продана гражданину Соединенных Штатов и Мексики, иммигранту из Швейцарии Джону Саттеру за \$30 тыс. В разных источниках содержатся разные сведения относительно того, была ли выплачена эта сумма полностью и выплачена ли вообще. В опубликованной в 2006 году биографии Саттера, написанной американским историком Альбертом Хуртдо, утверждается, что к 1848 году Саттер смог оплатить чуть больше \$10 тыс. поставками муки и зерна Российско-Американской компании. В 1849 году Саттер и его управляющий Питер Барнетт были вынуждены продать недвижимость в только что заложенном городе Сакраменто, чтобы погасить долг. Согласно мемуарам Барнетта и записям сына Саттера, 13 апреля 1849 года Барнетт передал представителю Российско-Американской компании Уильяму М. Стюарту \$19 788 «банкнотами и золотом», таким образом полностью выплатив долг. Следует также отметить, что Российско-Американская компания никогда не имела официальных прав собственности на эту территорию. В 1816 году на острове Кауаи (штат Гавайи, США) под руководством представителя Российско-Американской компании барона Егора Шеффера были построены три русских форта: форт Елизавета, форт Александр и форт Барклай. Шеффер планировал создать на острове поселение, сделав его промежуточным пунктом между Аляской и Калифорнией, а затем присоединить Гавайские острова к Российской Империи. Из-за сопротивления местных жителей, поддержанных американцами, Шеффер вынужден был покинуть Гавайи в 1817 году. Его план оккупации Россией одного из Гавайских островов был отклонен императором Александром I.

Один акр (40 соток) земли в Анкоридже может стоить больше \$1 млн

нимум на порядок больше той суммы, которая была уплачена России в 1867 году, по какому выгодному курсу ни переводить те доллары в современные деньги.

Золотое золото и черное золото

На Аляске ценна не столько земля, сколько ее недра: 12% — мировых разведанных и прогнозных запасов угля, 3% — цинка, 1,6% — свинца, 1,5% — серебра, 0,3% — меди. Но первое по значению — золото: 3,5% мировых запасов и ресурсов.

Золото на Аляске впервые обнаружил горный инженер Российско-Американской компании, уроженец Петрозаводска Петр Дорошин. С 20 апреля по 22 сентября 1848 года Дорошин вместе с шестью русскими, четырьмя индейцами-глинкитами и двумя креолами (потомками от смешанных браков русских с коренными жителями) занимался поисками россыпного золота на полуострове Кенай. Согласно разным источникам, его команде удалось намыть от «нескольких» унций до «примерно тройского фунта» (равен 12 тройским унциям, то есть 373,2417216 г) золота. С найденным золотом Дорошин отправился в Ново-Архангельск (современное название города — Ситка, это столица штата Аляска), чтобы обсудить с главным правителем русских колоний в Северной Америке и управля-

Золото на Аляске впервые обнаружил горный инженер Российско-Американской компании, уроженец Петрозаводска Петр Дорошин

ющим Российско-Американской компании Михаилом Тебеньковым итоги поисков. В это время Аляски достигла весть о найденном в Калифорнии золоте. Тебеньков направил Дорошина и сотрудников компании на корабле «Князь Меншиков» в Сан-Франциско для закупки товаров и заодно для поисков золота. Дорошину и его людям удалось намыть 14 тройских фунтов золота. Вернувшись на Аляску, Дорошин в 1850 и 1851 годах продолжал поиски золота на полуострове Кенай, но так и не нашел крупных залежей драгоценного металла. После этого горный инженер переключился на поиск ка-



в 1881 году получивший имя Джуно. Впоследствии золото было найдено во многих районах Аляски.

С 1880-го по конец 2020 года, согласно данным доклада Alaska's Mineral Industry 2020, на Аляске была добыта 51 005 701 тройская унция золота. В современных ценах — на \$91,68 млрд.

Но главное богатство Аляски — нефть и газ. Поступления от нефтегазовой промышленности составляют большую часть доходной части бюджета штата (в среднем — 80%). По данным Alaska Oil and Gas Association, с 1959 года (когда территория Аляски была преобразована в штат Аляска) до настоящего времени углеводороды принесли в казну штата более \$180 млрд. В 1976 году был создан Постоянный фонд штата Аляска, в который долж-

менного угля. На одном из найденных им месторождений в районе деревушки Порт-Грэм Российско-Американская компания с 1857 по 1861 год добывала примерно по 1 тыс. тонн угля ежегодно, поставляя его в Сан-Франциско. Предприятие несло убытки и было закрыто в 1861 году.

После присоединения Аляски к США поиски золота продолжались. В 1880 году Ричард Харрис и Джозеф Джуно, которым помогал вождь тлинкитов Коуи, нашли золото в ручье Голд-крик (то есть «Золотой ручей»). Вскоре вспыхнула золотая лихорадка, возник городок золотоискателей,

Железная дорога на Аляске долгое время была убыточной, в 1964 году сильно пострадала от землетрясения (на фото). В настоящее время ее услугами пользуются ежедневно около 100 человек



ARCHIVE PHOTOS / GETTY IMAGES



SMITH COLLECTION / GADO / GETTY IMAGES

РАК И АРТК

Российско-Американская компания (РАК) была основана указом императора Павла I 8 (19) июля 1799 года для освоения русских земель в Америке и на прилежащих островах.

Она объединила несколько купеческих компаний, уже действовавших на Аляске и занимавшихся пушным промыслом. Первопроходцем был купец Григорий Шелихов, основавший первое русское поселение на острове Кадьяк в 1784 году. Кроме купцов в число акционеров компании входили высокопоставленные государственные чиновники и даже члены императорской фамилии. РАК обладала монополией на пушной промысел и торговлю в Новом Свете, владела большой флотилией морских судов. Кроме торговой деятельности компания занималась строительством новых поселений и управлением колониями.

В первые десятилетия XIX века пушной промысел был выгодным, но из-за хищнических методов его ведения впоследствии пошел на спад.

В 1852 году приказчик РАК Петр Костромитинов (впоследствии консул России в Сан-Франциско) вместе с группой американских бизнесменов основал Американско-русскую торговую компанию (АРТК), занимавшуюся поставками льда с Аляски в Калифорнию (затем также в Мексику и Южную Америку). Лед в ту эпоху был предметом роскоши в жаркое время года. Для того чтобы лед можно было упаковывать в опилки, АРТК построила два лесопильных завода — в Ново-Архангельске и на острове Кадьяк. «Ледяной» бизнес потерял смысл с приходом в Калифорнию железной дороги в 1869 году.

В статье Николая Болховитина «Продажа Аляски: документы, письма, воспоминания», опубликованной в 1990 году, сообщается о том, что во время Крымской войны РАК, опасаясь нападения англо-французского флота на Ново-Архангельск, заключила в мае 1854 года с АРТК фиктивный договор о продаже ей за \$7,6 млн всего своего имущества, включая и земельные владения в Северной Америке. Интересно, что эта сумма близка к той, которая тринадцатью годами позже будет уплачена за Аляску. Вскоре стало известно об официальном соглашении РАК с Компанией Гудзонова залива о взаимной нейтрализации своих территориальных владений в Америке. Фиктивный договор был аннулирован. В 1866 году долг РАК казне составлял 725 тыс. руб. Александр II повелел простить этот долг и выплачивать компании ежегодное пособие в 200 тыс. руб.

После продажи Аляски США РАК формально прекратила свою деятельность, но фактически существовала до 1881 года и выплачивала дивиденды до 1888 года.

но отчисляться 25% прибыли от продажи нефти. В 1977 году в фонд было перечислено \$734 тыс., по положению на 31 мая 2022 года объем фонда составил \$79 489 200 000. Начиная с 1982 года ежегодно из средств фонда выплачиваются дивиденды всем постоянным жителям Аляски (кроме судимых и младенцев в возрасте до одного года). Обычно размер дивидендов был в районе \$1000, в 2021 году — \$1114, но в этом году — около \$3200.

Высокие цены на нефть в 2022 году помогли Аляске впервые за десятилетие свести бюджет 2022 финансового года, который закончился 30 июня, с профицитом. По предварительным подсчетам (окончательные цифры будут позже), профицит бюджета составляет \$1,9 млрд.

Важными отраслями индустрии Аляски являются также туризм (до пандемии коронавируса в этой сфере работал каждый десятый житель штата), лесозаготовки, коммерческое рыболовство. Только 4% земель штата пригодны для сельского хозяйства, а используется в этих целях 0,27% всех земель. Зато на этих 0,27% благодаря длительному световому дню летом вырастают овощи громадных размеров (например, кочан капусты может весить 40 кг).

Не в деньгах счастье

Профессор Дэвид Баркер из Айовы, проанализировав экономику Аляски за 1867–2007 годы, пришел к выводу, что если рассматривать покупку этой территории как инвестиционный проект, то он оказался убыточным.

По мнению профессора, чтобы достичь положительной чистой приведенной стоимости (то есть чтобы денежный приток за весь срок инвестиционного проекта превышал денежный отток), за Аляску следовало заплатить гораздо меньше, чем \$7,2 млн золотом. Возможно, цена должна была быть негативной (то есть платить должна была Россия). По подсчетам профессора, за последующие после покупки 140 лет Аляска принесла государству убытки в размере \$13,4 млн в ценах 1867 года.

Расходы на освоение территории, управление ею, создание инфраструктуры часто превышали доходы. В 1930 году Генри Кларк в книге «История Аляски» писал, что на рабочего, добывающего золото на \$1000, расходуется \$5000.



Памятник первому главному правителю русских поселений в Северной Америке Александру Баранову был установлен в столице Аляски Ситке в 1989 году к 100-летию основания Ново-Архангельска (так первоначально назывался город). В 2020 году во время протестов в связи с убийством полицией афроамериканца Джорджа Флойда группа местных жителей потребовала убрать памятник «колонизатору». Статую переместили в здание исторического музея

АННА ВЕРНАЯ / РИА НОВОСТИ

Генри Кларк в книге «История Аляски» писал, что на рабочего, добывающего золото на \$1000, расходуется \$5000

В качестве характерного примера убыточных вложений в инфраструктуру профессор привел железную дорогу на Аляске, которая была построена с 1915 по 1924 год за \$53 млн и до 1938 года была убыточной. С 1938 года по конец Второй мировой войны она работала с прибылью, но затем потребовалось \$100 млн на ее реконструкцию. Землетрясение в Анкоридже в 1964 году нанесло дороге ущерб, который оценивался в \$30 млн. В 1983 году дорога перед продажей штату Аляска была оценена в \$20 млн. После этого она стала работать с прибылью за счет федеральных субсидий.

С 1867 по 1875 год Аляска не приносила никаких доходов. С 1876 по 1891 год доходы от пушного промысла на островах Прибылова превышали расходы территории. Но в 1892 году доходы от пушного промысла пошли на спад, а административные расходы,

наоборот, росли. В прибыль территория стала снова выходить только во время Второй мировой войны из-за повышения налогов на доходы. После того как территория стала штатом, расходы выросли, а доходы от нефти были слишком малы, чтобы их компенсировать. С 1976 по 1984 год благодаря высоким ценам на нефть «проект Аляска» был прибыльным, но затем доходы от продажи нефти стали снижаться, с 1989 по 2007 год бюджет штата Аляска был дефицитным.

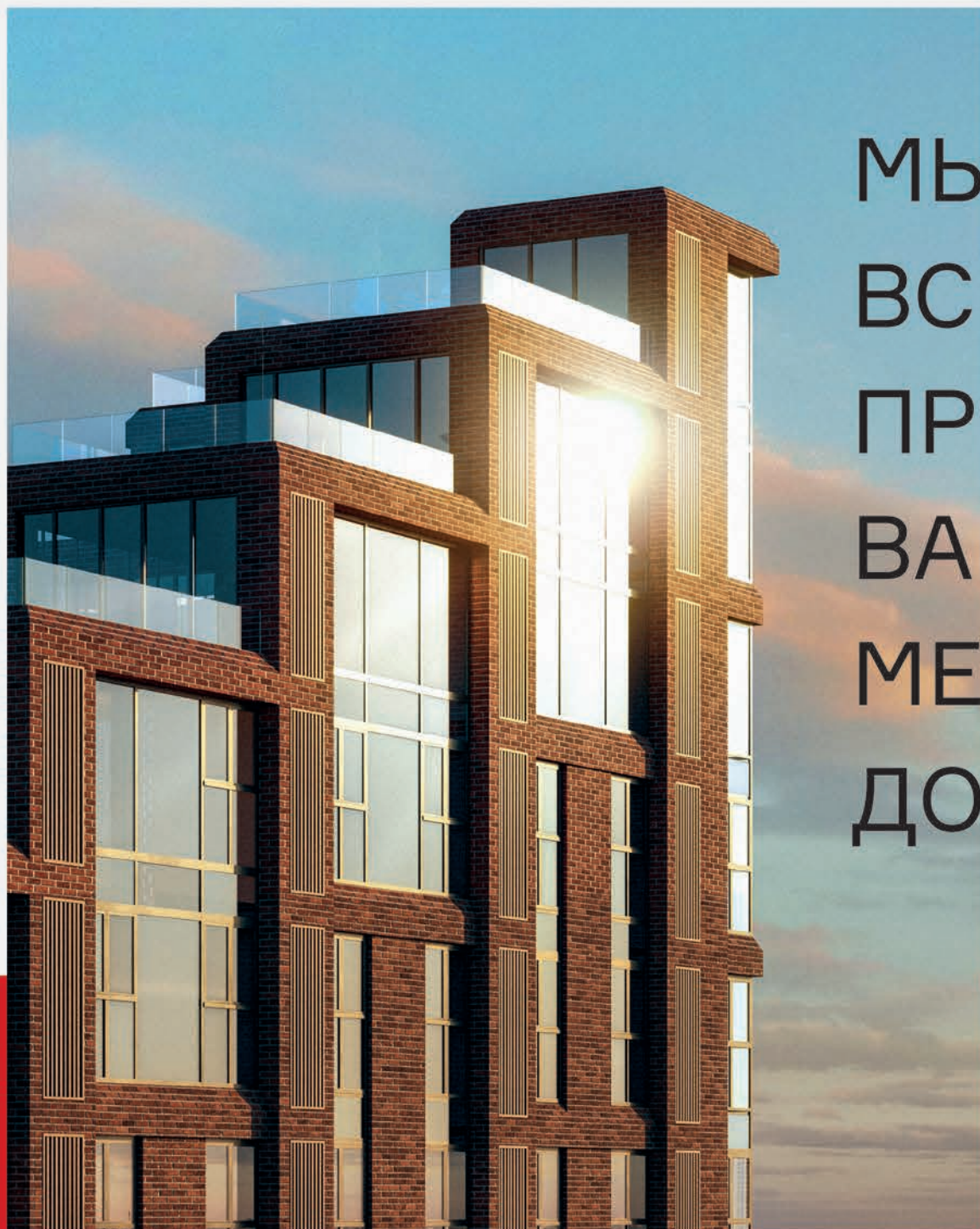
Аляска традиционно занимает первое место среди штатов США по размеру дотаций, получаемых из федеральной казны.

И русский царь, и американский президент, заключая сделку по продаже-покупке Аляски, руководствовались не только финансовыми соображениями. Выгоды для Соединенных Штатов перечислял в своей

речи один из главных сторонников сделки, сенатор Чарльз Самнер: увеличение территории, усиление влияния в Тихоокеанском регионе, укрепление республиканских институтов в Северной Америке («мы убрали еще одного монарха с континента»), укрепление американо-русской дружбы и предотвращение возможной покупки Аляски Британской империей. В России главным инициатором продажи Аляски был младший брат императора Александра II великий князь генерал-адмирал Константин Николаевич. Еще в 1857 году он писал министру иностранных дел Александру Горчакову: «... не следует себя обманывать и надобно предвидеть, что Соединенные Штаты, стремясь постоянно к округлению своих владений и желая господствовать нераздельно в Северной Америке, возьмут у нас помянутые колонии, и мы не будем в состоянии воротить их. Между тем эти колонии приносят нам весьма мало пользы и потеря их не была бы слишком чувствительна и потребовала бы только вознаграждения нашей Российско-Американской компании». В 1866 году управляющий морским министерством Николай Краббе в письме Горчакову сообщал позицию великого князя Константина по Аляске: Российско-Американская компания доказала свою несостоятельность, более перспективным для России на Дальнем Востоке является развитие не американских колоний, а Приамурского края, тесный союз с Соединенными Штатами выгоден для России, а потому «нельзя не сказать, что уступка этих отдаленных колоний, не приносящих нам и не могущих принести пользы, не имеющих никакой существенной связи с Россией и которых мы не можем в случае нужды защитить, удовлетворила бы требованиям предусмотрительности и благоразумия» ●

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА
НА ПАВЕЛЕЦКОЙ

VOXHALL



МЫ СДЕЛАЛИ
ВСЁ, ЧТОБЫ
ПРИДАТЬ
ВАШЕЙ
МЕЧТЕ ФОРМУ
ДОМА

КВАРТИРЫ
И АПАРТАМЕНТЫ
В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

ЭТАЛОН

АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «КОМПЛЕКТ», ПРОЕКТ-
НАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА НАШ.ДОМ.РФ. *ВОКСХОЛЛ. РЕКЛАМА.



VOXHALL.RU

8 495 172 07 87

САДИСЬ ЗА РУЛЬ СВОЕЙ МЕЧТЫ УЖЕ СЕГОДНЯ!

АВТОМОБИЛЬ ПО ПОДПИСКЕ

- от 16 800 ₽ в месяц
- без аванса
- без ограничений по стажу
- от 6 месяцев до 3 лет



В ПОДПИСКУ ВКЛЮЧЕНО

Страхование

ОСАГО и КАСКО
без франшизы

ТО и ремонт

Регламентное
обслуживание
и ремонтные работы

Шины по сезону

Комплект летней
и зимней резины,
шиномонтаж и хранение

Поддержка 24/7

Эвакуатор, помощь
при ДТП, зарядка
аккумулятора

Витрина автомобилей



8 800 551 87 93 ЗВОНОК ПО РОССИИ
БЕСПЛАТНЫЙ

VTB-LEASING.RU/DRIVE-CARS

Не оферта. ООО «УКА» ИНН 7702827041 (ГК ВТБ Лизинг)

Услуги по подписке на автомобили для физических лиц предоставляются ООО «УКА» ИНН 7702827041 (ГК ВТБ Лизинг) далее по тексту – ООО «УКА». В стоимость подписки входят услуги: страхование автомобиля, регистрация в ГИБДД, круглосуточная программа помощи на дорогах, контроль и обработка штрафов за нарушения ПДД (оплата штрафов взимается с пользователя). Договор аренды включает в себя техническое обслуживание и ремонтные работы в официальных дилерских центрах марок, работы по сезонному шиномонтажу и хранению шин, дополнительный консьерж-сервис. Аванс по договору подписки отсутствует, при оформлении вносится обеспечительный платеж, возвращаемый при окончании договора. Допустимый пробег за время подписки на автомобиль по договору аренды – не более 20 000 км в год с возможностью продления. Обращаем внимание, что указанная информация не является публичной офертой, определяемой ст. 437 ГК РФ. ООО «УКА» оставляет за собой право в одностороннем порядке в любое время без уведомления вносить изменения, удалять, исправлять, дополнять, либо иным способом обновлять информацию об условиях программы.

РЕКЛАМА