Деньги

№29

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 2.09.2021

ТалиБам

ВО ЧТО ОБОШЛИСЬ АФГАНСКИЕ КАМПАНИИ СССР И США

10 **УЧИМСЯ У КИТАЯ** ИСКУССТВУ БИРЖЕВОЙ ВОЙНЫ

16 **ОЦЕНИВАЕМ ВАКЦИНЫ** НЕ ПО КАЧЕСТВУ, А ПО КОЛИЧЕСТВУ

18 **ЗАВОЕВЫВАЕМ ИНДИЮ** ПО ПРИМЕРУ «УРАЛМАША»

24 **ИСПЫТЫВАЕМ ТЕРПЕНИЕ** НА БИРЖЕВОМ ОПЫТЕ БАФФЕТТА

36 **ИЩЕМ ВЫГОДУ** ОТ ИНВЕСТИЦИЙ ВО ВСЕ ПОДРЯД

39 **ПРЕДСКАЗЫВАЕМ БУДУЩЕЕ** ПО КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ ЦБ

56 **СДАЕМ КВАРТИРУ** НА ВРЕМЯ КОМАНДИРОВКИ И ОТПУСКА

СБЕР Первый

Ваше уверенное будущее

+7 495 544 45 40

ПАО Сбербанк.
Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер — 1481.

Реклама

ДЕНЬГИ
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

САМ СЕБЕ БАФФЕТТ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Те, кто видел кадры падения людей с летящего самолета в Афганистане, наверное, никогда не смогут их забыть. Глядя на это, мне меньше всего хотелось думать об афганской военной кампании, на которую США потратили более $2 трлн, о жестокости одних и безумии других. Думалось… о доверии. Почему одни доверили свою жизнь другим, почему те не оправдали этого доверия.

Мысль доктора Хауса из культового сериала, что доверять нельзя никому, ибо «все лгут», ущербна, на мой взгляд. Человек не может быть компетентен во всем. Он доверяет свое здоровье докторам, их методам, лекарствам и вакцинам (иначе стоит задуматься о цене похорон). Можно долго ругать ЖКХ, но без коммунальщиков с управлением дома не справиться. Отправляясь в отпуск, приходится доверять авиаперевозчикам и туроператорам. Приобретая подержанное авто, доверять продавцу — всех дефектов при покупке не разглядишь.

Вы можете считать себя Баффеттом семейных финансов, но для обеспечения безбедной старости или управления крупными активами вам придется доверять банкам, управляющим компаниям, хедж-фондам и т. п. Да, еще можно попробовать довериться интуиции финансовых инфлюенсеров типа телеведущей Сьюзи Орман или хотя бы экспертам «Денег».

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ – ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ – ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

МИХАИЛ МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА 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: ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ПУШКИНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»
109548, МОСКВА, УЛ. ШОССЕЙНАЯ, ДОМ.4Д
ТЕЛ: (495) 276-1606, ФАКС: (495) 276-1607
PRINT@PKPP.RU, WWW.PKPP.RU

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№29
2.09.2021

ЦЕНА СЛОВ

6 **УЖЕСТОЧЕНИЯ ЦЕНТРОБАНКОВ**
ЭЙФОРИЯ ОТ РОСТА ЭКОНОМИКИ СМЕНИЛАСЬ ТРЕВОГОЙ ПО ПОВОДУ РОСТА ИНФЛЯЦИИ

ТРЕНД

8 **ЧАСТНИКИ ПОДДЕРЖАЛИ РЫНОК**
ФОНДОВЫЙ РЫНОК РАСТЕТ, НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО

ТЕМА НОМЕРА

10 **КИТАЙСКОЕ ИСКУССТВО БИРЖЕВОЙ ВОЙНЫ**
ИЗУЧАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПОДНЕБЕСНОЙ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

14 **ИНВЕСТОРЫ НАПУГАНЫ ШТАММОМ**
БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

16 **ВАКЦИНАЦИЯ ПЕРЕХОДИТ НА ЛИЧНОСТИ**
ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ ТРЕТЬЯ ВОЛНА ПАНДЕМИИ

18 **УРАЛМАШЗАВОД ПРИРАСТАЕТ ИНДИЕЙ**
РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ТЕХНИКИ УЗТМ-КАРТЭКС ЗАКЛЮЧИЛ КРУПНЕЙШУЮ ЗА 30 ЛЕТ ЭКСПОРТНУЮ СДЕЛКУ ПО ПОСТАВКЕ КАРЬЕРНЫХ ЭКСКАВАТОРОВ В ИНДИЮ

22 **«ПОДДЕРЖАТЬ НАШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК»**
ГЕНДИРЕКТОР «ТАМОЖЕННОЙ КАРТЫ» АНДРЕЙ ВОЗМИЛОВ О ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

24 **НУЖНО ТОЛЬКО ВЫУЧИТЬСЯ ЖДАТЬ**
КАК БАФФЕТТ ЗАРАБАТЫВАЛ И РАЗДАВАЛ МИЛЛИАРДЫ

30 **СОВЕТ НА МИЛЛИОН**
ПЯТЬ ФИНАНСОВЫХ ГУРУ, КОТОРЫМ ДОВЕРЯЮТ

СВОИ ДЕНЬГИ

33 **ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖОЙ ПОРТФЕЛЬ**
КАК В РОССИИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ АВТОСЛЕДОВАНИЕМ

36 **РОССИЯНЕ ВЫРВАЛИСЬ В ЛИДЕРЫ**
САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МИНУВШЕГО ЛЕТА

38 **«ГЛАВНОЕ – ЖЕЛАНИЕ И ДОЛЖНЫЙ ЗАРЯД МОТИВАЦИИ»**
КАК ТРЕЙДИНГ ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИТЬ СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

39 **СТАВКИ БОЛЬШЕ ЕСТЬ**
ЧЕГО ОЖИДАТЬ ИНВЕСТОРАМ И ВКЛАДЧИКАМ ОТ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ

43 **«ГЛАВНОЕ – ПОСТАВЛЯТЬ ПРОДУКТ КЛИЕНТУ В НУЖНЫЙ МОМЕНТ»**
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕМИАЛЬНОЙ СЕТИ «СБЕРПЕРВЫЙ» МАРИЯ ПОДЕНКО О ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ СЕРВИСОВ И УСЛУГ

44 **БИРЖЕВОЙ И ОЧЕНЬ ЛИКВИДНЫЙ**
КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ РОССИИ

47 **МОЛЧАНИЕ ДЕНЕГ**
КАК РАБОТАЮТ С ИНВЕСТИЦИЯМИ ХЕДЖ-ФОНДЫ

50 **«МЫ НАМЕРЕНЫ ОБСЛУЖИВАТЬ МИЛЛИОН КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА К 2023 ГОДУ»**
ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РУКОВОДИТЕЛЯ ДЕПАРТАМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА, СТАРШЕГО ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА ВТБ РУСЛАНА ЕРЕМЕНКО

51 **ВЛАСТЬ КОММУНАЛЬНАЯ**
КАК ВЫГОДНЕЕ УПРАВЛЯТЬ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

54 **ОФИСНАЯ ДИАЛЕКТИКА**
ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕСКОЛЬКО РАЗ МЕНЯЛИ ВЕКТОР

56 **ЛЕНДЛОРДЫ НА КАНИКУЛАХ**
КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КВАРТИРЕ ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА

58 **ОСЕНЬ НА МОРЕ**
СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ В БАРХАТНОМ СЕЗОНЕ

60 **ОТПУСК НА КРАЙ РОССИИ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ТУР

62 **РИТУАЛЫ ДОРОЖАЮТ**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОХОРОН

64 **СТАРЫЙ ПО ЦЕНЕ НОВОГО**
СТОИТ ЛИ СЕЙЧАС ПОКУПАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ПРОБЕГОМ

STORY

67 **ПО АФГАНСКОМУ СЧЕТУ**
ВО СКОЛЬКО АФГАНИСТАН ОБОШЕЛСЯ СССР И США

тамо

Таможенное оформление,
которое работает

gotamo.ru

Таможенная
карта

Общество с ограниченной ответственностью «Таможенная карта». Рег.№0016 в реестре операторов платежных систем Банка России. Реклама

УЖЕСТОЧЕНИЯ ЦЕНТРОБАНКОВ

Этим летом эйфория от роста экономики на финансовых рынках сменилась тревогой по поводу роста инфляции. Бороться с ней регуляторы решили словом и делом. Центробанки развивающихся стран ужесточают свою политику на деле. Сильнее всего базовые ставки растут в Турции — на 10,75 п. п. (с 8,25 п. п. в июне 2020 года до 19 п. п. в апреле 2021-го), медленнее — в Мексике, Чили, Чехии, Казахстане и Венгрии, констатировало агентство АКРА в своем обзоре. Российский ЦБ в этом году суммарно повысил ставку на 2,25 процентного пункта, причем в июле — сразу на 1 процентный пункт. На вопрос, может ли это повышение стать последним в этом году, глава ЦБ Эльвира Набиуллина ответила: «Мы здесь не можем сказать определенно. Это не исключено, но это не предопределено». После решительных действий ЦБ в августе Росстат зафиксировал символическую недельную дефляцию: снижение составило 0,01%.

Тем временем в США — главном драйвере глобальной инфляции — с нею борются пока «заклинаниями». В августе в прессе появились «утечки» с июльского заседания ФРС, где якобы говорилось о намерениях регулятора свернуть программу выкупа активов в этом году. Ведущие мировые индексы тут же снизились на 0,5–2,4%, нефть Brent потеряла в цене почти 4%, а курс доллара на российском рынке преодолел 74 руб./$ •

REUTERS

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ В КОНГРЕССЕ)

«НА ИЮНЬСКОМ ЗАСЕДАНИИ КОМИТЕТ ОБСУДИЛ ПРОГРЕСС ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ НАШИХ ЦЕЛЕЙ С МОМЕНТА ПРИНЯТИЯ ПРОГНОЗА ПО ПОКУПКЕ АКТИВОВ В ДЕКАБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ХОТЯ ДО СТАНДАРТА (ИНФЛЯЦИИ.— **„ДЕНЬГИ“**) ЕЩЕ ДАЛЕКО, УЧАСТНИКИ ОЖИДАЮТ, ЧТО ПРОГРЕСС ПРОДОЛЖИТСЯ».

ЧЛЕН КОМИТЕТА ПО ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА АНГЛИИ

ДЖОНАТАН ХАСКЕЛ

(ГАЗЕТЕ FINANCIAL TIMES)

«НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЖЕСТКАЯ ПОЛИТИКА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРАВИЛЬНОЙ ПОЛИТИКОЙ. ЭКОНОМИКА ЕЩЕ НЕ ПОЛНОСТЬЮ ВОССТАНОВЛЕНА И СТОЛКНЕТСЯ С ДВУМЯ СДЕРЖИВАЮЩИМИ ФАКТОРАМИ В БЛИЖАЙШИЕ МЕСЯЦЫ: ЧРЕЗВЫЧАЙНО ЗАРАЗНЫМ ВАРИАНТОМ КОРОНАВИРУСА „ДЕЛЬТА“ И УЖЕСТОЧЕНИЕМ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ».

PHOTO BY HOUSE OF COMMONS/PA IMAGES VIA GETTY IMAGES

ГЛАВА TESLA

ИЛОН МАСК

(НА КОНФЕРЕНЦИИ B-WORD)

GETTY IMAGES

«СКОРЕЕ ВСЕГО, ОТВЕТ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО TESLA ВОЗОБНОВИТ ПРИЕМ БИТКОЙНОВ (ЕСЛИ ОБЪЕМ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГИИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ БИТКОЙНА ВЫШЕ 50%.— **„ДЕНЬГИ“**)».

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«Я РАДА, ЧТО ЭТО УДАЛОСЬ (ЗАКЛЮЧИТЬ С США СОГЛАШЕНИЕ ПО „СЕВЕРНОМУ ПОТОКУ-2“.— **„ДЕНЬГИ“**). ЭТО ХОРОШИЙ ШАГ, КОТОРЫЙ ТРЕБОВАЛ ГОТОВНОСТИ К КОМПРОМИССУ С ОБЕИХ СТОРОН».

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

13 июля → 19 июля → 21 июля → 22 и

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ US TREASURIES ВЫРОСЛА НА 4 БАЗИСНЫХ ПУНКТА, ДО ОТМЕТКИ 1,418%

КУРС ФУНТА СТЕРЛИНГОВ ВЫРОС НА 0,7%, ДО ОТМЕТКИ $1,367

КУРС БИТКОЙНА ВЫРОС НА 4%, ДО $31,7 ТЫС.

АКЦИИ «ГАЗПРОМА» ПОДЕШЕВЕЛИ НА 0,8%, ДО 282 РУБ.

10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ВАКЦИН ОТ COVID-19*

Источник: ЮНИСЕФ.

			Число доз (млрд)
1	Pfizer/BioNTech	США/Германия	5,5
2	AstraZeneca	Великобритания/Швеция	3,5
3	Novavax	США	2,5
4	Moderna	США	2,1
5	Janssen	США	1,7
6	Sanofi/GSK	Франция/Великобритания	1,3
7	Sinovac	Китай	1
8	НИЦЕМ им. Н. Ф. Гамалеи	Россия	0,9
9	Bharat Biotech	Индия	0,5
10	CureVac	Германия	0,4

*Объем уже поставленных и зарезервированных вакцин в соответствии с заключенными контрактными обязательствами.

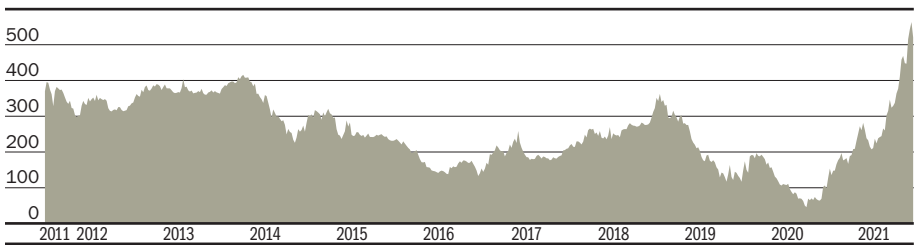
ЛИДИРУЕТ PFIZER

Борьба с пандемией коронавируса породила глобальную гонку вакцин. Пока ее выигрывает Pfizer. Судя по данным ЮНИСЕФ, объем уже поставленных и зарезервированных вакцин в соответствии с заключенными контрактными обязательствами этой вакцины достигает 5,5 млрд доз. На втором месте — AstraZeneca с результатом в 3,5 млрд. Замыкает тройку совсем новый американский препарат Novavax, который заказан уже в объеме 2,5 млрд.

ПОДРОБНЕЕ НА ЭТУ ТЕМУ ЧИТАЙТЕ СТАТЬЮ «ВАКЦИНАЦИЯ ПЕРЕХОДИТ НА ЛИЧНОСТИ» НА СТРАНИЦЕ 16.

КАК МЕНЯЛАСЬ ЦЕНА РОССИЙСКОГО ГАЗА В ЕВРОПЕ ($ ЗА 1 ТЫС. КУБ. М)

Источник: Bloomberg.



ДАДУТ ГАЗУ

С начала года цена российского газа удвоилась и достигла рекордных значений. 13 августа на европейской бирже TTF с доставкой в сентябре она стоила $563 за тысячу кубометров. Причиной рекорда стало сокращение поставок через Польшу после пожара на заводе «Газпрома» под Новым Уренгоем. Ранее газ дорожал после отказа «Газпрома» бронировать дополнительный транзит через Украину, в то время как запасы в европейских хранилищах таяли. Цены пошли вниз после заверений, что до конца года по «Северному потоку-2» в Европу Россия прокачает дополнительно 5,6 млрд кубометров.

КАК ОТРАЗИЛИСЬ ГАЗОВЫЕ РЕКОРДЫ НА ЦЕНЕ АКЦИЙ «ГАЗПРОМА», ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «РОССИЯНЕ ВЫЛИСЬ В ЛИДЕРЫ» НА СТРАНИЦЕ 36.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(В ХОДЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

AP

«В ЭТИХ УСЛОВИЯХ СОВЕТ УПРАВЛЯЮЩИХ ЕЦБ ПЕРЕСМОТРЕЛ FORWARD GUIDANCE ПО ПРОЦЕНТНЫМ СТАВКАМ. ЭТО БЫЛО СДЕЛАНО, ЧТОБЫ ОБОЗНАЧИТЬ НАШУ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ СОХРАНЕНИЮ УСТОЙЧИВО АККОМОДАЦИОННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ ПО ИНФЛЯЦИИ».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР INTEL

ПЭТ ГЕЛСИНГЕР

(КОММЕНТИРУЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИИ)

«НАМ ПРЕДСТОИТ ДОЛГИЙ ПУТЬ. НУЖНО МНОГО ВРЕМЕНИ, ЧТОБЫ НАРАСТИТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ (ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛУПРОВОДНИКОВ.— **„ДЕНЬГИ“**)».

REUTERS

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

(В ИНТЕРВЬЮ FINANCIAL TIMES)

«МЫ НЕ СЧИТАЕМ, ЧТО НАША ПОЛИТИКА СЕЙЧАС ЖЕСТКАЯ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ УСЛОВИЯ С УЧЕТОМ ЛАГОВ ДАЖЕ СКОРЕЕ МЯГКИЕ, ОНИ ЕЩЕ ПРОДОЛЖАЮТ ОСТАВАТЬСЯ МЯГКИМИ».

ГЛАВА ФРС США

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«Я УВЕРЕН, ЧТО В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ИНФЛЯЦИЯ ВНОВЬ СНИЗИТСЯ. НО КОГДА ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ, СЛОЖНО СКАЗАТЬ».

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

ЧЛЕН СОВЕТА УПРАВЛЯЮЩИХ ФЕДРЕЗЕРВА

КРИСТОФЕР УОЛЛЕР

(В ИНТЕРВЬЮ CNBC)

«МЫ ДОЛЖНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ РАНО И БЫСТРО, ЧТОБЫ БЫТЬ УВЕРЕННЫМИ, ЧТО МЫ В СОСТОЯНИИ ПОВЫСИТЬ СТАВКИ В 2022 ГОДУ, ЕСЛИ ЭТО ПОТРЕБУЕТСЯ».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ВЫСТУПАЯ В БЕЛОМ ДОМЕ)

«МЫ ДАЛИ ЯСНО ПОНЯТЬ ОПЕК — ГЛАВНЫМ СТРАНАМ— ЭКСПОРТЕРАМ НЕФТИ В МИРЕ,— ЧТО СОКРАЩЕНИЮ ДОБЫЧИ, ПРОВЕДЕННОМУ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ, СЛЕДУЕТ ДАТЬ ОБРАТНЫЙ ХОД В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ — С ЦЕЛЬЮ СНИЗИТЬ ЦЕНЫ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ».

REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ПЕРЕГОВОРОВ С КАНЦЛЕРОМ ГЕРМАНИИ)

«15 КМ ОСТАЛОСЬ ПО МОРЮ. ВСЕ, МОЖНО СЧИТАТЬ, ЧТО ЭТО (СТРОИТЕЛЬСТВО ГАЗОПРОВОДА „СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2“.— **„ДЕНЬГИ“**) БЛИЗИТСЯ К ЗАВЕРШЕНИЮ».

МИХАИЛ ВОСКРЕСЕНСКИЙ / ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

22 июля → 27 июля → 28 июля → 31 июля → 3 августа → 11 августа → 20 августа →

КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ НА 0,6%, ДО $1,1759

ЦЕНА ПАЛЛАДИЯ УПАЛА НА 2,6%, ДО $2657 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ПО ОТНОШЕНИЮ К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ) СНИЗИЛСЯ НА 0,26%, ДО 92,275 ПУНКТА

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 6,89, ДО 6,945%

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ПО ОТНОШЕНИЮ К ШЕСТИ ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ) ВЫРОС НА 0,27%, ДО 92,155 ПУНКТА

ЦЕНА НЕФТИ BRENT СНИЗИЛАСЬ НА 1,3%, ДО $69,5 ЗА БАРРЕЛЬ

ЦЕНА СЕНТЯБРЬСКОГО ФЬЮЧЕРСА НА ГАЗ ПО ИНДЕКСУ ГОЛЛАНДСКОГО TTF СНИЗИЛАСЬ НА 2,5%, ДО $502

СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ ВОЗРАСТОМ ДО 7 ЛЕТ (ТЫС. РУБ.)

Источник: «Автостат».

ПОДЕРЖАННЫЕ — В ЦЕНЕ

С 2014 года цена автомобилей с пробегом старше семи лет выросла более чем вдвое — с 626,4 тыс. руб. до 1,456 млн руб. «Автостат» утверждает, что продажи старых авто растут и в штучном выражении — по итогам прошлого года они достигли отметки в 5,4 млн единиц, что на 1,7% больше, чем в 2019 году, и на 12% — чем в 2015 году. Желание сэкономить в кризисное время — одна из причин ажиотажа. К тому же на вторичном рынке старые авто можно купить сразу — без ожидания поставки, как с новыми.

ПОДРОБНЕЕ ОБ УСЛОВИЯХ ПОКУПКИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «СТАРЫЙ ПО ЦЕНЕ НОВОГО» НА СТРАНИЦЕ 64.

ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ США НА АФГАНСКУЮ КАМПАНИЮ ($ МЛРД)

Источник: Costs of War.

ЦЕНА АФГАНСКОЙ ВОЙНЫ

В августе войска американской коалиции официально покинули Афганистан, после чего войска запрещенного в России «Талибана» захватили Кабул. За 20 лет военной кампании США потратили в Афганистане $2,3 трлн, подсчитали в проекте «Цена войны» (Costs of War) Института международных и общественных отношений Уотсона Брауновского университета. Из этой суммы $1,376 трлн поступили из бюджета Министерства обороны, $59 млрд — от Госдепартамента, $296 млрд пришлось на помощь ветеранам Афганской войны. $530 млрд ушли на проценты по кредитам (США активно заимствовали деньги на войну).

ПОДРОБНЕЕ О ЗАТРАТАХ НА ВОЕННУЮ КАМПАНИЮ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПО АФГАНСКОМУ СЧЕТУ» НА СТРАНИЦЕ 67.

ЧАСТНИКИ ПОДДЕРЖАЛИ РЫНОК

В августе индекс Московской биржи обновил исторический максимум, приблизившись к отметке 3950 пунктов. Рост происходил, несмотря на падение цен на нефть и коррекцию на рынках развивающихся стран. Поддержку рублевому индексу оказали частные инвесторы, которые массово выходят на фондовый рынок.

Оптимизм царит на российском фондовом рынке уже десять месяцев. 18 августа индекс Московской биржи обновил исторический максимум, установленный 6 июля, поднявшись до отметки 3949,07 пункта. В последующие два дня он растерял часть достижения и завершил торги 19 августа на отметке 3853,98 пункта. Даже с учетом коррекции в августе индекс вырос на 2,2%, а с начала лета — более чем на 3,5%. Долларовый индекс РТС вырос за неполные три месяца только на 2,4%, до отметки 1623,5 пункта. За десять месяцев индексы выросли на 44–54%.

Наиболее значительное движение на российском рынке происходило в конце прошлого года — после победы на выборах президента США Джо Байдена они выросли на 20–30%. В летние месяцы российские индексы росли на фоне общего снижения фондовых индикаторов развивающихся стран. По данным Bloomberg, китайский индекс SSE Composite снизился за неполные три летних месяца более чем на 6%. Бразильский IBOVESPA потерял почти 10%. Индекс MSCI Emerging Markets (индекс рынков акций стран с развивающейся экономикой, отражающий динамику цен на акции компаний с большой и средней капитализацией из 24 стран) упал более чем на 10%. «Медвежья» игра на рынках EM велась из-за ухудшающейся эпидемиологической ситуации в мире, которая в сочетании с ужесточением риторики мировых ЦБ может негативно влиять на мировую экономику.

Наряду с российскими индексами в августе максимальных уровней достигло большинство индексов развитых стран. Немецкий индекс DAX обновил исторический максимум, поднявшись до 16 тыс. пунктов. Итальянский FTSE MIB достиг максимума с сентября 2009 года — 26,7 тыс. пунктов. Американские Dow Jones и S&P 500 также обновили исторические максимумы. Для этого подъема, по словам аналитиков, была объективная причина: активное восстановление экономик этих стран.

«Российский рынок рос не благодаря, а вопреки новостному фону»,— считает управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий. Так, ситуация на рынке нефти не способствовала росту российских индексов. По данным агентства Reuters, 18 августа стоимость ближайшего контракта североморской Brent закрепилась ниже уровня $70 за баррель, потеряв с начала месяца более 10%. Российская нефть Urals потеряла 10% и достигла отметки $66,7 за баррель, откатившись к значениям начала лета. В таких условиях неудивительно, что международные инвесторы потеряли интерес к фондам, ориентированным на российский фондовый рынок (эти фонды потеряли за летние месяцы почти $600 млн.).

Раньше такие движения иностранных инвесторов неизбежно вызвали бы падение рынка, но теперь они испытывают сопротивление со стороны встречных потоков от внутренних инвесторов. О высоком интересе частных инвесторов к российским акциям свидетельствуют данные по притоку средств в розничные паевые фонды акций и смешанных инвестиций, а также сохраняющаяся популярность брокерских счетов. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, только в летние месяцы через ПИФы в российские акции было инвестировано около 50 млрд руб. За это же время, по данным Московской биржи, частные инвесторы вложили в российские акции через брокерские счета 63 млрд руб. С учетом среднего курса доллара за два летних месяца 73,3 руб./$ суммарные вложения частных инвесторов в акции превысили $1,5 млрд. «Сильный внутренний спрос на российские акции и облигации — важная отличительная черта нашего рынка. Если на рынке евробондов это уже давно случившийся факт, то на акциях и облигациях это тренд последних двух лет из-за низких ставок депозитов и мягкой ДКП Банка России»,— отмечает заместитель гендиректора УК ТФГ Равиль Юсипов.

С учетом того, что возвращения ставок по вкладам к двухзначным уровням на рынке никто не ждет, тренд по увеличению роли локальных инвесторов продолжится. Это будет способствовать повышению стабильности рынка. «Повышение ключевой ставки до уровня 6,5% не создало обратного арбитража — дивидендная доходность и доходность облигаций выше, чем ставки депозитов. Российские акции традиционно привлекают своей высокой дивидендной доходностью, и в условиях растущей инфляции акции более эффективный способ сохранения капитала, чем облигации»,— отмечает Равиль Юсипов.

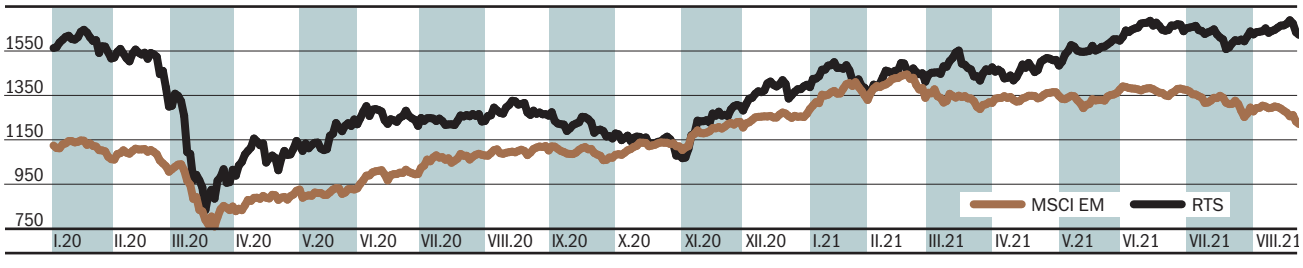
Впрочем, как отмечают управляющие, фундаментально российский рынок интересен и международным инвесторам. По словам директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Юрий Мартьянов**

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

КАК МЕНЯЛИСЬ ИНДЕКСЫ РТС И MSCI EM

Источник: Bloomberg.



Исакова, российский рынок в отличие от большинства мировых рынков сохраняет крайне привлекательную (низкую) оценку, что для терпеливых инвесторов означает повышенную ожидаемую доходность. К тому же отечественный рынок торгуется с одной из самых высоких дивидендных доходностей в мире. «Безусловно, низкая оценка не спасает активы от падения в цене в случае „макрошока“, того или иного глобального или локального риск-события. Но она придает разумным инвесторам убежденность, что в случае реализации такого события следует докупать падающий в цене актив, а не продавать в панике по „пожарным» ценам“,— полагает Виталий Исаков.

Вместе с тем относительно перспективы второго полугодия участники высказываются очень осторожно. По словам Виталия Исакова, на таких сроках движение котировок в большей мере зависит от слабо поддающихся прогнозированию нефундаментальных факторов — потоки ликвидности, настроения инвесторов, заголовки газет, эмоциональные решения плохо информированных участников рынка под влиянием жадности или страха. Но исторические данные говорят в пользу роста. Октябрь—ноябрь наряду с апрелем — лучшие месяцы в году для рынков. «Мы ожидаем рост рынков до конца года на фоне продолжения вакцинации и восстановления мобильности населения и мягкой мировой денежно-кредитной политики. Многое зависит от оперативной статистики по коронавирусу и потребительской уверенности — тем дольше стимулы будут оставаться в действии»,— поясняет Андрей Русецкий.

Большое значение для рынков будет иметь политика ФРС США. Виталий Исаков не исключает, что сокращение программ монетарного стимулирования начнется в ближайшие месяцы, а вот до первого повышения ставок может пройти и год, и два. «За этот период может случиться многое, в том числе и такие события, которые в очередной раз побудят ФРС отложить „отрыв от нуля“, как мы видели уже два раза с 2018 году. В сценарии, когда цикл повышения все-таки начнется, уровень ставок в любом случае останется низким»,— считает господин Исаков ●

СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ КОРРЕКЦИИ В ГОД БИРЖЕВОГО «ХАЙПА»

АНДРЕЙ АРЖАНУХИН,
директор департамента рынков капитала Accent Capital

2021 год можно назвать годом биржевого «хайпа». Инфляция, обесценившая традиционные инструменты с фиксированной доходностью, толкает инвесторов на фондовый рынок. Профучастники ищут новые активы. Выгодными могут оказаться фонды недвижимости и акции крупных компаний, особенно те, что не успели обновить максимумы.

В августе индекс Московской биржи неоднократно обновлял максимумы. Значит ли это, что нужно ожидать скорой коррекции? Если честно, не думаю. И хотя рынок действительно находится на очень высоких позициях, не стоит забывать, что коррекцию ждут уже несколько месяцев, но она до сих пор не произошла.

Можно посмотреть на этот вопрос философски, ведь рынок — живая субстанция. Он рос даже после войн и Великой депрессии. И если мы оценим его развитие в течение последних 100 лет, в целом увидим траекторию, устремленную вверх, пусть и похожую на пилу с чрезвычайно острыми и длинными зубцами.

Инфляция — слово, которое будет прочно ассоциироваться с 2021 годом. В США она достигла максимального показателя за 13 лет — 5,4%. Аналитики предупреждают, что ситуация схожа с той, что сложилась перед кризисом 2008 года. В Великобритании инфляцию разгоняет «Брексит» — рабочим из Евросоюза пришлось покинуть страну во время пандемии, из-за этого случились перебои в цепочке поставок, что способствовало росту цен на потребительские товары. Этот факт вызвал тревогу Банка Англии, представители которого и раньше заявляли, что придется ужесточить денежно-кредитную политику. В Германии инфляция также показывает стремительный рост — чеки за коммуналку выросли на 11,6%, а на цены на продукты в магазинах — на 4,3%. Общий индекс инфляции, согласно данным Федерального статистического управления (Destatis), составляет сегодня +3,8%, но эксперты прогнозируют его рост до 5%.

В России инфляция ускорилась до 6,53% в годовом выражении. Об этом говорится в опубликованном в августе обзоре Минэкономразвития.

Очевидно, что при таких вводных фондовый рынок будет стремительно расти, потому что традиционные инструменты с фиксированной доходностью не дают прироста капитала: в лучшем случае он уменьшается на уровень инфляции, в худшем — инфляция съедает все. Наиболее очевидно это на примере депозитов — если вы положите миллион рублей под 5%, то при инфляции выше 6% потеряете как минимум 10 тыс.

Российские инвесторы ищут выход на фондовом рынке. Поэтому индекс Московской биржи стремительно растет. На его рост активно реагируют банки, срочно активизировав брокеров для работы с частными инвесторами. Раньше подобные услуги оказывались только очень состоятельным клиентам (HNWI), которые подписывали кипы бумаг, прежде чем открыть брокерский счет. Сейчас это можно сделать в два клика. История взаимодействия банков и их in house брокеров сначала проходила латентно для широкой публики. У Сбербанка и Газпромбанка были собственные агенты, но при этом открыть брокерский счет, не посетив их офис, было невозможно. Подобная услуга появилась в приложении только в 2020 году. На первый взгляд кажется, что биржевой «хайп» сейчас в самом разгаре. Однако для профинвесторов он давно прошел. Они увлеклись новой темой — созданием фондов недвижимости. Два года назад о них только заявлялось, эта тема была совершенно новой для рынка. Сейчас, напротив, крупные банки стремятся создавать собственные фонды, подыскивая для них качественную «начинку», например складские объекты класса А. В недвижимости их привлекает то, что растет она не на «хайпе», а по объективным причинам. Например, логистические фонды растут в том числе и потому, что стоимость строительства объектов только за последний год увеличилась на 30%, чему неизбежно сопутствует рост арендных ставок. Они растут настолько стремительно, что собственники не сдают их прямо сейчас, ожидая повышения. Если говорить о доступности фондов недвижимости для неквалифицированных инвесторов, то в данный момент они могут покупать паи без плеча от 300 тыс. руб. Управляющие компании обращаются в ЦБ РФ с просьбой изменить этот порог и сделать его более доступным для тех людей, которые готовы вложить, например, 50 тыс. или 100 тыс. руб.

Но вернемся к фондовому рынку. В пользу возможной коррекции говорят протоколы заседания ФРС США, которые были опубликованы 18 августа. Сразу же после публикации индекс Мосбиржи упал на 1,77%. Главная суть новости в том, что программа количественного смягчения (QE — Quantitative Easing), которая предполагает вливание денег со стороны регулятора для стимулирования экономики, сокращается. До конца 2021 года прогнозируется сокращение выкупа активов. Предполагается, что политика качественного смягчения сменится качественным ужесточением, когда деньги будут изыматься из экономики, причем не только из собственной. В преддверии этих событий я бы обратил внимание на акции тех крупных компаний, которые значительно упали ниже своих максимумов — на 40–50%. Они не так сильно пострадают, если произойдет глобальная коррекция.

Многие инвесторы считают, что золото — некий стабилизирующий актив, куда стоит вкладывать деньги в периоды кризисов. Однако, если брать цены в долларах, золото так и не восстановилось до уровня второй половины 80-х годов, то есть с того самого «черного понедельника» 19 сентября 1987 года, когда индекс Нью-Йоркской биржи обвалился на 22,6%. Когда я покупал свой металлический счет в 2009 году, грамм золота стоил около 681 руб., сейчас он стоит около 4263 руб., согласно учетным ценам на аффилированные драгоценные металлы, выставленным на сайте ЦБ РФ. Я совершил покупку на минимуме, при этом предсказать момент, когда золото опустится до минимума, довольно непросто. Это вопрос не только профессионализма, но и простой удачи. Россияне часто инвестируют в золотые слитки, забывая при этом, что в нашей стране при покупке так называемого физического золота выплачивается НДС в размере 13%, что значительно снижает прибыль от инвестиций. Среди финансовых консультантов бытует мнение, что золото в портфеле должно занимать не более чем 5–10%, при этом не делая его базовым активом, как, например, недвижимость.

КИТАЙСКОЕ ИСКУССТВО БИРЖЕВОЙ ВОЙНЫ

ИЗУЧАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПОДНЕБЕСНОЙ

Со 2 по 4 сентября во Владивостоке пройдет Восточный форум, на котором будут обсуждаться вопросы экономического развития и сотрудничества стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Геополитика, энергетика, хрупкость международных цепочек поставок, глобальные финансы, глобальная инфляция и постпандемийное восстановление мировой экономики — все, так или иначе, теперь зависит от действий Китая, который для одних стран сосед и торговый партнер, для других — конкурент и главный геоэкономический противник.

MEDIAPRODUCTION / GETTY IMAGES

«Необходима не только невидимая рука рынка, но видимая рука государственного управления».

Из речи председателя КНР Си Цзиньпина на Генеральной Ассамблее ООН в 2015 году

Постпандемийное восстановление мировой экономики шагает в ногу с глобальной инфляцией. Такова диалектика процесса бесконечной денежной эмиссии центральных банков и продолжающихся стимулирующих мер правительств крупных стран. Без новых денежных инъекций больная экономика не оживет, но антитезисом становятся рекорды инфляции. Индексы потребительских цен и индексы цен производителей по всему миру возвращаются на позабытые уровни 80–90-х годов прошлого века.

Безусловно, главным «экспортером» инфляции являются Соединенные Штаты как финансовый и эмиссионный центр мира. Но и инфляция в Китае может стать серьезной мировой проблемой, учитывая вовлеченность Поднебесной в глобальную экономику, международную торговлю и в мировое потребление. Китай — это и «всемирная фабрика», обеспечивающая треть роста глобального ВВП, и гигантский внутренний рынок. Если потребительские товары и продукты питания дорожают бесконтрольно, то это вызывает сокращение спроса, мощности становятся избыточными, мировая экономика замедляется, занятость сокращается, а проблема накопленных долгов превращается в катастрофу.

ТЕКСТ **Александр Лосев, гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом»**
ФОТО **MediaProduction/ Getty Images, Getty Images**

Искусство войны с инфляцией

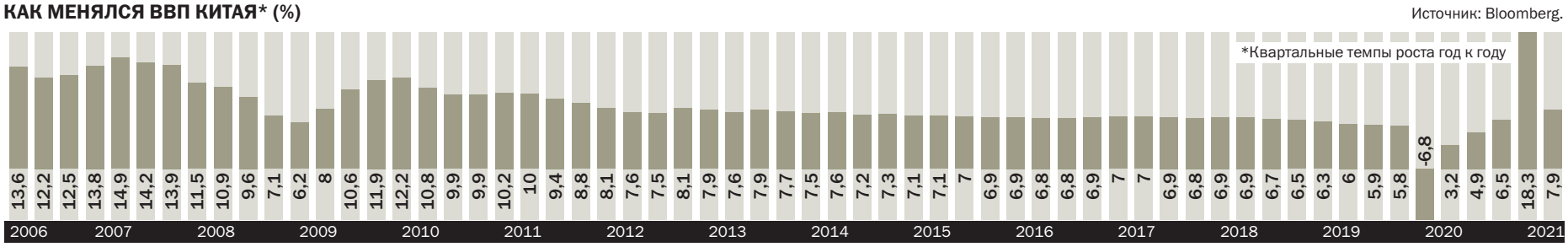
С начала 2021 года руководство КНР принимает различные меры по контролю за ростом цен. В Китае так же, как и в большинстве стран, заметно выросла стоимость продуктов питания, топлива, материалов, электроэнергии. Мощный экономический подъем, начавшийся после завершения локдаунов и острой стадии пандемии, сталкивается с нехваткой ресурсов (как сырьевых, так и трудовых), а также с разрывом цепочек поставок, что помимо денежной накачки товарных рынков, давно уже превратившихся в финансовые, увеличивает стоимость и сырья, и конечной продукции.

Растущие цены на потребительские товары становятся социальной проблемой во многих странах. Для Китая это еще и внутриполитический вызов. Китайские власти, в отличие от американских политиков и финансистов, не могут заявить, что инфляция носит временный характер. Всплеск инфляции в КНР в конце 1980-х годов, когда страна под руководством «Восьми бессмертных КПК» только начала встраиваться в мировую экономику, рассматривается как один из значимых факторов протестного движения, кульминацией которого стали события на площади Тяньаньмэнь 4 июня 1989 года — тогда протест был подавлен с помощью огнестрельного оружия и танков. В 1988–1989 годах инфляция достигла уровня в 20%, и без того в целом небогатое население Поднебесной в полной мере ощутило на себе трудности экономических реформ Дэн Сяопина.

Отчитавшись о создании в Китае «среднезажиточного общества» и двигаясь к «эпохе Великого единения» (Да тун), когда страна достигнет наивысшего геополитического и экономического могущества, власти КНР заинтересованы в стабильности дальнейшего развития.

КАК МЕНЯЛСЯ ВВП КИТАЯ* (%)

Источник: Bloomberg.



Именно стабильность юаня к доллару и «кросс-циклические» корректировки ликвидности позволяют управлять государственными расходами и долгами местных органов власти

«Пожертвовать сливой, чтобы спасти персик»

Стратагема 11 из трактата «Тридцать шесть стратагем»

Сейчас Китай, где видимая рука государственного управления всегда готова прийти «на помощь» невидимой руке рынка, выбрал весьма нестандартный путь борьбы с инфляцией — биржевой.

Интервенции идут по разным векторам. Народный банк Китая укрепляет юань на валютном рынке, что на первый взгляд выглядит необычно, в то время как почти все остальные валюты мира снижаются к доллару, и странно для современной глобализированной экономики, где привычная слабость национальных валют стран-экспортеров обеспечивала им дополнительные конкурентные преимущества в международной торговле. С привычных уровней в 7 юаней за доллар курс за полгода укрепился на 7,5% и удерживается в узком диапазоне 6,47–6,48. Такое укрепление юаня помогает Китаю бороться с импортом инфляции.

И напротив, искусственные девальвации национальных валют к доллару, как это происходит, например, в России, где Минфин и Центральный банк ежемесячно тратят на интервенции против рубля в поддержку доллара свыше 300 млрд руб. бюджетных средств, добавляют к высокой внешней инфляции еще и значительный компонент от удорожания импорта.

Укрепление юаня Народным банком Китая плюс постоянное положительное сальдо торгового баланса не только мягко препятствуют оттоку капитала из страны, но и обеспечивают приток иностранного капитала и позволяют поддерживать золотовалютные резервы на достаточном для обеспечения стабильности уровне. Это крайне важно, учитывая колоссальную закредитованность китайской экономики и периодически возникающие проблемы плохих долгов в различных секторах.

И именно стабильность юаня к доллару и «кросс-циклические» корректировки ликвидности, удерживающие финансовые операции монетарных властей Китая в пределах разумного диапазона, стимулируют эффективные инвестиции, позволяют управлять государственными расходами и долгами местных органов власти и создают предпосылки для превращения китайской национальной валюты в полноценную международную валюту расчетов наряду с долларом и евро.

Таким образом, власти Китая, принеся в жертву преимущества слабой валюты, получили взамен макроэкономическую устойчивость и сдерживают импорт внешней инфляции. «Мощь — это умение применить тактику, сообразуясь с выгодой»,— писал Сунь-цзы в «Искусстве войны».

«Бросить кирпич, чтобы заполучить нефрит»

Стратагема 17 из трактата «Тридцать шесть стратагем»

И на товарных рынках Китай принимает нестандартные меры сырьевых интервенций, удивляющие западных экономистов и инвестбанкиров, но вполне согласующиеся с тысячелетними традициями китайской стратегической мысли. «Когда обороняются, значит, есть в чем-то недостаток; когда нападают, значит, есть все в избытке» (из главы IV «Искусства войны» Сунь-цзы).

После того как в Национальную комиссию по развитию и реформам, а также в Департамент цен посыпались жалобы от производителей, строительных компаний и операторов электростанций на резкий рост затрат, последовали указания премьера Госсовета Ли Кецяна «внести коррективы в связи с чрезмерно быстрым ростом цен на сырьевые товары» и «принять целенаправленные меры для выявления ненормальных транзакций и вредоносных спекуляций».

Пекин пошел в атаку на спекулянтов и начал товарные интервенции для того, чтобы предотвратить рост цен на сырье и воспрепятствовать замедлению экономики. КНР с июня продает из госрезервов миллионы баррелей нефти, тысячи тонн стали, алюминия, меди, цинка. И одновременно власти КНР ограничивают операции китайских компаний с товарными фьючерсами.

Сырьевым и товарным рынкам это добавляет волатильность, а странам-поставщикам сырья в Китай приходится нервничать. Только за неделю масштабных товарных интервенций в конце июня котировки нефти Brent потеряли 2%. Рубль также отреагировал ослаблением к доллару. На фоне июльских предложений металлов из госрезервов акции металлургических компаний в Китае и Гонконге снизились, а австралийский субиндекс металлов и горнодобывающей промышленности показал самый большой убыток за месяц. Нефтетрейдерам и металлургам придется теперь следить за новой «рыночной» силой.

Крупным китайским нефтепереработчикам, которым были предложены 22 млн баррелей из государственных резервов, удалось избежать нехватки сырой нефти на фоне резкого сокращения их собственных запасов, что временно сняло риски дефицита бензина и дизельного топлива и притормозило рост цен.

Хотя, как писал Bloomberg, стратеги Goldman Sachs Group Inc. и Citigroup Inc. заявили, что любая попытка остановить ралли на сырьевом рынке, скорее всего, потерпит неуда-

GETTY IMAGES

чу в условиях ограничений предложения и оживленного глобального спроса. Но китайские власти не собираются останавливаться после достижения первых успехов. Так, уже в июле цены на уголь и арматуру упали на 22% по сравнению с их максимумами в мае, хотя их стоимость все еще намного выше, чем год назад.

Предупреждения китайских властей производителям металлов о недопустимости накопления запасов и фиксации высоких цен, а также товарные интервенции из государственных запасов меди и алюминия помогли уже к концу второго квартала 2021 года вернуть цены на цветные металлы к уровням осени прошлого года.

Успешная практика контроля за действиями трейдеров, работающих на сырьевых рынках, начинает распространяться и на торговлю облигациями и акциями технологических секторов, а также тех классов активов, где проявились проблемы инфляции.

Интервенции из госрезервов проводятся и на рынке продовольствия. Так, властям Китая удалось заметно снизить цены на свинину и зерно. Свинина является основой китайского рациона питания «среднезажиточного общества» и важным компонентом потребительской корзины. Интервенции позволили уже в июне снизить цены на свинину на 36,5% в годовом исчислении, что помогло сдержать общую потребительскую инфляцию.

Итак, рост цен на сырьевые и биржевые продовольственные товары вызвал в Китае опасения, что производителям придется перекладывать все более и более высокие расходы на потребителей, что нанесет ущерб экономике и социальной стабильности.

Ситуацию спасает то, что часть поступлений от международной торговли годами инвестировалась в материальные резервы, нефть и металлы, причем по ценам намного ниже текущих мировых цен благодаря тогдашней рыночной конъюнктуре, избыточным мощностям в металлургии и демпингу стран ОПЕК на фоне «сланцевой революции» в США.

И как показали недавние события, эти материальные резервы оказались для государства намного ценнее и эффективнее валютных (бумажных) резервов центрального банка.

В итоге китайская экономика получает дополнительные преимущества по сравнению с конкурентами, и обеспечивается внутренняя социально-экономическая стабильность. Вот уж поистине, «отдаешь кирпич и получаешь нефрит».

На этом фоне удивительными кажутся слова российского вице-премьера Белоусова о том, что металлурги «нахлобучили государство на 100 млрд рублей». Разве кто-то мешал и год, и два, и десять лет назад приобретать в госрезервы для будущих инфраструктурных проектов и государственных строек сталь и цветные металлы по стоимости в несколько раз ниже текущих рыночных цен? Разве тогда был дефицит бюджета? Разве золотовалютные резервы у нас не на рекордных уровнях уже много лет и при этом абсолютно бесполезны для обеспечения стабильности рубля? А ведь планы развития составлялись, и стратегии принимались, и были понятны потребности в ресурсах и металлопрокате. Российский бюджет мог бы сэкономить сотни миллиардов рублей, создавая в предыдущие несколько лет резервы материальных запасов по ценам в два-три раза ниже текущих, вместо заморозки национальных активов в низкодоходных валютах, которые в последний год печатаются десятками триллионов и, по сути, уже являются лишь электронами на серверах иностранных центробанков. Нашему правительству и всем остальным есть чему поучиться у китайских товарищей.

Очевидно, что сейчас Пекин, предпринимая масштабные вмешательства в рынок для решения возникающих проблем, планирует найти баланс между поддержанием экономической и социальной стабильности и рыночной экономикой. Риски геополитического противостояния с США, инфляции, замедления экономики и рекордных объемов корпоративного долга очень велики. И эти риски требуют особой стратегии действий. Стабильность второй экономики мира важнее параграфов из американского учебника «Economics».

Если позволить рынку, наводненному триллионами новых эмиссионных денег, регулировать распределение ресурсов с помощью привычных рыночных механизмов, то социальные издержки могут быть не просто очень большими, а фатальными для власти.

«Казнить половину войска», чтобы победить в борьбе за будущее»

«В древности полководец, который был способен казнить половину своего войска, считался лучшим. Следом за ним шел тот, кто мог обречь на смерть три десятых своих подчиненных. А худшим считался тот, кто мог казнить только десятую часть.

Тот, кто мог казнить половину войска, распространял свою власть на весь мир. Тот, кто мог казнить три десятых войска, распространял свою власть на удельное владение. Тот, кто мог казнить только десятую часть войска, должен был повиноваться другим».
Из трактата «Искусство войны Вэй Ляо»

Искусство войны в технологическом секторе

Большие данные, информация о платежах, покупках, денежных переводах, интересах, предпочтениях, круге общения сотен миллионов людей становятся важнейшим экономическим ресурсом. В стремительно цифровизирующемся мире за этот ресурс развернулась настоящая борьба, которая принимает обороты порой не менее драматичные, чем борьба за нефть в XX веке.

Несмотря на жесткий госконтроль стратегических секторов экономики, лидеры КНР в течение нескольких десятилетий предоставляли предпринимателям и инвесторам полную сво-

боду в развитии и освоении новых технологий и открывали новые возможности для роста. Но сейчас настал момент, когда гиганты сферы высоких технологий с капитализацией в триллионы долларов превратились в по-настоящему стратегический сектор экономики. По итогам 2020 года Alibaba, Tencent и Ant имели совокупную рыночную капитализацию в $2 трлн и превзошли по этому показателю государственные компании страны, а также финансового гиганта Industrial & Commercial Bank of China Ltd.

Попытки китайских интернет-корпораций выйти на американские биржи, привлечь западный капитал и поделиться стратегическим управлением и цифровыми данными с иностранными инвесторами были восприняты руководством Китая как casus belli. Вслед за этим последовали регуляторные ограничения деятельности и настоящий биржевой разгром.

Китайские власти начали антимонопольное расследование в отношении некоторых крупнейших технологических компаний страны. Первым пострадавшим оказалась корпорация Alibaba Group Holding Ltd, затем зарегистрированный на Каймановых островах интернет-гигант Tencent Holdings Ltd, занимающийся высокотехнологичным бизнесом и сферой электронных развлечений. Пришлось отвечать перед властями и онлайн-платформе доставки продуктов Meituan, и платформе поставщиков агропродукции Pinduoduo. После очередь дошла до обучающих платформ, и TAL Education Group в один миг потеряла 90% своей рыночной капитализации.

В начале июля регулятор кибербезопасности Китая заявил, что технологическим фирмам с более чем миллионом пользователей необходимо будет пройти проверку, прежде чем размещать листинг за рубежом. И под проверку тотчас же попал сервис такси Didi Global Inc. и его гигантские объемы генерируемых данных.

Социальное благополучие выше прибыли корпораций. Китайские компании сектора высоких технологий и интернет-платформы в считаные месяцы потеряли $1,5 трлн капитализации. Значительный ущерб был также нанесен ряду крупнейших мировых финансовых компаний и инвестфондов.

Государство дало понять, что не допустит перехода власти и влияния на важные сферы жизни общества от правительства и компартии к цифровым социальным платформам и иностранным фондам. А любое противоречие между прибылью частных инвесторов, в том числе иностранных, и социальным благополучием граждан КНР будет решаться в пользу социального благополучия.

Неограниченному росту IT-гигантов, как это сейчас происходит в США, были противопоставлены три приоритета: во-первых, национальная безопасность, включающая в себя контроль над данными и информацией и создание собственных технологий; во-вторых, «общее процветание» и сокращение неравенства и, в-третьих, социально-политическая стабильность.

Поддержание социальной стабильности является одной из основных целей руководства КНР, поэтому любая компания или любой появившийся на успехах цифровой сферы миллиардер, чьи действия могут угрожать стабильности, попадает под прицел.

Китай дал понять, что его усилия по регулированию широких секторов экономики, которые потрясли рынки, будут глубокими и устойчивыми в течение следующих пяти лет.

В заявлении, опубликованном Государственным советом КНР, говорится, что власти будут активно работать над законодательством в таких областях, как национальная безопасность, технологические инновации, а также антимонопольная политика, с целью улучшения правовой базы, «столь необходимой для управления страной».

Китай запретил образовательным онлайн-платформам выходить на западные биржи и проводить IPO, привлекать иным способом иностранный капитал, получать прибыль и использовать иностранный контент. Руководство Китая решило, что образование должно быть государственным, и запретило цифровым образовательным платформам преподавать по иностранным учебным программам, импортировать иностранные учебники и пользоваться услугами иностранных учителей.

Отрасли, которые вызывают наибольшее социальное недовольство, попадают под наибольший контроль. Как выражаются китайские власти, основное внимание уделяется проблемам, которые названы «тремя большими горами»: огромному бремени платежей населения за образование, здравоохранение и недвижимость.

Информационная сфера, Big data, социальные платформы и связанный с ними глобальный финансовый рынок — это великие силы мировой экономики. Но когда погоня инвесторов и держателей крупных пакетов акций за прибылью мешает долгосрочным планам развития страны и создает неприемлемые риски в условиях геополитического противостояния с США и начавшейся новой холодной войны, то что значат какие-то «жалкие» полтора триллиона долларов капитализации IT-корпораций в перспективе настоящей войны за гегемонию, за технологические стандарты цивилизации, за ресурсы, за суверенитет, за сферы восприятия, и, в конце концов, войны за будущее?

Сунь-цзы сказал: война — великое дело государства, это почва жизни и смерти, это путь существования или гибели. Это нужно осмыслить.

И может, был в чем-то прав древнекитайский стратег эпохи Сражающихся царств Вэй Ляо-цзы, сказавший, что «тот, кто мог казнить половину войска, распространял свою власть на весь мир». Усиливая таким жестким образом контроль за высокотехнологичной сферой, финансами и образованием, Китай устраняет уязвимости и обретает новые стратегические преимущества.

А пока шокированные инвесторы внимательно изучают речи председателя Си, пытаясь понять, какая компания станет следующей жертвой китайских регуляторов. Ведь игра на понижение — это тоже биржевая игра! «Медведи» тоже хотят заработать, и эта игра продолжается ●

Усиливая контроль за высокотехнологичной сферой, финансами и образованием, Китай устраняет уязвимости и обретает новые стратегические преимущества

ИНВЕСТОРЫ НАПУГАНЫ ШТАММОМ

БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Высокие темпы распространения вируса в мире и слухи о возможном сворачивании монетарных стимулов ФРС США отразились на настроении международных инвесторов. В августе они забрали из российских фондов $210 млн, а за все лето — около $600 млн. Инвесторы с осторожностью смотрят на вложения в фонды развивающихся стран. В таких условиях предпочтения отдают фондам развитых стран, в первую очередь — акциям американских и европейских компаний.

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

Четвертый месяц подряд международные инвесторы сокращают вложения на российском фондовом рынке. По оценкам «Денег», основанным на отчетах Bank of America (BofA), учитывающих данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за четыре недели, завершившиеся 18 августа, фонды, ориентированные на российские акции, потеряли $210 млн. Это в полтора раза меньше оттока, зафиксированного месяцем ранее ($325 млн). За четыре месяца международные инвесторы вывели из российских фондов почти $700 млн. Только летом такие фонды потеряли свыше $600 млн. Российские фонды, как считает главный стратег BCS Global Markets Вячеслав Смольянинов, отчасти стали жертвами глобального тренда реклассификации — процесс связан с переходом страновых и региональных фондов на глобальный уровень, что ведет к формальному оттоку средств. Отчасти такие оттоки из российских фондов возвращаются на российский рынок акций через глобальные фонды. Но такие привлечения не перекрывают оттоки. По оценкам «Денег», основанным на данных BCS Global Markets, за лето через глобальные фонды в российские акции поступило немногим больше $500 млн.

Инвесторам не до развития

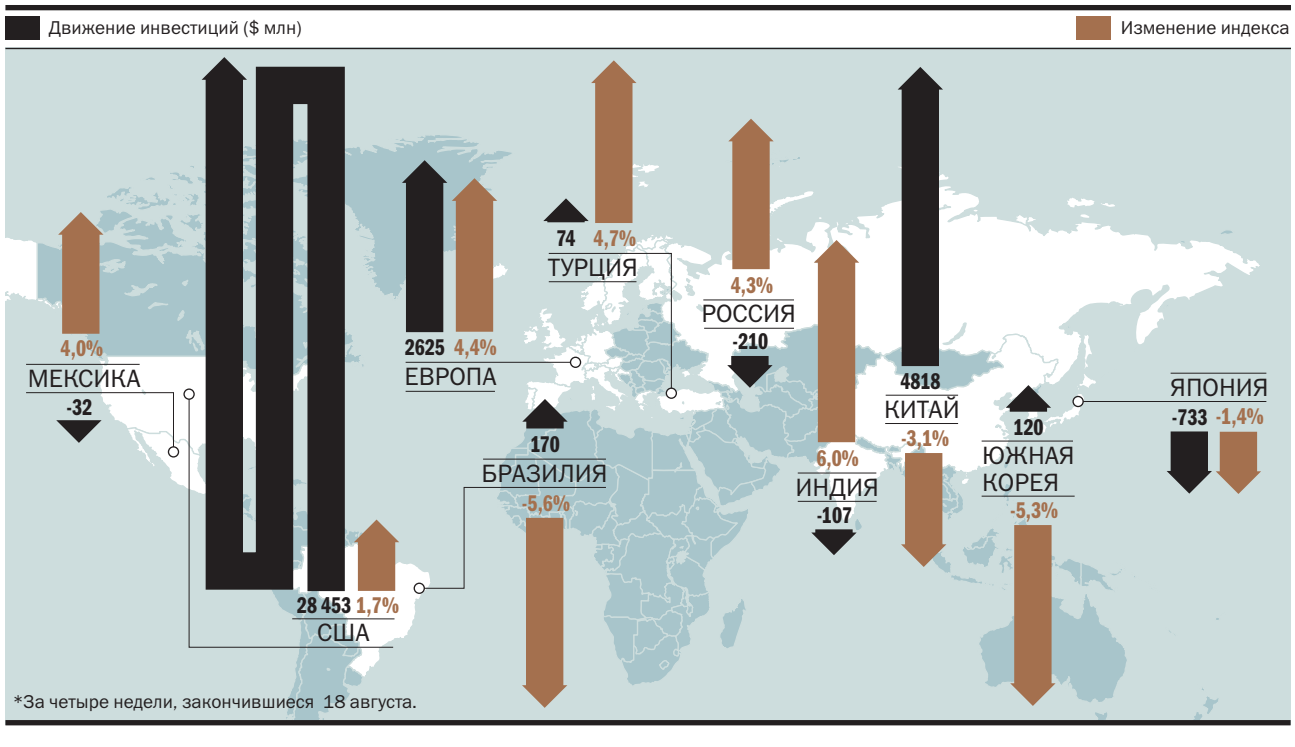
Международные инвесторы с осторожностью относятся к вложениям не только в российские компании, но и в компании большинства развивающихся стран. По данным EPFR, объем средств, поступивших в августе в фонды emerging markets, составил почти $7 млрд. За четыре месяца такие фонды привлекли свыше $12 млрд — это в разы меньше привлечений зимой и весной. С января по май фонды развивающихся стран привлекли почти $75 млрд. Большая часть привлечений приходилась на фонды Китая, куда поступило свыше $8,3 млрд, тогда как ранее на них приходилась только треть привлечений. В то же время фонды, ориентированные на Индию, потеряли почти $500 млн, а из фондов Бразилии было выведено свыше $850 млн. О падении спроса на активы развивающихся стран свидетельствуют все последние исследования аналитиков BoFa. По данным августовского опроса, число управляющих, у которых вес таких акций превысил индикативный уровень, лишь на 3% превысило число тех, у кого он был ниже. За летние месяцы показатель упал более чем на 30% и вернулся к минимальным уровням с мая 2020 года. «Позиции инвесторов становятся более осторожными по отношению к циклическим активам, что подразумевает снижение интереса к „стоимостным“ активам, ярким представителем которых являются развивающиеся рынки»,— говорит старший партнер FP Wealth Solutions Александр Варюшкин.

Дельта-штамм

Причин снижения спроса международных инвесторов на рынки развивающихся стран было несколько, но самой главной стало распространение дельта-штамма коронавируса. По данным Университета Джонса Хопкинса, к середине августа во всем мире фиксировалось почти 9 млн новых случаев заражения в неделю, что почти вдвое выше показателей июня. В США число новых случаев инфицирования достигает самых высоких значений с начала года (почти 300 тыс. в день). Наиболее жестко на распространение нового штамма реагируют власти Китая. В середине августа в стране фиксировали около 150 новых случаев заражения COVID-19 в день. «Новая волна пандемии, как предполагается, может больнее ударить по развивающимся рынкам из-за их более ограниченных возможностей как в доступе к вакцинам, так и в поддержке экономики»,— считает руководитель управления инвестиционного консультирования General Invest Татьяна Симонова. Беспокойство у инвесторов вызывает политика Китая в отношении крупных технологических компаний, направленная на предотвращение недобросовестной конкуренции в интернете. Аналитики «БКС Мир инвестиций» отмечают,

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research.



*За четыре недели, закончившиеся 18 августа.

REUTERS

что в августе управление по регулированию рынка опубликовало правила, охватывающие широкий спектр направлений деятельности компаний, которые работают в сети, вплоть до запрета на использование данных клиентов для тиражирования поддельных отзывов о своей продукции. «Желание китайских властей наложить дополнительные ограничения на локальные технологические компании держит в напряжении фондовые рынки. Объем экспорта из Китая в июле снизился, что также оказало негативное влияние на настроения инвесторов»,— отмечает директор по инвестициям Amber Lion Partners Роман Нойхаузер.

В таких условиях происходит ухудшение ожиданий инвесторов относительно перспектив мировой экономики. В августе только 27% глобальных портфельных управляющих заявили BofA, что ждут ускорения темпов роста мирового ВВП в ближайшие 12 месяцев. Это худший показатель с апреля прошлого года, когда во многих странах мира действовали локдауны из-за стремительного распространения пандемии коронавируса. Оптимизм управляющих снижается с марта, когда ускорения темпов роста мировой экономики ожидал 91%.

От мягкого к жесткому

Ухудшению настроений на рынке способствуют намерения финансовых регуляторов разных стран сократить программы стимулирования. Ключевую роль играет ФРС США. Регулятор заявлял, что ускорение инфляции в США рассматривается как временное явление, при дальнейшем росте экономики возможно сворачивание монетарных стимулов. В пользу такого развития событий говорили последние статистические данные. В июле базовый индекс потребительских цен (CPI) в США вырос на 0,3% в месячном выражении и на 4,3% в годовом. Аналитики ожидали роста на 0,4% и 4,4% соответственно. Добавляют пессимизма инвесторам данные по безработице. В июле количество рабочих мест в экономике США увеличилось на 943 тыс., тогда как аналитики ожидали рост на 870 тыс. Убедил инвесторов, что сворачивание монетарной поддержки экономики не за горами, протокол с июльского заседания американского регулятора. Судя по нему, большинство членов комитета поддержали сокращение объема программы покупки активов уже в этом году при условии, что динамика экономики будет следовать прогнозам. Речь о сокращении объемов закупки государственных облигаций. Сокращение программ стимулирования воспринимается рынком как вероятность сценария «жесткой посадки» и вызывает «бегство в качество». «Инфляционное давление, заставляющее центробанки повышать ставки, угрожает сдерживанием экономики в самый неподходящий момент. Волатильность ставок по казначейским облигациям США также отражается на сентименте по отношению к EM»,— отмечает Татьяна Симонова.

Тихая гавань

В качестве тихой гавани инвесторы выбирают фонды развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток в фонды developed markets за месяц составил почти $28 млрд, а за все лето — почти $80 млрд. С начала года в такие фонды поступило около $600 млрд. По словам председателя совета директоров Ruthenium Global Pharma Fund Дмитрия Рейхарта, инвесторов привлекает восстановление экономик DM, большая ликвидность, чем у рынков стран EM. «Большинство крупнейших западных банков все еще ставят на рост DM до конца 2021 года»,— уверен господин Рейхарт. Основной приток средств в летние месяцы пришелся на фонды США. По итогам августа фонды этой категории привлекли от клиентов более $28 млрд, а за лето привлечения достигли $57 млрд. «Прибыли американских компаний продолжают бить рекорды, что говорит о продолжении восстановления экономики. Это подогревает интерес инвесторов»,— говорит директор по инвестициям Amber Lion Partner Роман Нойхаузер.

С интересом международные инвесторы смотрят на вложения в европейские фонды. По данным EPFR, фонды данной категории привлекли за месяц свыше $2,6 млрд, а с начала лета — более $6 млрд. Инвесторы рассчитывают на восстановление экономики ЕС на фоне высоких темпов вакцинирования. От более активного наращивания позиций сдерживает непростая эпидемиологическая ситуация в ряде стран. Так, в Великобритании, Франции, Испании число новых случаев заражения коронавирусом выросло с начала лета в несколько раз.

Прогноз

В ближайшие месяцы не стоит ждать сильных изменений в предпочтениях инвесторов, отмечают управляющие. «Чтобы интерес международных инвесторов вырос, EM должны стать более привлекательными или еще подешеветь. В условиях любой нестабильности в мире инвесторы всегда будут уходить в доллар и на рынки развитых стран»,— уверен Дмитрий Рейхарт. По словам Романа Нойхаузера, многие участники рынка обеспокоены возможной коррекцией и пересматривают структуру портфелей в пользу более безопасных инструментов денежного рынка. Интерес к рынкам развивающихся стран вырастет, если будет преодолен эпидемиологический кризис, если экономики развивающихся стран будут демонстрировать устойчивые темпы роста. По мнению Татьяны Симоновой, во втором полугодии можно ждать прохождения пика инфляции на большинстве рынков, что позволит центробанкам взять паузу в ужесточении монетарной политики, а возможно, и начать снижение ставок в отдельных странах. В таких условиях интерес к рынкам развивающихся стран может вырасти, что положительно скажется и на российском рынке акций. «Наши основные преимущества — высокая дивидендная доходность и низкая сравнительная оценка. Для российского рынка важным фактором остается динамика сырьевых рынков. Пока в мире сохраняются дефляционные тенденции, взгляд на сырьевые рынки остается умеренно позитивным»,— отмечает госпожа Симонова ●

«Большинство крупнейших западных банков все еще ставят на рост DM до конца 2021 года»

ВАКЦИНАЦИЯ ПЕРЕХОДИТ НА ЛИЧНОСТИ

ВО СКОЛЬКО ОБХОДИТСЯ ТРЕТЬЯ ВОЛНА ПАНДЕМИИ

Начавшаяся летом третья волна пандемии COVID-19 и распространение дельта-штамма заметно повлияли как на политику властей в отношении вакцинации, так и на мировой фармацевтический рынок. И без того высокий спрос на вакцины вырос еще больше, а добровольно-стимулирующие меры властей по вакцинации населения стали сменяться добровольно-принудительными, вызвав неоднозначную реакцию в обществе и всплеск предложения поддельных вакцин и сертификатов.

REUTERS

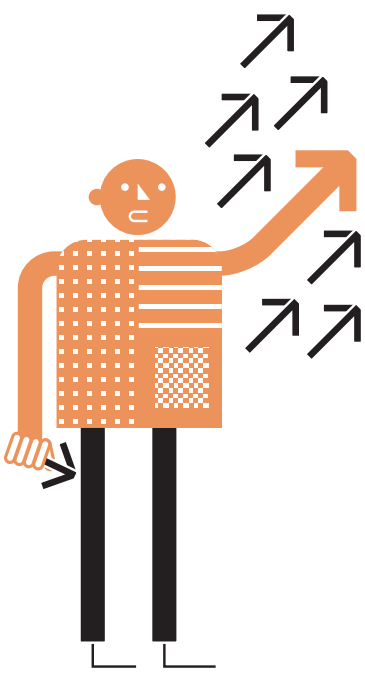
Вал по плану

В середине июля Всемирный экономический форум сообщил, что мировой рынок вакцин против COVID-19 достиг объема $150 млрд. По мере наращивания производства уже одобренных вакцин и выхода на рынок новых глобальная фармацевтическая индустрия продолжает увеличивать выручку. Так, например, только с мая по июнь продажи вакцины от COVID-19, производимой фармкомпанией AstraZeneca, выросли втрое в сравнении с первым кварталом, составив $894 млн, а за первую половину 2021 года — $1,2 млрд. Впрочем, реализация вакцины не приносит AstraZeneca прибыли — она, так же как и другая компания, американская Johnson & Johnson, пообещала не зарабатывать на вакцине до окончания пандемии и продавать ее по себестоимости. При этом AstraZeneca и Pfizer с начала производства поставили примерно одинаковое количество вакцины — около 1 млрд доз каждая.

В конце июля фармкомпания Pfizer повысила прогноз по продажам производимой ею вместе с BioNTech вакцины от COVID-19 на 29% — теперь компания ожидает, что ее продажи в 2021 году достигнут $33,5 млрд. Во втором квартале на продажи вакцины от COVID-19 пришлось около 40% всех продаж Pfizer. Общая выручка компании в этот период выросла на 92%, до $19 млрд, а чистая прибыль — на 59%, до $5,6 млрд. С конца декабря Pfizer поставила более 1 млрд доз вакцины от COVID-19, до конца года компания планирует произвести 3 млрд доз.

Солидные результаты показывает и американская Moderna. С мая по июнь компания продала почти 200 млн доз вакцины, а всего с начала года — уже 302 млн, что принесло компании выручку $5,9 млрд. Годом ранее выручка компании по итогам второго квартала составляла всего $67 млн, а по итогам первого полугодия 2020 года — $75 млн. За всю свою десятилетнюю историю Moderna сумела стать прибыльной впервые только в первом квартале этого года и только за счет вакцины от COVID-19. Moderna уже подписала контракты на поставку вакцины в 2021 году на $20 млрд, закрыв прием заявок на этот год. На руках у Moderna уже есть контракты на $12 млрд на поставки в 2022 году, а также опционы еще на $8 млрд. А некоторые страны, например Израиль и Швейцария, уже сделали заказ вакцины и на 2023 год.

В текущем квартале на рынки может выйти еще один крупный производитель вакцин от COVID-19 — американская компания Novavax. В середине июня она сообщила, что ее препарат показал общую эффективность на уровне 90% в ходе третьей фазы клинических испытаний. При этом эффективность для защиты от заболевания со средней и высокой степенью тяжести оценивается в 100%. В третьем этапе испытаний вакцины участвовало почти 30 тыс. добровольцев из 119 населенных пунктов США и Мексики. В группе добровольцев, которым ввели вакцину, выявили 14 случаев заражения COVID-19 — при введении плацебо их число достигло 63. Все случаи заболевания в первой группе были средней тяжести, а в группе плацебо зафиксировали десять случаев средней тяжести и четыре тяжелых случая. Теперь Novavax обратится в Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США (FDA) за разрешением на производство вакцины. Novavax планирует производить 100 млн доз в месяц к концу третьего квартала и 150 млн доз — к концу четвертого.



ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АНТИКОВИДНЫХ ВАКЦИН*

МЕСТО	КОМПАНИЯ-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	СТРАНА	ЧИСЛО ДОЗ (МЛРД)
1	PFIZER/BIONTECH	США/ГЕРМАНИЯ	5,5
2	SERUM INSTITUTE OF INDIA	ИНДИЯ	2,8
3	MODERNA	США	2,1
4	JANSSEN	США	1,7
5	NOVAVAX	США	1,5
6	SANOFI/GSK	ФРАНЦИЯ/ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	1,3
7	ASTRAZENECA	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ/ШВЕЦИЯ	1,2
8	НИЦЕМ ИМ. Н. Ф. ГАМАЛЕИ	РОССИЯ	0,9
9	SINOVAC	КИТАЙ	0,7
10	BHARAT BIOTECH	ИНДИЯ	0,5

Источник: ЮНИСЕФ. *Собственной разработки и/или по лицензии в соответствии с заключенными контрактными обязательствами.

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

Лучше больше, да лучше

Спрос на вакцины, выросший с приходом третьей волны и более агрессивного дельта-штамма, вызвал новую проблему — рост предложения поддельных вакцин. Одним из наиболее вопиющих случаев стали события начала июля в индийских городах Колката и Мумбай. Стало известно, что мошенники ввели обычный солевой раствор примерно 2,5 тыс. местных жителей, заявив им, что это вакцина AstraZeneca. Власти обнаружили в этих городах 12 нелегальных пунктов вакцинации. Сообщается, что чистая прибыль организаторов схемы составила почти $30 тыс. По данным ЮНИСЕФ, больше всего от подделок страдают страны с низким уровнем жизни — в основном развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки, население которых и без того имеет более ограниченный доступ к вакцинам по сравнению с западными странами. О масштабах нелегальной фармацевтической индустрии в этих регионах и рисках, которые она представляет для борьбы с COVID-19, можно сделать выводы из данных о фальсификате за последние годы. По данным Всемирного экономического форума, в Африке около 10% всех медицинских препаратов являются подделками. В ходе международной операции Biyela, проведенной в Африке в 2013–2014 годах, было обнаружено 550 млн доз нелегальных медицинских препаратов. 36% препаратов от малярии, продаваемых в Юго-Восточной Азии, являются подделками. Всего же, по оценкам ЮНИСЕФ, до 30% медицинских препаратов, продающихся в развивающихся странах, могут быть фальсификатом.

Пока говорить о каких-либо оценках мирового рынка поддельных вакцин сложно, поскольку такая информация весьма фрагментарна — данные о поддельных вакцинах, а чаще всего о ложной вакцинации пустышками периодически возникают то в одной части мира, то в другой. По этой же причине сложно говорить о существовании какой-либо индустрии поддельных вакцин — правоохранителям приходится иметь дело с одиночками или локальными преступными группами, обманывающими потребителей кустарным способом — как правило, путем введения солевых растворов. Проблема заключается и в том, что предложение поддельных вакцин далеко не всегда говорит о том, что такие подделки реально существуют. По этой причине правоохранители пока дают весьма условные оценки. По данным директора Европейского управления по борьбе с мошенничеством (OLAF) Вилле Италы, правоохранительные органы ЕС выявили, что с начала года в адрес правительств 12 стран ЕС поступили фейковые предложения о закупке вакцин общим объемом 1,1 млрд доз. При средней цене вакцины в €13–14 правоохранители оценивают общий объем предотвращенных мошенничеств в €15 млрд.

Сертификат к осмотру

Наступление третьей волны коронавируса стало причиной заметного ужесточения требований по вакцинации не только со стороны властей ряда стран, но и со стороны частных компаний. На фоне роста заболеваемости в США компании Microsoft, Walmart, Tyson Foods, General Motors, Ford и Chrysler заметно ужесточили свою антиковидную политику. Американский пищевой гигант Tyson Foods заявил, что в ближайшие три месяца все 120 тыс. сотрудников компании будут вакцинированы. Начиная с сентября корпорация Microsoft также потребует от более чем 100 тыс. своих американских сотрудников предъявить доказательства прохождения вакцинации. Кроме того, сертификат вакцинации нужно будет предъявлять всем посетителям зданий, принадлежащих компании в США.

Об ужесточении антиковидных мер было объявлено и в американском автопроме. 150 тыс. сотрудников, работающих на предприятиях General Motors, Ford и Stellantis, должны будут вернуться к ношению масок на производстве. Об аналогичных мерах для большинства своих предприятий заявило и руководство американского подразделения Toyota. Решение снова надеть маски было совместно принято представителями автомобильных компаний и профсоюза United Auto Workers. Оно распространяется даже на тех сотрудников, которые были вакцинированы. Новые ограничения введены менее чем через месяц после того, как привитым сотрудникам автозаводов разрешили снять маски.

По мере превращения вакцинации из рекомендательной в обязательную во многих странах мира резко выросло предложение поддельных сертификатов и справок о вакцинации. Во Франции правоохранительные органы передали в суд дело о группе из шести человек, которые делали и продавали фальшивые справки о вакцинации. По состоянию на середину июля французские власти выявили более 400 покупателей фиктивных справок о вакцинации. При этом они считают, то в реальности таких людей может быть втрое больше.

В США фиктивные справки о вакцинации, выданные якобы от имени Центра по контролю и предотвращению заболеваний (CEDC), появились в продаже на таких крупных площадках, как Amazon, eBay и Etsy. Руководство этих ресурсов уже приняло меры по отслеживанию продавцов. Полиция Калифорнии арестовала одного из таких умельцев. Им оказался владелец бара, который торговал поддельными справками о вакцинации по $20 за каждую. Власти предъявили ему обвинения в краже персональных данных и подделке документов.

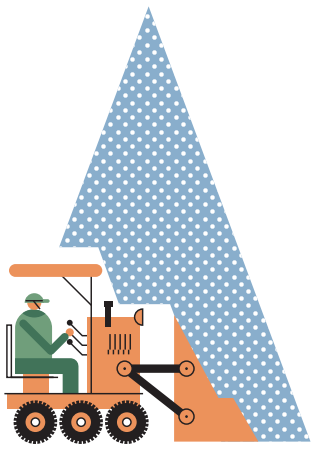
Власти Италии выявили более 500 аккаунтов в соцсетях и мессенджерах, предлагавших фиктивные сертификаты. Глава управления МВД Италии по борьбе с мошенничеством в интернет-сфере Ивано Габриэли заявил, что наибольшей популярностью среди мошенников пользуется Telegram. Там можно найти предложения о покупке сертификата в цифровом виде за €100, а в печатном — за €120, а если брать такие справки «на семью из трех человек», то можно получить скидку. Оплату за такие справки мошенники берут либо в криптовалюте, либо в виде подарочных карт PayPal и Amazon.

В рунете за один только июнь появилось более 500 новых доменов с предложениями о продаже справок о вакцинации от коронавируса. В мае их было лишь 360. В середине июня в Москве возбуждено 24 уголовных дела по фактам изготовления и сбыта фиктивных справок об отсутствии коронавируса и поддельных сертификатов о вакцинации. В конце июня власти Москвы выявили в столице 15 организаций, которые изготавливали и выдавали гражданам поддельные сертификаты и QR-коды о вакцинации от коронавируса ●

УРАЛМАШЗАВОД ОКОПАЛСЯ В ИНДИИ

Российский производитель горнодобывающего и промышленного оборудования УЗТМ-КАРТЭКС одержал победу в двух крупных тендерах индийского угольного госконцерна Coal India на поставку карьерных экскаваторов на общую сумму более $500 млн. Подписанные соглашения включают обязательства по сервисному обслуживанию техники в течение одиннадцати лет, что позволит отечественной компании создать собственную техническую базу в Индии и рассчитывать на новые контракты с местными промышленными предприятиями.

Для знаменитого «Уралмаша» — Уральского завода тяжелого машиностроения (УЗТМ, входит в группу УЗТМ-КАРТЭКС) — нынешний год будет отмечен крупнейшей за последние 30 лет экспортной сделкой. В марте российское предприятие победило в тендере крупнейшей индийской государственной угольной корпорации Coal India на поставку пяти шагающих экскаваторов ЭШ 24.95 (объем ковша — 24 кубометра, длина стрелы — 95 м). Контракт предусматривает поставку драглайнов в течение пяти лет, монтаж и пуск в эксплуатацию, а также сервисное обслуживание техники, включая поставку запчастей, в течение 11 лет. А в июле входящее в группу УЗТМ-КАРТЭКС петербургское ООО «ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова» подписало с угольным гигантом Индии еще один контракт — на поставку 11 канатных экскаваторов ЭКГ-20КМ (объем ковша —— 22 кубометра). Соглашение также предусматривает сервисное обслуживание в течение восьми лет с момента ввода оборудования в эксплуатацию.



В ходе индийских тендеров УЗТМ-КАРТЭКС удалось обойти ведущих мировых производителей горнодобывающей техники. Как рассказали «Деньгам» на заводе, на первом этапе заказчик отобрал производителей, способных изготовить и поставить оборудование необходимого класса, а финальные торги проходили по схеме аукциона с понижением цены. Так называемый редукцион — наиболее эффективная для заказчика форма тендера, и Coal India использует ее во всех своих крупных закупках, отметили в УЗТМ. Традиционным финансовым партнером предприятий группы выступил Газпромбанк. Суммарно на реализацию двух индийских контрактов Газпромбанк открыл группе УЗТМ-КАРТЭКС кредитные линии на сумму более 13 млрд руб.

В Минпромторге России отмечают, что подписанные в Калькутте контракты — «отличная характеристика роли и места отечественной продукции на мировом рынке». «Рост компетенций российских производителей позволяет успешно продвигать продукцию на внешние рынки,— отметил заместитель министра промыш-

ТЕКСТ **Виталий Самойлов**
ФОТО **предоставлены пресс-службой УЗТМ-КАРТЭКС**

«За последние пять лет потребление горно-шахтового оборудования выросло более чем в два раза, до 200 млрд руб. Это благоприятным образом отразилось на объеме производства — в 2020 году, российская доля в нем достигла 54%»

ПРЕСС-СЛУЖБА УЗТМ-КАРТЭКС

ЯН ЦЕНТЕР,
генеральный директор группы УЗТМ-КАРТЭКС:

Обе сделки имеют стратегическое значение для всего сектора тяжелого машиностроения – в производстве карьерных драглайнов и экскаваторов будут задействованы более 100 отечественных поставщиков комплектующих. Coal India, будучи крупнейшей компанией на мировом рынке угледобычи, при выборе поставщика обращает особое внимание на высокую технологичность горной техники, инновационные решения, которые предлагают производители оборудования. Победа в этом тендере свидетельствует о том, что продукция российского тяжелого машиностроения способна конкурировать на международном уровне. Благодаря поддержке Газпромбанка гиганты российского машиностроения – Уралмашзавод, ИЗ-КАРТЭКС и в целом группа УЗТМ-КАРТЭКС – получили мощное развитие.

Изготовление и поставка в Индию шагающих экскаваторов ЭШ 24.95 займет пять лет

ленности и торговли РФ Михаил Иванов.— Заключение контракта между УЗТМ-КАРТЭКС и India Coal Ltd — это серьезный шаг на пути увеличения товарооборота между Россией и Индией, подтверждающий эффективность нашей совместной работы».

По словам Михаила Иванова, в целом отрасль горно-шахтного оборудования демонстрирует положительную динамику. «За последние пять лет потребление в этом сегменте выросло более чем в два раза, до 200 млрд руб. Это благоприятным образом отразилось на объеме производства — 120 млрд руб. в 2020 году, российская доля в нем достигла 54%»,— рассказал замглавы Минпромторга России, добавив, что сейчас акцент сделан на создании добычных комбайнов нового поколения, гидравлических и электрических экскаваторов и проходческих комплексов. Комментируя вышеупомянутые экспортные контракты УЗТМ-КАРТЭКС, Михаил Иванов подчеркнул, что «в производственной цепочке исполнения такого длительного и масштабного контракта будут задействованы отечественные поставщики комплектующих, что позитивно повлияет на смежные отрасли».

Представители УЗТМ-КАРТЭКС подчеркивают, что нынешние индийские контракты — не просто сделки по продаже техники, но и обязательства на много лет вперед обеспечить исправность оборудования и поставку запчастей для его бесперебойной работы на месторождении. «Сроки очень сжатые, поставку оборудования нужно обеспечить на удаленный от цивилизации разрез в северо-восточной Индии в штате Мадхья-Прадеш близ города Сингроли»,— рассказал «Деньгам» директор филиала УЗТМ-КАРТЭКС в Индии Денис Фурман. Сегодня у российского производителя пока нет собственного технического подразделения в Индии, он пользуется услугами «проверенных годами сотрудничества местных партнеров», на чьих мощностях базируется сервис в Индии. «Но под этот проект в Сингроли планируется создание собственной технической базы»,— сообщил господин Фурман.

МНОГОЛЕТНЕЕ ПАРТНЕРСТВО

ПРЕСС-СЛУЖБА УЗТМ-КАРТЭКС

Премьер-министр Индии Джавахарлал Неру с дочерью Индирой Ганди с визитом на «Уралмаше» в 1955 году

История работы предприятий группы УЗТМ-КАРТЭКС в Индии началась с середины 1950 годов, когда в страну были поставлены первые карьерные экскаваторы из СССР. В 1955 году на Уралмашзаводе даже побывали тогдашний премьер-министр Индии Джавахарлал Неру со своей дочерью Индирой Ганди, осмотревшие процесс производства оборудования для первого индийского металлургического комбината в Бхилаи. Позднее «Уралмаш» поставлял оборудование для многих других объектов, построенных при содействии Советского Союза, в частности металлургических предприятий в Бокаро, Вишакхапатнаме, Дургапуре и Руркеле. Непосредственное участие уралмашевцы приняли и в строительстве первого индийского машиностроительного завода, который был запущен в эксплуатацию в 1967 году в г. Ранчи и получил неофициальное наименование «индийский „Уралмаш“». Существенную роль Уралмашзавод сыграл и в становлении угольной отрасли в Индии: для решения проблем с электроэнергией, которой не хватало даже для работы металлургического комплекса, советское предприятие поставляло горнодобывающую и землеройную технику для разработки богатых угольных месторождений в стране. Благодаря своей надежности уралмашевские машины показывали производительность не хуже, чем работавшие рядом американские Bucyrus, хотя имели вместимость ковша на 17% меньше, чем у заморских драглайнов. Как вспоминают на «Уралмаше», одна из таких машин проработала в тропиках без капитального ремонта целых 33 года, что является абсолютным рекордом для такого типа техники.

ИНДИЯ ДАЕТ УГЛЯ

Месторождение в Сингроли — одно из старейших в Индии, где Coal India сейчас активно обновляет и расширяет парк горной техники в рамках государственной программы ускоренной модернизации угольной промышленности. Находящаяся на пятом месте в мире по запасам каменного угля и на втором (после Китая) по объемам его добычи, в 2020 году Индия стала крупнейшим мировым импортером «черного золота»: по данным «Энергетического бюллетеня» Аналитического центра при правительстве РФ, в 2020 году страна ввезла свыше 200 млн тонн импортного угля, обогнав по этому показателю Японию и Китай. Ежегодно на закупки энергетического и коксующегося угля за рубежом Индия тратит свыше $20 млрд, причем объемы внутреннего потребления, по прогнозам аналитиков, в ближайшие годы будут только увеличиваться за счет уже запланированных к строительству угольных электростанций и развития металлургических производств. В связи с этим премьер-министром страны для угольной отрасли поставлена стратегическая задача в течение нескольких ближайших лет существенно нарастить добычу и превратить страну в нетто-экспортера каменного угля.

ПРЕСС-СЛУЖБА УЗТМ-КАРТЭКС

Представители Уралмашзавода отмечают очень теплые и дружелюбные отношения, сложившиеся между российскими и индийскими специалистами, которые уходят корнями более чем в 70-летнюю историю партнерства. «Многие из сотрудников Coal India рассказывали, что их первые юношеские шаги в профессии проходили на технике Уралмашзавода, а их родители работали вместе с советскими инженерами и строителями на создании горнодобывающих и металлургических производств»,— рассказывает Денис Фурман. Это, возможно, один из тех «неценовых» факторов, которые могли позитивно повлиять на успешное заключение контрактов, полагает директор филиала УЗТМ в Индии.

Индия — один из крупнейших рынков сбыта для предприятий УЗТМ-КАРТЭКС. УЗТМ обеспечивает высокотехнологичным производственным оборудованием целый ряд других предприятий добывающей, перерабатывающей и энергетической отраслей в Индии. Так, в 2014 году компания Minera Steel & Power Pvt. Ltd ввела в эксплуатацию в г. Беллари новую фабрику по переработке гематитовых концентратов, основой которой стало технологическое оборудование обжиговой машины, спроектированной и поставленной Уралмашзаводом. Позднее еще две обжиговые машины были поставлены на новые индийские фабрики окомкования Shri Jagannath Steels & Power Ltd и Crest Steel & Power Ltd. В том же году на индийском заводе по производству специальных сталей и сплавов MIDHANI в Хайдерабаде пущен в эксплуатацию кольцепрокатный стан 3500-600, тоже спроектированный и изготовленный УЗТМ-КАРТЭКС. В 2015 году российское предприятие поставило и смонтировало дробильно-перегрузочный завод на железорудном месторождении Байладила, который разрабатывает индийская госкомпания NMDC. Еще через год Уралмашзавод поставил в Индию правильно-растяжную машину усилием 1500 т для оружейного завода Амбаджари в г. Нагпур, которая предназначена для правки в холодном состоянии стержней, пластин и профилей из алюминиевых сплавов длиной до 15 м. Кроме того, Уралмашзавод поставляет крановую технику для строительства и эксплуатации энергоблоков атомной электростанции «Кундакулам» — крупнейшего проекта российско-индийского экономического сотрудничества последних лет.

Coal India — не новый партнер для ИЗ-КАРТЭКС: с 2013 года предприятие поставило компании уже десять электрических канатных экскаваторов ЭКГ-10. Впрочем, и нынешние поставки не должны стать последними: по словам Дениса Фурмана, у Coal India есть потребность в оборудовании еще большей производительности. «Такая техника у нас разработана и мы готовы предложить на будущих тендерах наши электрические канатные экскаваторы с вместимостью ковша около 40–42 кубометра»,— рассказал он. В Газпромбанке «Деньгам» сообщили, что готовы поддержать и этот проект группы УЗТМ-КАРТЭКС. «Газпромбанк — давний стратегический партнер заводов УЗТМ и ИЗ-КАРТЭКС и готов рассматривать любые инициативы предприятий, которые позволят им упрочить свои позиции на международной аре-

«Многие из сотрудников Coal India рассказывали, что их первые юношеские шаги в профессии проходили на технике Уралмашзавода, а их родители работали вместе с советскими инженерами и строителями на создании горнодобывающих и металлургических производств»

Канатные электрические экскаваторы ЭКГ-20КМ производства ИЗ-КАРТЭКС отличаются повышенной износостойкостью и экономичностью в эксплуатации

не»,— отметили в кредитном учреждении. Программа модернизации промышленных площадок группы УЗТМ-КАРТЭКС за последние десять лет превысила 10 млрд руб., 80% из них инвестировал Газпромбанк, средства пошли на модернизацию и переоснащение производственных мощностей, ремонты цехов и бытовых помещений, а также на развитие информационных технологий и разработку новых видов продукции, уточнили в Газпромбанке.

Газпромбанк оказывает финансовую поддержку и другим экспортным контрактам УЗТМ. Один из последних знаковых проектов — создание на базе производственного комплекса Алмалыкского горно-металлургического комбината в Узбекистане новой медно-обогатительной фабрики общей мощностью 60 млн тонн руды в год. Стоимость всего проекта — $2 млрд, в зону ответственности Уралмашзавода входит поставка и шеф-монтаж основного технологического оборудования. Пуско-наладочные работы должны быть завершены в срок до января 2024 года. В июне предприятие уже приступило к производству серийного и проектированию уникального оборудования, закупке материалов для его изготовления и завершает отбор ключевых субпоставщиков, сообщили «Деньгам» в Газпромбанке.

В Индии Газпромбанк представлен и другими крупными промышленными проектами. Например, в интересах индийской организации космических исследований ISRO входящий в группу Газпромбанка подмосковный завод «Криогенмаш» разработал и изготовил уникальное по мировым меркам оборудование для стендов испытаний ракетных двигателей. В настоящий момент завершаются поставки этих сложнейших криогенных систем, включая целый ряд крупных резервуаров хранения жидкого водорода. Еще одна уникальная разработка «Криогенмаша», оказавшаяся востребованной в Индии,— система очистки жидкого водорода, которая позволяет получить продукт с примесями не более миллиардной доли — то есть на уровне седьмого знака после запятой ●

ДОРОГА К ЛИДЕРСТВУ

ПРЕСС-СЛУЖБА УЗТМ-КАРТЭКС

В последние годы на предприятиях УЗТМ-КАРТЭКС проведена масштабная модернизация

Группа УЗТМ-КАРТЭКС объединяет крупнейших российских производителей техники и оборудования для горнодобывающего комплекса и металлургии — ПАО «Уралмашзавод» (Екатеринбург), ООО «ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова» (Санкт-Петербург) и его филиал — «Литейное производство».

Уральский завод тяжелого машиностроения — крупнейший в России производитель оборудования для горнодобывающей промышленности, металлургии и энергетики с почти 90-летней историей. Запуск завода в эксплуатацию в 1933 году стал результатом масштабной международной промышленной кооперации: практически все обрабатывающие станки, гидравлические прессы, печи для литейных цехов — были закуплены советским правительством в Германии и Великобритании, а на самом производстве трудилось свыше трехсот иностранных специалистов. Уже в декабре 1934 года с конвейера Уралмашзавода сошла первая отечественная агломерационная машина, поступившая на Кузнецкий металлургический комбинат, в 1936-м — первая советская шаровая мельница, в 1938-м — первая конусная дробилка для крупного дробления породы с высокой производительностью (до 2 тыс. тонн в час).

В 1947 году на заводе был изготовлен первый отечественный экскаватор СЭ-3, положивший начало советской конструкторской школы тяжелого машиностроения (до этого момента выпускаемые машины во многом повторяли конструкционные решения ведущих зарубежных производителей). Новый экскаватор впервые в мировой практике был оснащен независимым приводом ходового механизма и стал прототипом современных электрических карьерных экскаваторов ЭКГ, выпускаемых Уралмашзаводом сегодня.

В 1949 году был разработан и изготовлен первый шагающий экскаватор.

В постсоветское время УЗТМ был акционирован, а затем вошел в состав крупнейшей в России машиностроительной группы «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ), контроль над которой в 2009 году приобрел Газпромбанк. С помощью финансирования банка на заводе была реализована масштабная инвестпрограмма, которая включала обновление производственных мощностей, разработку новых моделей и цифровизацию производства.

ПРЕСС-СЛУЖБА УЗТМ-КАРТЭКС

В рамках российско-индийского проекта АЭС «Кундакулам» в Индии УЗТМ-КАРТЭКС поставляет краны-эстакады, предназначенные для монтажа реакторов

ООО «ИЗ-КАРТЭКС» — крупнейший в России производитель экскаваторов, до 1991 года был частью Ижорских заводов, созданных по указу Петра I в 1722 году. И хотя первый прототип современного экскаватора — паровая землечерпалка — был изготовлен на заводе еще в 1812 году для углубления русла рек, полноценное направление экскаваторостроения появилось только спустя полтора века. С 2011 года при поддержке Газпромбанка предприятие проводит коренную реконструкцию основных мощностей. За это время на ИЗ-КАРТЭКС реализовано более двухсот инвестпроектов, приобретено более 40 единиц современного высокотехнологичного оборудования.

«ПОДДЕРЖАТЬ НАШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК»

АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

Постпандемийное развитие в РФ во многом связано с цифровизацией экономики и взаимодействием государства и бизнеса. Исключением не стала и сфера внешнеэкономической деятельности (ВЭД): власти автоматизируют таможенные процессы и настраивают комплексную поддержку участников ВЭД. О том, как инициативы государства влияют на рынок, какое место в поддержке бизнеса остается частным компаниям, рассказал в интервью «Деньгам» гендиректор национально значимой платежной системы «Таможенная карта» **Андрей Возмилов**.

Как пандемия повлияла на рынок ВЭД и на «Таможенную карту»?

— Бизнес не ожидал таких потрясений: рушились логистические цепочки, никто не понимал, как перевозить, как поставлять товары. Многие компании из-за локдаунов ушли в рублевую зону и так и не вернулись на рынок ВЭД. При этом компании ускоренно переходили на удаленную работу, возник спрос на импорт технологического оборудования для такой работы. В результате по итогам 2020 года импортные сборы выросли на 2,8% по сравнению с доковидным 2019 годом. Рынок смог перестроиться, компании восстановили логистические цепочки. «Таможенная карта» тоже трансформировалась. Мы изменили работу личного кабинета для онлайн-обмена документами между компаниями и Федеральной таможенной службой (ФТС), запускали новые сервисы.

— Какие сервисы может предложить «Таможенная карта» сейчас?

— Ключевой наш сервис — обеспечение непрерывных платежей в пользу ФТС при трансграничном перемещении грузов в режиме 24/7. Преимущественно эти услуги востребованы импортерами, так как «Таможенная карта» позволяет работать без авансирования таможенных платежей, расчеты клиентов мы гарантируем таможенной гарантией. Поскольку большинство экспортеров освобождены от уплаты таможенной пошлины, для них мы развиваем другие сервисы. В целом мы стремимся к мультисервисному подходу в предоставлении услуг. Еще до введения локдаунов мы сформировали стратегию на 2020–2022 годы, оценили трудности и потребности компаний при организации ВЭД. Проблемы в основном связаны с процессом декларирования, поэтому в августе 2021 года мы вывели на рынок операционную систему ТАМО ОС. Она позволяет декларировать товары из любого места в онлайн-режиме, передавать эти документы на любой таможенный пост вне зависимости от его расположения.

Еще один блок, комплекс консалтинговых и юридических услуг, необходим для помощи по корректному и оперативному сбору и заполнению документов, подбору кода товара по классификатору ВЭД, по которому рассчитывается таможенная пошлина. Корректное указание товарного кода в ряде случаев помогало компаниям сократить пошлины на 30–40%. Четвертое направление связано с обучением бизнеса. Законодательство вокруг трансграничной торговли часто меняется, и мы предлагаем информационные курсы, чтобы компании могли повышать компетенции своих сотрудников, погружать их в детали законодательных нововведений.

— Кто уже использует сервисы «Таможенной карты»?

— Наш основной портфель сегодня — это импортеры, при этом 90% выручки делают крупнейшие компании-импортеры, транснациональные компании. Всего же «Таможенную карту» имеют примерно 5 тыс. компаний, из них 87%, или 4,3 тыс. компаний, приходится на МСП. При этом на рынке остаются еще 80 тыс. компаний в сегменте, которые не используют сервисы «Таможенной карты», делают все на бумаге и посредством физического общения с ФТС. Наша стратегическая задача — более активно работать именно с МСП. Опросы подтверждают, что барьеры для их развития — это проблемы с логистикой, недостаток таможенных услуг, сложности в части отчетности и декларирования.

— ФТС планирует масштабную цифровизацию сферы ВЭД, правительство настраивает систему поддержки экспортеров. Как вы адаптируетесь к таким нововведениям?

— Сейчас утверждена стратегия развития ФТС до 2030 года, предусматривающая серьезную цифровизацию. Мы считаем, что для доступа к сервисам ФТС компании должны перестроить внутренние процессы, иметь технологические решения, повысить компетенции для корректного заполнения документов. Пока не все компании к этому готовы, наши сервисы помогают решить эти проблемы. Так, мы предлагаем канал поставки цифровых документов в ФТС, оказываем услуги таможенного декларирования, комплекс консультационных услуг. Правительство проводит огромную работу по поддержке экспорта. Российский экспортный центр (РЭЦ) в соответствии с нацпроектом создает «одно окно» для поддержки экспортеров, в каждом регионе созданы центры содействия предпринимателям при выходе на внешние рынки. Мы с ними активно сотрудничаем: так, с Фондом поддержки предпринимательства в Свердловской области разрабатываем совместный пакет сервисов, объединили усилия по развитию и формированию у бизнеса компетенций ВЭД.

Если говорить о конкуренции, выигрывает потребитель и наш клиент. Пока продвинутые технологические решения на рынке ВЭД ограничены, многие процессы делаются на бумаге, и мы считаем, что не только можем, но и должны конкурировать на этом рынке. Клиент сам будет выбирать, какие сервисы комфортнее, эффективнее, дешевле. Эффективное решение для бизнеса — это ведь даже не вопрос стоимости, это максимальный комплекс услуг при трансграничном перемещении груза (платежи, транспорт и логистика, декларирование, страхование, база знаний и другие сервисы в «одном окне»). Важен и тот факт, что у экспортеров есть не только экспорт, но и импорт, они покупают комплектующие или технологии — и это тоже таможня.

— Какие проблемы с точки зрения регулирования внешнеэкономической деятельности вы можете назвать?

— Пока очевидных проблем я бы не назвал. Государство задает правильный вектор развития с точки зрения экспорта, в импорте вводятся объективные ограничения, но мы понимаем, что это правильная динамика, государство борется с некачественной продукцией. Серьезная проблема, которую надо совместно решить,— это преодолеть скептицизм, боязнь наших предпринимателей выходить на международный рынок ●

ТЕКСТ **Дарья Полянская**
ФОТО **Александр Казаков**

реклама

Marriott
ПРИВАТНОСТЬ
ОТ 50 МЛН РУБ.
ГОТОВЫЕ ПРЕМИАЛЬНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
С ОЧЕНЬ ЛИЧНЫМ СЕРВИСОМ ОТ MARRIOTT 5★
НОВЫЙ АРБАТ, 32
APARTMENTS
SERVICED BY
MARRIOTT
A
ЗВЕЗДЫ АРБАТА
PRIVATE APARTMENTS
+7 495 737-77-71
ЗВЕЗДЫ-АРБАТА.РФ

GETTY IMAGES

НУЖНО ТОЛЬКО ВЫУЧИТЬСЯ ЖДАТЬ

КАК БАФФЕТТ ЗАРАБАТЫВАЛ И РАЗДАВАЛ МИЛЛИАРДЫ

ПРАВИЛА УОРРЕНА БАФФЕТТА

- Правило №1. Никогда не теряйте деньги.
- Правило №2. Никогда не забывайте правило №1.
- Мои потребности просты. То, что меня радовало, когда мне было 40, радует и в 90.
- Оставьте детям достаточно для того, чтобы они могли заниматься чем угодно, но недостаточно для того, чтобы они могли ничего не делать.
- Бальзак сказал: в основе каждого крупного состояния лежит преступление. Для Berkshire это неправда.
- Цена это то, что вы платите. Стоимость это то, что вы получаете.
- Риск возникает от незнания того, что вы делаете.
- Фондовый рынок устроен так, чтобы перераспределять деньги от активных к терпеливым.
- Уолл-стрит — единственное место, куда люди приезжают на Rolls-Royce, чтобы получить совет от тех, кто ездит на метро.
- Репутацию зарабатывают 20 лет, а разрушить ее можно за пять минут. Если вы задумаетесь над этим, вы будете вести себя по-другому.
- В мире бизнеса самые успешные люди — те, кто занимается тем, что они любят.

Он начал заниматься инвестициями 80 лет назад. Сейчас ему 91. В мае этого года стало известно имя его преемника — будущего гендиректора холдинговой компании Berkshire Hathaway. Но пока он еще не ушел на покой, Уоррен Баффетт — один из самых успешных инвесторов всех времен и самый щедрый филантроп XXI века, решивший отдать на благотворительность более 99% своего состояния, превышающего $100 млрд.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Getty Images, Bloomberg via Getty Images**

Сэндвич-почтальон

Уоррен Эдвард Баффетт родился в Омахе, штат Небраска, 30 августа 1930 года — через десять месяцев после биржевого краха, с которого началась Великая депрессия. Уоррен был ребенком-сэндвичем. Так в англоязычных странах называют второго из трех детей в семье. Считается, что такому ребенку живется труднее всего — больше всего надежд родители возлагают на старшего, а больше всего заботы достается младшему. Но с этими трудностями, как показала его дальнейшая жизнь, Уоррен успешно справился.

Ховард Хоман Баффетт, отец Уоррена, после колледжа занимался журналистикой, но, женившись, вынужден был сменить работу на более высокооплачиваемую. Сначала он был страховым агентом, а в 1927 году устроился фондовым брокером в банк. В начале Великой депрессии банк лопнул. В 1931 году Ховард вместе с двумя партнерами основал небольшую брокерскую компанию. Ее клиентами были в основном знакомые владельцев. Им продавали самые безопасные ценные бумаги — акции коммунальных предприятий и муниципальные облигации. Хотя экономику всего мира лихорадило, Баффетту-отцу с партнерами удалось работать в прибыль.

Что до Баффетта-сына, то первые деньги он заработал в шестилетнем возрасте, продавая жевательную резинку вразнос. На каждой пачке он зарабатывал два цента. Еще более прибыльной оказалась кока-кола. Он покупал в магазине упаковку из шести бутылок за 25 центов, а продавал одну бутылку за 5 центов. По покупательной способности 5 центов 1936 года примерно равны современному доллару. В десять лет он продавал орехи и попкорн на футбольных матчах.

Заработанные деньги он копил. К весне 1942 года удалось накопить $120. Почти все сбережения он вложил в ценные бумаги, купив три привилегированные акции нефтяной компании Cities Service по $38,25 за штуку. Курс этих акций пошел вниз — до $27, но мальчик переждал падение и продал акции, когда они подорожали до $40. Если бы он потерпел дольше, его прибыль могла быть гораздо выше шести долларов — курс Cities Service поднимался до $200. Это был урок — не нужно торопиться фиксировать прибыль, инвестор должен быть терпеливым, покупать только такие бумаги, которыми готов владеть долго.

Еще Уоррен зарабатывал так, как и другие американские подростки,— доставлял почту, мыл машины. В 13 лет он заполнил первую в жизни налоговую декларацию, оформив налоговый вычет на средство производства — велосипед за $30, на котором развозил почту.

К 16 годам ему удалось накопить $6 тыс.

В подростковые годы у него была дурная привычка, о которой он честно признался лишь на восьмом десятке в авторизованной биографии Элис Шредер «The Snowball Warren Buffett and the Business of Life» (в русском переводе — «Уоррен Баффетт. Лучший инвестор мира»). Вместе с приятелем Уоррен воровал товары в магазинах, причем

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Баффетт — классический «бык», играющий на повышение курса акций

совершенно ненужные ему вещи. Больше всего — мячики для игры в гольф.

В 1947 году Баффетт вместе со школьным приятелем Доном Дэнли основал компанию Wilson Coin Operated Machines. Уоррен купил за $25 подержанную пинбол-машину, Дон ее починил. Машину установили в парикмахерской, где на ней играли клиенты в ожидании своей очереди. Половину денег получал владелец парикмахерской, вторую половину партнеры делили между собой. Одна игра стоила 5 центов. В первый же вечер пинбол-машина принесла $4. Несколько месяцев спустя компания Wilson Coin владела уже тремя пинбол-машинами, а год спустя партнеры продали фирму за $1,2 тыс.

«Я думал, что вы уже умерли»

В 17 лет Уоррен Баффетт стал учиться бизнесу. Он поступил в Уортонскую школу бизнеса при Пенсильванском университете, а на последнем курсе перевелся в Университет штата Небраска — там обучение стоило дешевле. Затем попытался поступить в Гарвардскую бизнес-школу, но получил отказ на вступительном интервью. Много лет спустя он скажет, что этот отказ был лучшим, что с ним случилось в жизни. Потому что благодаря этому он попал к лучшим профессорам. Листая каталоги различных бизнес-школ, Баффетт наткнулся в одном из них на знакомые фамилии профессоров: Бенджамин Грэм, отец стоимостного инвестирования, чью книгу «Разумный инвестор» Баффетт много раз перечитывал, и Дэвид Додд, написавший в соавторстве с Грэмом книгу «Анализ ценных бумаг». В интервью для документального фильма канала HBO «Стать Уорреном Баффеттом» знаменитый инвестор вспоминал: «Я написал им письмо. „Дорогой профессор Додд! Я думал, что вы, ребята, уже умерли, но сейчас я выяснил, что вы живы и преподаете в Колумбийском, и мне очень хотелось бы к вам попасть“. И он меня принял».

В 13 лет он заполнил первую в жизни налоговую декларацию, оформив налоговый вычет на средство производства — велосипед за $30, на котором развозил почту

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

К акционерам Berkshire Hathaway Баффетт относится как к членам семьи — постоянно пишет им письма и даже играет с ними в бридж

Плата за год учебы в бизнес-школе Колумбийского университета составляла $1690 (это примерно соответствует современным $17,7 тыс., то есть в пять раз меньше, чем цена того же курса сейчас). У своего любимого профессора Баффетт получал только отличные отметки и надеялся, что тот возьмет его на работу в свою фирму — инвестиционное партнерство Graham-Newman Corporation. На протяжении всего существования этой компании, основанной в 1936 году, она росла в цене быстрее, чем индекс Dow Jones — в среднем на 2,5% в год. Увы, Грэм не взял студента на работу и посоветовал ему вообще не думать о карьере на фондовом рынке.

С дипломом MBA Баффетт вернулся в родную Омаху и три года проработал в отцовской брокерской компании. За эти три года он успел еще закончить курс ораторского мастерства Дейла Карнеги и жениться на Сюзан Томпсон. Сюзан была соседкой по комнате младшей сестры Уоррена Роберты Баффетт в общежитии Северо-Западного университета.

В 1954 году Баффетт неожиданно получил письмо от своего бывшего профессора. Бенджамин Грэм предлагал ему работу в Graham-Newman с окладом $12 тыс. в год (при пересчете в современные доллары сумма будет примерно в десять раз выше). В 1956 году Грэм объявил, что покидает компанию. Баффетту было предложено стать партнером, но он отказался, решив «выйти на пенсию» (такое выражение он употреблял, хотя в реальности это означало работать самостоятельно).

Его капитал составлял около $174 тыс., он снимал дом за $175 в месяц, на жизнь семья Баффеттов тратила $1 тыс. в месяц. В 1957 году он купил дом с пятью спальнями в Омахе за $31,5 тыс., где до сих пор живет.

1 мая 1956 года Уоррен Баффетт основал инвестиционное партнерство Buffett Associates, Ltd, взяв в партнеры старшую сестру с мужем, тетю и нескольких друзей и знакомых семьи. 1 сентября того же года к нему по рекомендации Бенджамина Грэма обратился Хомер Додж, бывший инвестор Graham-New-

man. Он отдал под управление Баффетта $120 тыс.— больше, чем все родственники и друзья, вместе взятые.

Худшая инвестиция в жизни

В 1957 году Баффетт руководил уже пятью партнерствами, в 1961 году — семью. За первые два года самостоятельной работы Баффетт удвоил деньги партнеров. В 1962 году все его партнерства общей стоимостью $7,2 млн были объединены в одно — Buffett Partnerships Ltd (BPL). Личный капитал Баффетта составлял более $1 млн.

В том же году он начал скупать акции текстильной компании Berkshire Hathaway по курсу примерно $8 за акцию. В 1964 году главный акционер Berkshire Hathaway Сибери Стэнтон сказал Баффетту, что готов выкупить его пакет по $11 и 1/2 за акцию. Но когда поступило письменное предложение, в нем была указана меньшая цена — $11 и 3/8. Баффетта это взбесило. Вместо продажи он начал скупку акций — по $14,86. Получив контрольный пакет, он уволил Стэнтона.

В 2010 году в интервью телеканалу CNBC Уоррен Баффетт назвал покупку Berkshire Hathaway худшей инвестицией в своей жизни. Текстильный бизнес компании шел очень плохо. В 1967 году Баффетт расширил сферу деятельности Berkshire Hathaway, купив страховую компанию National Indemnity Company за $8,6 млн. По словам Баффетта, с 1964 по 2009 год его инвестиции принесли бы общую прибыль на $200 млрд больше, если бы он вкладывал деньги в страховой бизнес напрямую, а не через Berkshire (в 1985 году текстильный бизнес компании был окончательно ликвидирован).

BPL росло в цене быстрее индекса Dow Jones, в 1968 году, например, на 58,8% против 7,7%. Среднегодовая доходность составляла 23,8% (до вычета комиссии Баффетта — 29,5%), активы партнерства стоили $104 млн, активы самого Баффетта — $25 млн. Но уже в начале рекордного 1968 года он писал партнерам, что перспективы BPL выглядят хуже, чем когда-либо, а итоговый результат сравнил с везением картежника, которому при игре в бридж сдали 13 карт пиковой масти.

В 1969 году журнал Forbes опубликовал статью «Как Омаха побила Уолл-стрит». Она начиналась приемом, который потом больше полувека будут повторять авторы сотен статей и книг о Баффетте. «$10 тыс., вложенные в 1957 году в Buffett Partnership, сейчас стоят $260 тыс.». И в том же 1969 году Баффетт заявил о закрытии партнерства. В письме партнерам он объяснил свое решение тем, что исчерпал хорошие идеи, а рисковать деньгами инвесторов не будет. Партнерам он дал на выбор три рекомендации о том, что те могут сделать со своими деньгами: вложить их в инвестиционный фонд Билла Руана (Баффетт был с ним знаком лично и знал, что Руан успешно применяет техники инвестирования Грэма), получить наличные, купить акции Berkshire Hathaway.

Полвека побед

Как показала дальнейшая история, третий вариант оказался самым выигрышным. За последующие более чем полвека Баффетт превратил бывшую убыточную текстильную компанию в многопрофильный холдинг. В рейтинге 2001 года крупнейших публичных компаний мира Global 2000 журнала Forbes компания Berkshire Hathaway занимает третье место (после двух банков — китайского государственного ICBC и американского JP Morgan Chase). В июле 2021 года рыночная капитализация Berkshire составляла $636,74 млрд.

Если бы вы догадались купить в первом квартале 1965 года одну акцию Berkshire Hathaway в момент самого сильного падения ее курсовой стоимости, то есть за $12, то 10 мая 2021 года вы могли бы ее продать за $439 460. Это самые дорогие акции в мире.

На посту генерального директора и председателя совета директоров Баффетт получал довольно скромную зарплату — сначала $50 тыс. в год, по-

Первые деньги он заработал в шестилетнем возрасте, продавая жевательную резинку вразнос

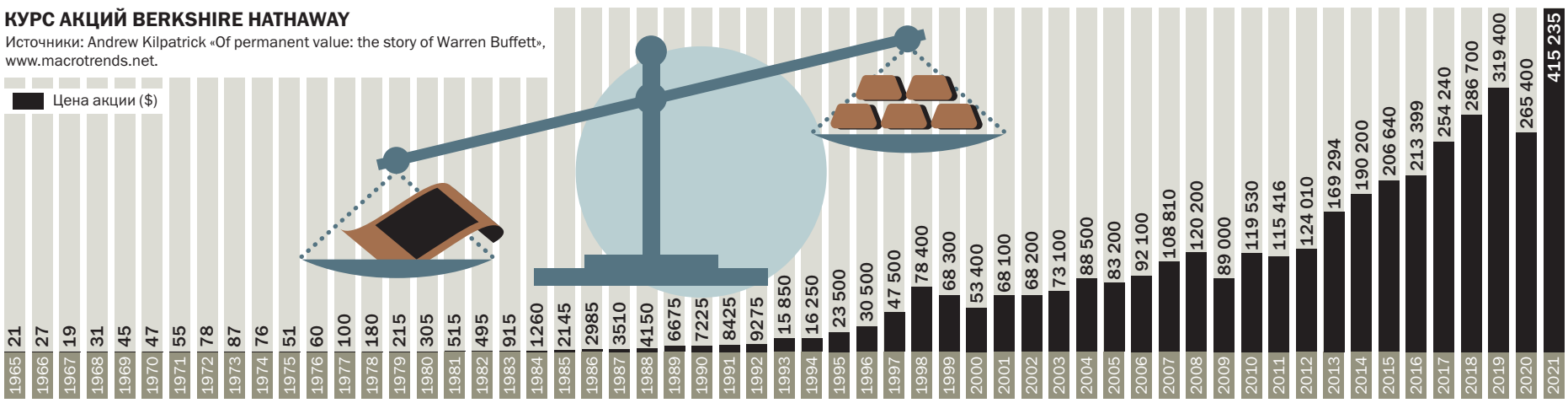
BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

В пандемийном 2020 году Баффетт проводил традиционную встречу с акционерами Berkshire онлайн

Дом Уоррена Баффетта в Омахе

КУРС АКЦИЙ BERKSHIRE HATHAWAY

Источники: Andrew Kilpatrick «Of permanent value: the story of Warren Buffett», www.macrotrends.net.



GETTY IMAGES

ПРЕЕМНИК

В мае 2021 года Уоррен Баффетт назвал имя своего преемника на посту руководителя компании. Им станет нынешний вице-председатель Berkshire Hathaway Грег Эдвард Абель.
Грегу Абелю 59 лет. Он уроженец Канады. Дипломированный бухгалтер-ревизор. Свою карьеру он начал в отделении PricewaterhouseCoopers в Сан-Франциско. В 1992 году поступил на работу в компанию CalEnergy. В 1999 году эта компания поглотила MidAmerican Energy и взяла ее имя. В том же году Berkshire Hathaway купила контрольный пакет акций MidAmerican Energy. В 2008 году Абель был назначен генеральным директором MidAmerican Energy (в 2014 году переименованной в Berkshire Hathaway Energy). В 2018 году Абель вошел в состав совета директоров Berkshire Hathaway в должности вице-председателя по операциям, не связанным со страхованием.

том $100 тыс. Но как главный акционер Berkshire, он быстро богател. Неудачными были только «бычьи» 1973 и 1974 годы, когда курс акций Berkshire падал два года подряд, как и весь рынок ценных бумаг. Баффетт потерял тогда почти половину своего состояния, «обеднев» с $34 млн до $19 млн. Осенью 1974 года в интервью журналу Forbes он заявил, что рынок «похож на гиперсексуального парня в гареме, настало время начать инвестировать». Вскоре падение было отыграно с лихвой. Индекс Dow Jones с 607,87 пункта в сентябре 1974 года вырос до 703,69 пункта в январе 1975 года. И продолжал расти, расти и расти. А Berkshire Hathaway Баффетта инвестировала, инвестировала и инвестировала. В 1982 году состояние Баффетта составляло $376 млн, в 1983 году — $620 млн, в 1986 году Уоррен Баффетт стал миллиардером.

В 1988 году он начал скупать акции Coca-Cola. К концу 1989 года в портфеле Berkshire Hathaway было 23,35 млн акций компании, на покупку которых было потрачено $1,023 млрд. Позднее Баффетт докупал акции, доведя общий размер инвестиций до $1,3 млрд. В его инвестиционном портфеле в настоящее время эти ценные бумаги находятся на четвертом месте (7,8% портфеля), стоимость пакета акций сейчас — $21 млрд. Berkshire Hathaway является крупнейшим акционером Coca-Cola (9,28% акций). Баффетт не скрывает своей любви к производимому компанией напитку. Он выпивает в среднем пять банок в день, получая таким образом четверть суточной нормы калорий. В 2015 году он сказал корреспонденту журнала Fortune: «Я на четверть Coca-Cola».

Его кредо: покупать ценные бумаги дешево и не продавать почти никогда. Вкладываться в крупные известные компании с понятной бизнес-моделью и сильной командой управленцев, имеющие явное преимущество перед конкурентами. А затем ждать — время сделает свое дело.

Список компаний, которыми или пакетом акций которых владеет Berkshire Hathaway, очень длинный, а перечень индустрий, в которых они работают,— очень разнообразный. Кирпичи и ювелирные украшения, электроснабжение и дома на колесах, спортинвентарь и страхование, логистика и мебель, мороженое и рестораны быстрого обслуживания, газопроводы и бизнес-джеты, деловая информация и телеканалы, фармацевтика и банковское дело, игрушки и недвижимость, курьерские услуги и нефтедобыча, железнодорожный транспорт и товары для дома.

Некоторые его инвестиции были особенно удачными. Правильным решением мог быть и отказ от инвестиций в ценные бумаги, сулящие большие перспективы.

Дотком звонит в колокол

В июле 1999 года Баффетт выступил на ежегодной конференции инвестиционного банка Allen & Co в Сан-Валли, штат Айдахо (эту конференцию иногда называют «песочницей для богатых»). Смысл его речи состоял в том, что инновации очень сильно изменяют мир и жизнь людей, но инвестиции в инновации не очень выгодны. Он привел следующие примеры. В первой половине XX века, в начале автомобильной эпохи в США было около 2 тыс. автомобильных компаний. До конца века дожило только три. И каждая из этих трех в определенный момент времени имела рыночную капитализацию меньше балансовой стоимости, то есть стоила меньше, чем в нее было инвестировано. Еще одно великое изобретение — самолет. С 1919 по 1939 год в авиационной индустрии действовало около 200 компаний. К концу XX века выяснилось, что совокупные инвестиции за всю историю этой индустрии принесли нулевую доходность. Баффетт продемонстрировал собравшимся карикатуру из старой книжки по фондовому рынку «Где яхты клиентов?» Фреда Шведа. На ней мужчина говорил женщине: «Есть некоторые вещи, которые невозможно достаточно хорошо объяснить девственнице — ни словами, ни рисунками». Аудитория поняла намек — тех, кто вложился в акции интернет-компаний, могут поиметь.

Но рынок как будто не замечал прогноза Баффетта. Индекс Dow Jones вырос за 1999 год на 25,22% и в декабре достиг отметки 11497,12 пункта.

Индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ вырос за год на фантастические 85,459%. А вот курс акций Berkshire Hathaway в 1999 году, наоборот, падал. Американский финансовый еженедельник Barron's в номере от 27 декабря опубликовал передовую статью «Что не так, Уоррен?». Она начиналась словами «После почти 30 лет непревзойденных успехов в инвестировании Уоррен Баффетт, похоже, утратил свою волшебную силу». Уоррен верил в свою правоту и ждал. Как известно, дождался. Пузырь доткомов лопнул 10 марта 2000 года, когда индекс NASDAQ достиг максимума в ходе торгов, после чего обвалился. С сотнями интернет-компаний произошло то же самое, что с сотнями автомобильных компаний в XX веке.

Угадал

Через два десятилетия после краха доткомов главным активом в инвестиционном портфеле Уоррена Баффетта являются акции интернет-компаний. По состоянию на 31 марта 2021 года 40,07% портфеля занимали акции Apple Inc. В свою очередь, Berkshire Hathaway является вторым крупнейшим акционером Apple, владея 5,32% акций компании. Впервые Баффетт приобрел ценные бумаги «яблочников»

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Ховард Грэм Баффетт, старший сын Уоррена,— фермер, эколог, руководитель фонда Ховарда Г. Баффетта, в который в июле 2020 года были переданы акции Berkshire Hathaway на сумму $2,9 млрд

в мае 2016 года и впоследствии несколько раз наращивал долю в Apple. В 2020 году в интервью CNBC он заявил: «Это, возможно, лучший из мне известных бизнесов в мире». И пожалел, что не вложился в него раньше. Баффетт даже сменил свой телефон-раскладушку Samsung SCH-U320, купленный когда-то за $20, на iPhone, подаренный ему гендиректором Apple Тимом Куком.

23 августа 2011 года Баффетт мылся в ванной, когда ему в голову пришла мысль — вложиться в Bank of America (BofA), сильно пострадавший в результате ипотечного кризиса 2007–2008 годов. На следующий день он без предварительной договоренности приехал в банк и заключил сделку. Баффетт приобрел привилегированные акции BofA на $5 млрд и получил варранты на право покупки 700 млн акций по обговоренной цене $7,14 за штуку. Варрант он исполнил в 2017 году, когда курс составлял около $24 за акцию, заработав на этой операции $12 млрд. В результате Berkshire Hathaway стала крупнейшим акционером Bank of America.

Похожую комбинацию Баффетт уже осуществлял ранее и с не меньшим успехом с ценными бумагами инвестиционного банка Goldman Sachs. В сентябре 2008 года Баффетт пришел к выводу, что находящийся в тяжелейшей ситуации банк сможет успешно выйти из нее. Он вложил в привилегированные акции Goldman Sachs $5 млрд, а также получил варранты на такую же сумму, позволяющие ему выкупить в будущем бумаги банка по $115 за акцию. В 2013 году Баффетт зафиксировал успех, заработав $3,2 млрд.

Большая катастрофа и большой куш

В 2019 году в письме акционерам Баффетт предупреждал о грядущей неизвестной беде. «Произойдет масштабная катастрофа, которая затмит ураганы „Катрина“ и „Майкл“… Причина может быть традиционной, такой как ветер или землетрясение, а может оказаться полным сюрпризом, например, кибератакой, которая нанесет громадный ущерб, превосходящий по масштабам то, что могут предусмотреть страховщики. Когда случится эта мегакатастрофа, Berkshire понесет свою долю убытков, и они будут крупными, очень крупными. В отличие от многих других страховщиков, однако, нам удастся справиться с этими убытками, не доходя до истощения наших ресурсов, и мы будем стремиться к тому, чтобы на следующий день наш бизнес стал расти».

Его кредо: покупать ценные бумаги дешево и не продавать почти никогда

В феврале ковидного 2020 года начался обвал курса акций Berkshire Hathaway — с $340 тыс. за акцию в начале месяца до $240 тыс. 23 марта. За первый квартал 2020 года компания потеряла $50 млрд. Курс акций вернулся на докризисный уровень только к ноябрю, а затем пошел рост. В июле 2021 года Berkshire Hathaway стоила больше, чем когда-либо в истории.

Какие самые заметные шаги были предприняты Баффеттом в разгар коронавирусного кризиса?

В июле—августе 2020 года Баффетт нарастил долю в BofA до 11,8%, потратив на скупку акций $2,1 млрд в течение двенадцати торговых сессий. В инвестиционном портфеле Berkshire Hathaway по состоянию на 31 марта 2021 года эти акции занимают второе место — 14,45% портфеля. Рост курса акций банка увеличил цену пакета Berkshire Hathaway на $8 млрд.

Еще $4 млрд с момента начала коронавирусного кризиса принесла Баффетту одна из самых долгосрочных его инвестиций. В 1964 году он вложил 40% активов своего партнерства BPL в акции компании финансовых услуг American Express (AmEx). В 1994 году уже Berkshire Hathaway приобрела почти 10% размещенных на бирже акций компании. В общей сложности в AmEx было вложено $1,29 млрд. В настоящее время эти ценные бумаги занимают третье место в портфеле Berkshire Hathaway (7,93% портфеля), пакет стоит $21,44 млрд.

От 84% своих акций Goldman Sachs Баффетт в 2020 году, наоборот, избавился. Избавился он также от акций четырех ведущих авиакомпаний США (Delta Air Lines, United Airlines, American Airlines и Southwest Airlines), признав, что их покупка в 2016 году «примерно за $7–8 млрд» была ошибкой, а при продаже не удалось получить близкую сумму.

Что касается новых инвестиций, то в ноябре 2020 года Баффетт вложил около $6 млрд в четыре американские фармацевтические компании — AbbVie ($1,86 млрд), Bristol-Myers Squibb ($1,81 млрд), Merck ($1,86 млрд) и Pfizer ($136 млн). В четвертом квартале Berkshire Hathaway нарастила свои доли в первых трех компаниях и продала все акции Pfizer.

Кроме того, в августе 2020 года была сделана крупная инвестиция в Японию — более $6 млрд было вложено в акции крупнейших компаний страны — Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Itochu и Marubeni.

В марте 2021 года состояние Уоррена Баффетта превысило знаковую отметку $100 млрд (согласно Bloomberg Billionaires Index, таких в мире сейчас всего десять человек).

$100 млрд — это очень большие деньги. И Уоррен Баффетт считает, что они ему не нужны.

Вот на этот один процент и жить

Уоррен Баффетт занимает первое место в опубликованном журналом Forbes рейтинге самых щедрых филантропов всех времен. За жизнь он пожертвовал на благотворительные цели $42,8 млрд — в основном на здравоохранение и борьбу с бедностью.

В августе 2010 года Уоррен Баффетт вместе с Биллом Гейтсом начал филантропическую кампанию «Клятва дарения» (The Giving Pledge), призвав богатых людей всех стран отдать более половины своего состояния на благотворительность. К августу 2020 года, когда кампания отмечала свое десятилетие, в ней участвовало 210 человек из 23 стран.

Сам Баффетт еще в 2006 году дал обещание передать все принадлежащие ему акции Berkshire Hathaway (более 99% его состояния) на благотворительность. В июне 2006 года ему принадлежало 474 998 акций класса A. С того момента он упорно двигался к своей цели, ежегодно передавая акции пяти благотворительным фондам — Susan Thompson Buffett Foundation, Sherwood Foundation, Howard G. Buffett Foundation, Novo Foundation и Gates Foundation. В июне 2021 года, отдав этим фондам очередной пакет акций стоимостью $4,1 млрд, он в письме акционерам сообщил, что прошел полпути — теперь ему принадлежит 238 624 акции, и он намерен отдать на благотворительность и их.

Свое последнее пожертвование Баффетт прокомментировал так: «На протяжении многих десятилетий я накопил сумму, которую почти невозможно представить, просто делая то, что я люблю делать. Ни я, ни моя семья не приносим ничего в жертву. Сложные проценты, длинный горизонт, чудесные соратники и наша невероятная страна просто сотворили чудо. Обществу есть на что использовать мои деньги, мне нет» ●

ИНГОССТРАХ
Exclusive

Личное внимание и персональное обслуживание, особая деликатность к каждому Клиенту.

Формирование страхового предложения исходя
из персональных потребностей Клиента и членов его семьи.

Особые страховые программы:
«Ретромобиль» для владельцев раритетных и коллекционных автомобилей,
страхование предметов искусства, культурных ценностей, частных коллекций.

+ 7 (495) 641-41-11, www.exclusive.ingos.ru

СПАО «Ингосстрах». Лицензия ЦБ РФ без ограничения срока действия на осуществление страхования СИ № 0928 от 23.09.2015. Реклама. 18+

СОВЕТ НА МИЛЛИОН

ПЯТЬ ФИНАНСОВЫХ ГУРУ, КОТОРЫМ ДОВЕРЯЮТ

Начинающим инвесторам бывает крайне непросто самим выбрать финансовую стратегию и инструменты, трудно разобраться в хитросплетениях котировок, фундаментальном, техническом и интуитивном анализе. «Деньги» проанализировали публикации иностранных СМИ и выбрали самых влиятельных на Западе финансистов. К их советам прислушиваются, чтобы минимизировать риски, играть и выигрывать на бирже.

ТЕКСТ **Мария Разумова**
ФОТО **Bloomberg via Getty Images, Reuters, Getty Images**

«Самые большие деньги на фондовом рынке делаются в периоды спада»,— говорил потомственный бизнесмен, инвестор и филантроп Шелби Дэвис. Будто следуя его заветам, инвесторы по всему всего миру восприняли пандемию как сигнал к обогащению. Прирост активности на фондовых биржах за два года исчисляется десятками процентов. По данным Bank of America, за последние пять месяцев в глобальные фонды акций поступило больше денег, чем за предыдущие 12 лет, вместе взятые.

Опасаясь провала, новички обычно обращаются за профессиональной помощью к бизнес-гуру и авторитетным финансистам. Кто они? Как заработали свое состояние и чем заслужили этот почетный статус? Из десятков имен финансовых консерваторов и революционеров, чьи мнения тиражируются крупнейшими телеканалами, газетами и журналами, а затем цитируются миллионами пользователей соцсетей, «Деньги» выбрали самых влиятельных, к чьим советам и прогнозам прислушиваются. Безусловным лидером мнений оказался Уоррен Баффетт. Он стоит особняком, и ему в этом номере посвящена отдельная статья. Здесь же мы расскажем о Джордже Соросе, Майкле Бьюрри, Рее Далио, Питере Линче и Сьюзи Орман.

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Джордж Сорос

В будущем знаменитый трейдер, инвестор и филантроп родился в Будапеште 12 августа 1930 года в еврейской семье среднего достатка. Ему было 13 лет, когда фашисты оккупировали Венгрию. Отец сумел добыть фальшивые документы, сменив фамилию Шварц на Сорос. Это спасло семью.

После Второй мировой Джордж Сорос отправился в Лондон. Работал носильщиком на железной дороге и официантом в ночном клубе, чтобы оплачивать обучение в Лондонской школе экономики. В 1956 году отправился в США. Карьера на фондовом рынке началась с международного арбитража, то есть покупки ценных бумаг в одной стране и продаже их в другой. Тогда он создал новый метод, назвав его «внутренним арбитражем»,— продажа по отдельности комбинированных ценных бумаг прежде, чем они могли быть официально отделены друг от друга. В 1973 году основал фонд, позднее названный Quantum. Предприятие специализировалось на спекулятивных операциях на валютном и товарном рынках. Уже к 1985 году его общее состояние составило более $100 млн.

Джордж Сорос вошел в историю как «человек, обрушивший Банк Англии». 15 сентября 1992 года — в «черную среду» — просчет банка Англии и падение фунта на 12% позволили при помощи спекуляций заработать около $7 млрд. С 1969 по 1980 год доходность Quantum взлетела на 3365%, в то время как индекс S&P 500 вырос на 47%. Сегодня фонд, как и ряд других, входит в Soros Fund Management, которая в 2011 году превратилась из хедж-фонда в «семейный офис». С момента создания фонд заработал для своих клиентов $43,9 млрд.

Джордж Сорос — сторонник поведенческой экономики и автор теории рефлексивности фондового рынка, согласно которой выбор, покупать или продавать ценные бумаги, делается на основе ожиданий инвесторов касательно роста или падения цен на эти активы в будущем. В свою очередь, ожидание как психологическая категория может быть объектом информационного воздействия. По его теории, данный процесс состоит из последовательности информационных воздействий, направленных на завоевание превосходства в информационно-психологической среде мировой финансовой системы. На его взгляд, инвесторы, получающие большое количество новой информации о биржевом рынке, не в силах оценить и обработать все опубликованные в СМИ сообщения, что приводит к упрощенному восприятию информации и повышению значения ее эмоциональной оценки.

BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Майкл Бьюрри

Имя этого финансиста стало известно широкой публике после выхода фильма «Игра на понижение», посвященного ипотечному кризису США. Человек, предсказавший падение рынка недвижимости, родился в 1971 году и изначально планировал стать доктором. Выучившись по специальности «Медицина» в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе, Майкл Бьюрри продолжил обучение в Вандербильтском медицинском университете в Теннесси. Затем вернулся в Калифорнию и устроился на работу в Стэнфордский госпиталь. В свободное от ординатуры время занимался инвестициями и изучал вопрос прогнозирования динамики цен акций на основе анализа изменения их цены в прошлом. Бьюрри стал вкладывать в ценные бумаги, попутно делясь своими прогнозами котировок в интернет-форуме Silicon Investor. В 2000 году, завоевав репутацию успешного value-инвестора, молодой человек оставил медицину, решив сделать увлечение финансами своей профессией. Тогда же он основывал хедж-фонд Scion Capital. Компания была названа в честь его любимой книги «Потомки Шаннары».

Основой для фонда стало небольшое наследство Бьюрри и деньги родственников. К концу 2004 года под его управлением было $600 млн, и фонд прекратил принимать деньги от новых инвесторов. Сам же Майкл Бьюрри начал анализировать состояние рынка ипотечных займов тех лет и спрогнозировал образование пузыря и его крах в 2007 году. Он зашортил рынок ипотечных займов, уговорив Goldman Sachs продать ему кредитные дефолтные свопы на ипотечные облигации. В конечном счете Scion Capital зафиксировала 489,34% чистой прибыли после всех расходов и выплат вознаграждений за период с 1 ноября 2000-го по июнь 2008 года. Для сравнения, индекс S&P 500 за тот же период вырос на 2%.

В 2013 году господин Бьюрри основал фонд Scion Asset Management, LLC (управляет им до сих пор). Сегодня он раздает финансовые советы тем, кто готов слушать. В частности, финансист рекомендует инвестировать в воду, а вот к блокчейну относится с осторожностью. Недавно он опубликовал твит, в котором рассуждал о скором снижении криптовалют и «мемных» акций. «Вся эта шумиха и спекуляции только и делают, что втягивают трейдеров перед тем, как произойдет крах. Когда крипта рухнет со своих триллионов долларов, а мем-акции — с десятков миллиардов, потери Уолл-стрит приблизятся к бюджетам стран»,— написал Майкл Бьюрри. Впрочем, этот пост был вскоре удален.

REUTERS

МУЖЧИНАМ — БАФФЕТТ, ЖЕНЩИНАМ — СОРОС

Этим летом по заказу «Денег» исследовательский центр компании SuperJob попросил взрослых (старше 18 лет) россиян назвать самых влиятельных, на их взгляд, финансистов мира. В общей сложности было опрошено более 1 тыс. респондентов из всех федеральных округов страны. Судя по результатам, в тройку лидеров общественного мнения вошли Уоррен Баффетт, Джордж Сорос и Джон Рокфеллер. Отрыв между первым и вторым оказался минимальным.
По мнению 11% респондентов, самым известным и влиятельным финансистом мира является Уоррен Баффетт, по мнению 10% — Джордж Сорос, причем Баффетта чаще называли мужчины, а Сороса — женщины. «Видимо, женщины не в восторге от решения Баффетта передать большую часть активов на благотворительность, тем самым лишив наследников состояния»,— шутит куратор опроса Наталья Голованова.
Рокфеллера упоминали в ответах 6% респондентов. Билл Гейтс и Илон Маск набрали по 4% голосов, Уильям Делберт Ганн — 3%, Стивен Шварцман и династия Ротшильдов получили по 2%. Кроме того, назывались Герман Греф, Роман Абрамович, Стив Джобс, Питер Линч, Генри Форд, Джефф Безос, Дональд Трамп, Адам Смит и Карл Маркс. Госпожу Голованову не удивляет, что в числе упомянутых персон оказались не совсем финансисты и совсем не финансисты. На ее взгляд, область финансов многими россиянами мало изучена в принципе.

КТО, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, БЫЛ ИЛИ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ИЗВЕСТНЫМ И ВЛИЯТЕЛЬНЫМ ФИНАНСИСТОМ МИРА?

ОТВЕТЫ РЕСПОНДЕНТОВ	ВСЕ ОПРОШЕННЫЕ (%)	ПОЛ (%)	
		МУЖ.	ЖЕН.
УОРРЕН БАФФЕТТ	11	13	8
ДЖОРДЖ СОРОС	10	9	10
ДЖОН РОКФЕЛЛЕР	6	7	5
БИЛЛ ГЕЙТС	4	4	4
ИЛОН МАСК	4	6	2
УИЛЬЯМ ДЕЛБЕРТ ГАНН	3	1	4
СТИВЕН ШВАРЦМАН	2	1	4
РОТШИЛЬДЫ	2	2	2
НИКТО/НЕТ ТАКОГО	2	2	3
ДРУГОЕ (ГЕРМАН ГРЕФ, СТИВ ДЖОБС, КАРЛ МАРКС, ДОНАЛЬД ТРАМП, ПИТЕР ЛИНЧ, ГЕНРИ ФОРД, АДАМ СМИТ, РОМАН АБРАМОВИЧ, ДЖЕФФ БЕЗОС И ПРОЧ.)	30	30	30
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	26	25	28

Источник: опрос SuperJob.

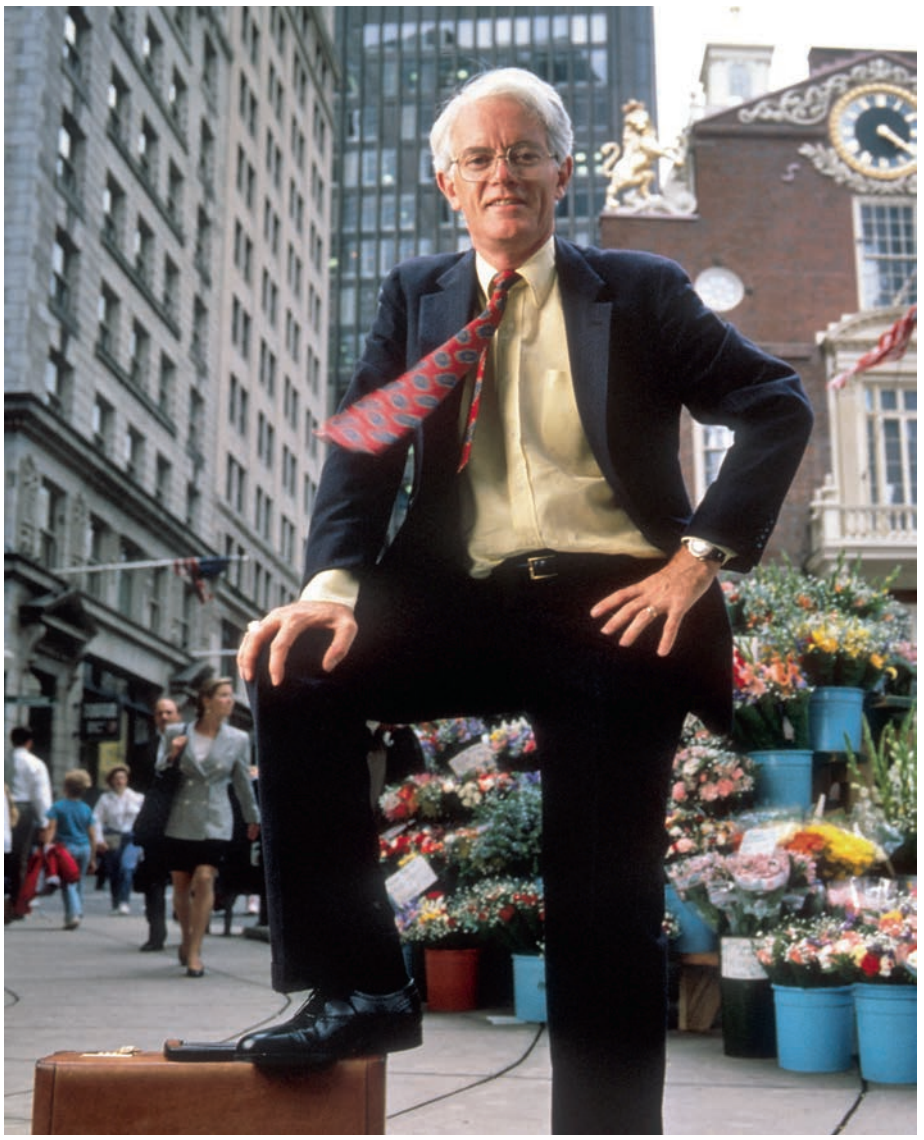
Рей Далио

Основатель крупнейшего хедж-фонда и один из самых знаменитых инвесторов в мире родился в обычной американской семье со средним достатком в 1949 году. Школу он считал пустой тратой времени, с 12 лет начал работать — чистил снег, разносил газеты, стриг газон и подрабатывал в гольф-клубе. Именно там от зажиточных клиентов мальчик узнал об акциях и инвестировании. На свои первые $300 он купил акции авиакомпании Northeast Airlines. От их продажи будущий миллиардер вскоре получил трехкратную прибыль и начал регулярно изучать отчеты крупнейших компаний. Методом проб и ошибок Далио выделил для себя основные принципы успешного инвестирования и к окончанию школы уже обладал портфелем акций на сумму несколько тысяч долларов. В 1967 году Рей Далио поступил в колледж при Университете Лонг-Айленда, где изучал финансы. Вскоре окончил и Гарвард. В летние каникулы финансист пробовал свои силы в биржевой торговле сырьевыми фьючерсами в Merrill Lynch. За время учебы проработал еще в нескольких фирмах. В 26 лет он основывал собственную фирму Bridgewater Associates. Первые десять лет компания действовала исключительно как консалтинговая. Со временем господин Далио смог хорошо зарекомендовать себя как аналитик и получить инвестиции в управление. Его рассылки для клиентов под названием «Ежедневные наблюдения» (Daily Observations) стали популярными

и влиятельными на рынке. Постепенно среди клиентов Bridgewater Associates появились такие известные компании, как McDonald's и даже Всемирный банк, высокопоставленные чиновники которого до этого несколько лет регулярно читали «Ежедневные наблюдения». Новаторский подход Далио отчасти заключался и в том, что его фонд принципиально отдавал предпочтение работе с крупными организациями, а не с состоятельными частными инвесторами. В активах под управлением Bridgewater примерно треть приходится на корпоративные пенсионные фонды, около четверти — на средства суверенных инвестфондов.

Компания славится тем, что приносит клиентам прибыль даже в самые трудные для финансовых рынков периоды. Во многом это достигалось за счет глубокого анализа, который проводит фонд. Так, накануне мирового финансового кризиса, еще летом 2007 года, в своей аналитической сводке Далио и его соавтор назвали «безумными» практику выдачи займов и уровень закредитованности крупных банков. В поисках прецедентов Bridgewater изучил предыдущие случаи кредитных кризисов, вплоть до 1920-х годов. Благодаря тому, что Далио смог предвидеть кризис, Bridgewater стал одним из немногих в отрасли, кому удалось оставаться доходным. Хедж-фонд приносил прибыль и в 2008-м, и в 2009 году. А 2010 год стал для компании рекордным: активы фонда увеличились на $15,3 млрд. В 2011 году доходность портфеля Bridgewater Associates составила 23%, в то время как средний портфель других хедж-фондов принес убыток в 5%. Правда, аналитические способности Далио не уберегли его от 20% потерь в 2020 году. «Самые важные активы, о которых надо позаботиться,— это вы и ваша семья. Что касается инвестирования, надеюсь, что вы представите худший сценарий и подготовитесь к нему»,— советует миллиардер в своем блоге.

Господин Далио уважаем в экспертном сообществе. Его иногда называют Джобсом финансовых рынков за инновационные подходы и самостоятельно разработанные схемы инвестирования. Временами он делится с миром своим видением экономической ситуации, выкладывая ролики с комментариями на сайте economicprinciples.org. Иногда экспертизу Рея Далио привлекают и на государственном уровне. В мае 2014 года он приезжал в Россию, где встречался с чиновниками финансово-экономического блока российского правительства.



GETTY IMAGES

Питер Линч

Один из самых успешных инвесторов родился в 1944 году. С 11 лет самостоятельно зарабатывал на жизнь. Свои первые $1 тыс. он вложил в компанию грузовых авиаперевозок Flying Tigers Airlines. Война во Вьетнаме оказалась прибыльной для нее: за время войны акции Flying Tigers Airlines подорожали в десять раз. Полученный доход — $10 тыс.— пошел на оплату занятий в школе бизнеса при Бостонском колледже. Специализировался Питер Линч на теме «экономика и финансы». Завершив учебу, устроился на работу в инвестиционный фонд Fidelity. В 1974 году ему доверили управление Magellan Fund. За 13 лет из небольшого фонда Magellan превратился в крупнейший в мире. Объем активов вырос с $18 млн до $14 млрд. Первым проектом «Магеллана» стала покупка сети ресторанов быстрого питания Taco Bell. Затем в 1982 году фонд приобрел активы автопрома Chrysler, хотя на тот момент концерн начинал сдавать позиции. Цена акций этих двух гигантов за 15 лет возросла в 20 раз. В общей сложности для инвесторов фонда Питер Линч приобрел акции более 15 тыс. компаний. В финансовых кругах его прозвали «незаменимым». Метод Линча заключается в том, чтобы отыскивать на рынке ценные бумаги, способные впоследствии значительно подняться в цене. В частности, это касается акций компаний, находящихся в кризисе или пока не подававших больших надежд. Чтобы найти их, финансист много общается с людьми, узнавая, чем они пользуются и какие товары считают перспективными на рынке. «Акции — они как дети. Не стоит заводить больше, чем может находиться в поле зрения. Я считаю, что иметь в портфеле более пяти видов ценных бумаг неразумно»,— полагает эксперт. Питер Линч — автор популярных книг по фондовому рынку «Борясь с течением» и «Переиграть Уолл-стрит».

GETTY IMAGES

Сьюзи Орман

Она признана журналом Forbes одной из «самых влиятельных женщин в средствах массовой информации». Является финансовым консультантом, телеведущей, автором и мотивационным спикером. Будущая звезда американского телевидения родилась в 1951 году в Чикаго. Проработав семь лет в пекарне, Сьюзи Орман всерьез задумалась о собственном ресторане. Собрав $50 тыс., тогда еще мало смыслящая в финансах, отнесла накопления в инвестиционную компанию Merrill Lynch. Брокер убедил доверчивую клиентку, что она должна сделать выбор в пользу легкого и высокорискованного заработка. В итоге девушка потеряла на фондовом рынке все свои сбережения.

Потрясение было столь велико, что она начала всерьез изучать финансы, читая Wall Street Journal и Barron's. Вскоре госпожа Орман устроилась на работу брокером в компанию, где ее обманули,— Merrill Lynch. Там она навела справки о недобросовестном брокере, который имел с ней дело, и подала на Merrill Lynch в суд. Компания выплатила компенсацию, урегулировав дело вне суда.

Через несколько лет Сьюзи Орман покинула банк и устроилась в Prudential Bache Securities. В 1987 году основала собственную компанию Suze Orman Financial Group в Калифорнии. На руководящей должности в фирме она проработала почти десять лет. Примерно в это же время впервые стала известна в СМИ, когда позвонила на местную радиостанцию и пожаловалась на неверную финансовую информацию, предоставленную одним из ее гостей. Сьюзи Орман пригласили выступить на той же неделе.

В 1995 году она добилась большого успеха, опубликовав свою книгу «Вы заслужили, не теряйте», которая была продана тиражом в 70 тыс. экземпляров. После успеха первой книги госпожа Орман опубликовала в 1997 году следующую — «Девять шагов к финансовой свободе». Та книга, основанная на ее авторском семинаре, была продана тиражом уже в 3 млн копий. На сегодняшний день Сьюзи Орман — автор шести бестселлеров по версии New York Times.

Зарекомендовав себя как успешный финансовый гуру, в 2003 году она запустила собственное шоу на канале CNBC «Шоу Сьюз Орман». В 2008 году благодаря имиджу первоклассного финансового консультанта Америки она была приглашена на шоу Опры Уинфри и получила возможность транслировать свое собственное шоу на OWN — Oprah Winfrey Network, «Класс денег» со Сьюзи Орман в шести сериях.

Основной принцип Сьюзи Орман: прежде чем потратить деньги, нужно соотнести желания с потребностями. При этом госпожа Орман не обещает быстрого заработка. Напротив, с ее точки зрения, накопления и вклады — лучший способ поправить материальное положение или выбраться из долговой ямы ●

ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖОЙ ПОРТФЕЛЬ

КАК В РОССИИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ АВТОСЛЕДОВАНИЕМ

Сервис автоследования существует в России пятнадцать лет, но только в последние годы его начали активно развивать участники рынка. Такие стратегии позволяют даже начинающим инвесторам воспользоваться широкими возможностями фондового рынка, присоединившись к стратегиям опытных инвесторов или управляющих. Однако в отличие от брокерского обслуживания такая услуга не из дешевых, и для ее оценки потребуются нетривиальные усилия. Тем более что история помнит немало случаев недобросовестного применения стратегий ее авторами. Правда, с тех пор и ЦБ, и брокеры заметно ужесточили контроль и за стратегиями, и за их управляющими.

Россияне, распробовавшие в 2020 году инвестирование, продолжают активно уходить из депозитов на фондовый рынок, даже несмотря на возобновившийся рост ставок. Как сообщил в августе Банк России, по итогам второго квартала 2021 года средства на банковских депозитах физических лиц сократились более чем на 3,3%. По мнению регулятора, возобновившееся в весенние месяцы повышение ключевой ставки может замедлить переток средств населения в инструменты финансового рынка, но не остановить. «С одной стороны, рост ключевой ставки может привести к снижению интереса частных инвесторов к вложениям в альтернативные финансовые инструменты, в том числе в ПИФы. С другой стороны, возможный рост ставок по кредитам и ипотеке может увеличить объем средств граждан, направляемых на сбережения (в том числе в ПИФы)»,— отмечает в обзоре финансовый регулятор.

Инвестиционные продукты доступны частным инвесторам в мобильных приложениях или личных кабинетах почти любого крупного банка. Для тех, кто хочет самостоятельно опробовать торговлю на фондовом рынке, доступны брокерские счета, которые в течение нескольких минут можно открыть без посещения офиса брокерской компании или банка. Причем можно открыть не только обычный брокерский счет, но и имеющий налоговые льготы, которые заметно украсят итоговый результат по индивидуальным инвестиционным счетам (см. «Деньги» от 3 июня). Тем же, кто не уверен в своих знаниях на фондовом рынке, подойдут продукты коррективного инвестирования, паевые инвестиционные фонды или стратегии доверительного управления, управлением которых занимаются профессиональные управляющие. Оба способа очень популярны, в итоге число клиентов брокеров и управляющих растет кратно каждый год.

Но есть и еще один способ поучаствовать в росте на фондовом рынке, который занимает промежуточное звено между брокерским обслуживанием и доверительным управлением,— стратегии автоследования. Этот сервис предлагают некоторые брокеры, он позволяет копировать структуру портфеля и операции с ним другого инвестора. По словам директора департамента рынков капитала Accent Capital Андрея Аржанухина, институт автоследования предполагает автоматическое — по сигналу — копирование трансакций успешного трейдера, но по торговому счету клиента.

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

Опыт в массы

Первые подобные стратегии появились на развитых рынках в начале 2000-х годов. Этому способствовала активная популяризация блогов в конце 1990-х годов. «Началось все с блогов инвесторов, публикующих свои стратегии, результаты инвестирования и получивших обратную связь от желающих получить такой же результат, но не имеющих аналогичных профессиональных навыков и достаточно времени, чтобы самому копировать успешную стратегию»,— рассказывает господин Аржанухин.

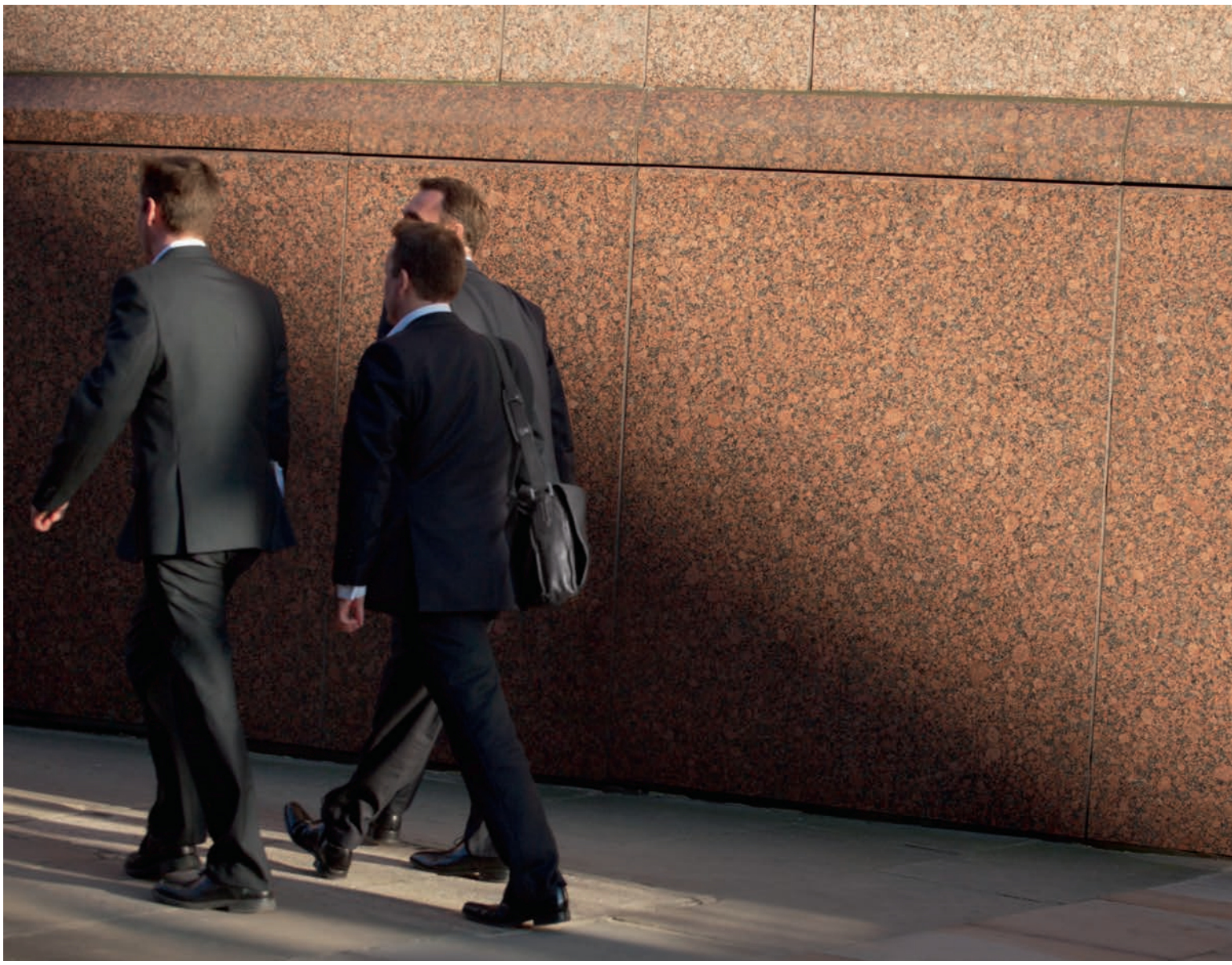
Успешный мировой опыт достаточно быстро перекочевал в Россию. Первые подобные стратегии появились на российском рынке в 2006–2007 годах, когда на фоне бурного роста фондовых индексов на рынок приходило много новых инвесторов. Они не имели никакого опыта инвестирования, и им требовались технические решения, позволяющие упростить инвестиционный процесс. При этом основной бум таких программ произошел после кризиса 2008 года, который вызвал сокращение числа частных инвесторов на фондовом рынке и опустение брокерских счетов. Для поддержания спроса на свои услуги брокеры стали активнее предлагать решения, позволяющие клиенту доверить управление его средствами стороннему трейдеру, который демонстрировал неплохие результаты по своим вложениям. Такие услуги достаточно быстро набрали популярность.

Спустя несколько лет ЦБ, встревоженный недобросовестными практиками при автоследовании, резко ужесточил требования к таким стратегиям. В конце 2018 года вступил в силу закон об инвестиционных советниках, согласно которому осуществлять деятельность по инвестиционному консультированию могут только юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют определенным критериям и, самое главное, включены в специальный реестр Банка России. При этом инвестиционные советники, которые используют программы автоконсультирования или программы автоследования для предоставления рекомендаций, обязаны были аккредитовать эти программы. Полномочия по аккредитации таких программ были переданы НАУФОР и НФА. «В Российской Федерации особенности законодательства таковы, что инвестиционный советник не имеет права распоряжаться напрямую активами на счетах своих клиентов. Автоследование — это юридическая конструкция, позволяющая клиенту исполнять сделки по рекомендациям, полученным от своего инвестиционного советника, в автомати-

ческом режиме»,— отмечает вице-президент НАУФОР Екатерина Андреева.

На сегодняшний день в НАУФОР аккредитовано шесть программ автоследования. Старейшей и крупнейшей программой является интернет-сервис Comon.ru, принадлежащий «Финам», который был запущен еще в 2007 году. Сейчас на портале зарегистрировано более 30 тыс. пользователей. Целевая аудитория пользователей включает уже несколько отдельно взятых групп. «Помимо молодых финансово подкованных инвесторов это и новички, которые делают первые шаги в мире инвестиций, и опытные трейдеры, которые хотят диверсифицировать свой набор инвестиционных решений, и спекулянты с горящими глазами, и даже юридические лица — компании, которые стараются увеличить свободный капитал»,— говорит руководитель отдела интеграции торговых приложений ГК «Финам» Артур Шпонько.

Аналогичные программы есть и у других крупных брокеров: в частности, у БКС — FinTarget и у «Алор Брокер» — Follow me. По оценкам руководителя департамента автоследования «БКС Мир инвестиций» Виктора Бондаровича, за полтора года существования маркетплейса со стратегиями автоследования его пользователями стали более 2 тыс. клиентов, при этом он еженедельно наблюдает стабильный прирост новых пользователей. В «Алор Брокер» пользователей платформы меньше, свыше 500 человек, но и аккредитована она только в октябре 2020 года. «Спрос растет потому, что частных инвесторов на рынке становится все больше и большинство из них не профессионалы, соответственно, они что-то слышали про фондовый рынок и хотят на нем как-то зарабатывать, но не хотят тратить много времени и усилий, чтобы разбираться самостоятельно и самостоятельно торговать. Для них автоследование, инвестиционное консультирование является решением по „простому“ доступу к рынку»,— поясняет заместитель гендиректора «Алор Брокер» Максим Дремин.



GETTY IMAGES

От счета к стратегии

В связи с произошедшей в последние годы цифровой трансформацией финансовых услуг подключиться к стратегии автоследования очень просто. Достаточно открыть счет у брокера, предоставляющего такую услугу, и на его маркетплейсе выбрать интересующую стратегию. Минимальный порог входа в зависимости от брокера и выбранной стратегии может колебаться от совсем демократичных 20 тыс. до 1 млн руб. «Большинство стратегий доступны всем клиентам, однако есть стратегии только для квалифицированных инвесторов»,— отмечает Виктор Бондарович.

Доступны частным инвесторам разнообразные стратегии на любой уровень риска. Например, в Comon доступно более 2 тыс. стратегий, в FinTarget — более 40 стратегий от 17 авторов, Follow me — около 12 стратегий. Основной объем стратегий ориентирован на торговлю российскими и иностранными акциями на Московской, Санкт-Петербургской и на некоторых международных биржах. К тому же инвесторам доступны стратегии на облигации государственные и корпоративные, еврооблигации российских и международных эмитентов, а также на производные финансовые инструменты — фьючерсы, опционы. «Среди авторов представлены сторонники различных методов и стилей торговли, от алготрейдеров, занимающихся только техническим анализом, до классических „фундаментальщиков“, торгующих „руками“»,— отмечает господин Шпонько.

Несмотря на широту стратегий, предпочтение частные инвесторы отдают в первую очередь высокорисковым стратегиям. По словам Виктора Бондаровича, самые популярные стратегии — дивидендные и рыночно-нейтральные, ими пользуется основная масса клиентов. «Большинство подключений у нас к стратегиям с высокой доходностью и, соответственно, с повышенным риском»,— признается Максим Дремин. Артур Шпонько отмечает заинтересованность подписчиков с крупными портфелями стратегиями, ориентированными на иностранные рынки, для достижения широкой диверсификации по своему портфелю. «Среди них есть и диверсифицированные портфели, и спекулятивные, инвестирующие в один инструмент»,— подчеркивает господин Шпонько.

Однако, прежде чем инвестор выберет стратегию, он должен пройти риск-профилирование, что позволяет определить тот уровень риска, который этому клиенту приемлем. В зависимости от уровня риска ему будет предложена или он сможет выбрать наиболее подходящую стратегию. «Согласно текущим правилам, доступность различных стратегий для разных инвесторов определяется в первую очередь соотношением инвестиционного профиля стратегий и клиента, а также рядом других дополнительных факторов — например, квалифицированностью клиента как инвестора»,— отмечает Артур Шпонько. В случае если стратегия не соответствует риск-профилю инвестора, он не сможет ее купить.

КАК МЕНЯЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО УНИКАЛЬНЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ И АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ (ШТ.) Источник: Московская биржа.

Наряду с уровнем риска стратегии могут отличаться по типу управления: полуавтоматический и автоматический. «Автоматический способ — это классические торговые роботы. Полуавтоматический — система уведомлений, по которой инвестор вручную совершает или не совершает сделки»,— говорит руководитель проектов ИК «Велес Капитал» Валентина Савенкова.

Подготовлен — значит защищен

Прежде чем подключиться к стратегии автоследования, инвесторы должны четко понимать, на какие активы она ориентирована, как работает, внимательно изучить договор, все правовые стороны и риски. С учетом того, что стратегии ориентированы на рыночные активы, ключевым риском является неблагоприятное развитие ситуации на рынках, что может привести к убыткам. Важно понимать и такие потенциальные рыночные риски, как низкая ликвидность, при которой стратегия уже не может эффективно торговать активами без значительных ценовых колебаний инструментов в портфеле. «Вне зависимости от способа предоставления рекомендации инвестсоветник должен предоставить клиенту описание рисков, связанных с соответствующим финансовым инструментом или сделкой. Дополнительно клиент информируется о наличии либо отсутствии конфликта интересов у инвестиционного советника»,— отмечает президент СРО НФА Василий Заблоцкий.

К тому же стоит учитывать, что полное копирование стратегий не получится, как и итоговый результат инвестирования. «Имеется определенная задержка между выставлением заявки автора в торговую систему и формированием, направлением и исполнением поручения подписчика на основе такой заявки, в результате чего цена на финансовые инструменты может изменяться, так как сервис ограничен в возможности одномоментного исполнения заявок сразу по всем счетам подписчиков и на весь требуемый объем»,— отмечает Артур Шпонько. Кроме того, по словам Андрея Богданова, дополнительные комиссии при автоследовании плюс разницы в комиссиях брокеров также не дают возможности стопроцентного копирования.

Некоторые участники рынка стараются физически ограничивать доступ управляющих к малоликвидным бумагам и к бумагам, которые они не заявляли внутри стратегии

«Деньги» проанализировали комиссии стратегий автоследования «Финама», БКС и «Алор Брокер». Во всех случаях помимо брокерской комиссии, которая стандартно взимается в проценте с объема сделки или оборота за период, инвестору придется заплатить еще и вознаграждение владельцу стратегии. Как правило, последняя комиссия состоит из двух частей — комиссия за управление (management fee) и комиссия за успех (success fee). Обе взимаются в основном поквартально. Обычно management fee составляет 1–2% от стоимости активов, success fee — 10–20% от прироста стоимости активов. Комиссия за управление рассчитывается от средней стоимости активов портфеля. Комиссия за успех рассчитывается от суммы дохода. Например, если доходность клиента при автоследовании составила за квартал 10%, то комиссия составит 1–2%.

Величина комиссий зависит от типа активов и профиля стратегии. Например, в стратегии с более рисковыми активами она выше, чем для стратегий консервативной направленности. По словам Максима Дремина, в отдельных стратегиях может взиматься только вознаграждение за управление (management fee), либо комиссия за успех, либо и то и другое вместе. В «Финаме» плата за использование сервиса списывается ежедневно, ставка в годовых пересчитывается на 365-дневный базис. Фактически размер комиссии варьируется от 1% до 6% от стоимости активов. «Тариф 6% устанавливается по умолчанию на все новые стратегии, 3% может быть согласован к установке на умеренные стратегии, 1% — на ультраконсервативные»,— уточнил Артур Шпонько.

Внесистемные риски

Помимо рыночных рисков стоит знать о возможном конфликте интересов, который может возникнуть у управляющего стратегией. До того как ЦБ ужесточил регулирование, на рынке были случаи недобросовестных практик — фронтраннинга, а также реализации собственной позиции в неликвидных инструментах. В первую очередь речь идет о случаях, когда автор стратегии ставит свою заявку на покупку бумаг перед крупным ордером последователей, который может вызвать движение на рынке. То есть в таком случае он оказывается в более выгодном положении, так как осуществляет сделку на лучших условиях.

С тех пор брокеры проделали работу над ошибками и улучшили контроль за операциями на маркетплейсах. «Риск манипулирования, по сути, сведен к минимуму, так как ни один автор не знает ни точный объем средств подписчиков, следующих за его стратегией, ни точные настройки исполнения по конкретному инструменту»,— поясняет Артур Шпонько. К тому же брокеры осуществляют риск-менеджмент стратегий, которые предполагают определенные параметры по перечню бумаг, их доли в портфеле и максимальные просадки в цене. В случае отклонения, как отмечает Максим Дремин, «автоматические системы подадут сигналы нам и нашим риск-менеджерам».

Некоторые участники рынка стараются физически ограничивать доступ управляющих к малоликвидным бумагам и к бумагам, которые они не заявляли внутри стратегии. «На нашу платформу не допускаются стратегии, которые построены на бумагах с низкой ликвидностью и которыми можно манипулировать. То есть практически все, что используется в стратегиях наших управляющих, это высоколиквидные понятные бумаги, и поэтому в принципе на тех объемах активов, которые допущены к этим стратегиям, манипулировать практически невозможно»,— уверяет господин Дремин. В БКС пошли дальше и подключают к проверке стратегий риск-аналитиков и службу безопасности. «Отбор строгий, менее 10% стратегий удовлетворяют нашим требованиям и попадают на маркетплейс»,— говорит Виктор Бондарович.

Диверсификация — залог успеха

В случае если выбор остановился на автоследовании, как и при любой другой инвестиции, стоит диверсифицировать вложения по риску, рынкам, инструментам, а также по авторам. Артур Шпонько советует подключать не более двух стратегий одного автора, и эти две стратегии не должны торговаться в рамках одного рынка. При этом для наибольшей точности следования подключение необходимо выполнять суммами, кратными минимальной, указанной на странице стратегии. Даже при получении агрессивного инвестиционного профиля доля средств, подключенных на агрессивные стратегии, не должна превышать 25%. «Начинать необходимо именно с консервативных и умеренных стратегий. Идеальная пропорция распределения используемых стратегий по риск-профилям, по моему мнению, 25% — в консервативных, 50% — в умеренных и 25% — в агрессивных. Таким образом, можно достичь дополнительного эффекта диверсификации по риску»,— отмечает Артур Шпонько.

Участники рынка советуют отдавать предпочтения стратегиям, имеющим историю. По словам Василия Заблоцкого, желательно, чтобы инвестор ознакомился с алгоритмом работы такого сервиса, посмотреть исторические результаты, включая количество и объем сделок. «У нас четко стоит установка, что управляющий должен иметь опыт не менее трех лет на фондовом рынке, и, перед тем как его допустить на платформу, мы проверяем его брокерские отчеты, проверяем реальные живые сделки по стратегии. Клиентам тоже стоит обращать внимание именно на такие моменты и не подключать те стратегии, которые были созданы только вчера какими-то непонятными людьми, и настораживаться, даже если там нарисована очень хорошая доходность, потому что реальную эффективность управляющего можно проверить только на долгосрочном периоде»,— отмечает господин Дремин. К тому же, как отмечает Валентина Савенкова, первые выводы об эффективности стратегии инвесторам стоит делать не ранее чем через полгода после старта, оптимально — от года ●

РОССИЯНЕ ВЫРВАЛИСЬ В ЛИДЕРЫ

САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МИНУВШЕГО ЛЕТА

Лето стало успешным для большинства финансовых инструментов. При этом впервые за четыре года наблюдений «Денег» самыми успешными стали вложения в акции российских компаний, многие из которых выиграли от роста цен на добываемое сырье. Высокий доход обеспечили отраслевые ПИФы, ориентированные на компании нефтегазового сектора и биотехнологии, а также фонды широкого рынка акций. Убыточны оказались только отдельные фонды еврооблигаций и фонды драгоценных металлов, а также золото.

Акции

Минувшее лето оказалось успешным для российского рынка акций. В июле индекс Московской биржи впервые в истории преодолел рубеж 3900 пунктов, а 18 августа достиг отметки 3949 пунктов. За неполных три месяца, завершившихся 19 августа, индекс вырос более чем на 3,5% и закрепился у отметки 3854 пункта. Это стало возможным благодаря надежде на рост мировой экономики, а также снижению геополитических рисков после встречи президентов США и России.

Лучше рынка выглядели ценные бумаги АЛРОСА и «Газпрома», цена которых выросла за неполных три месяца на 14,6% и 11,5%. Ключевым событием лета для первой бумаги стало повышение международным рейтинговым агентством Fitch Ratings долгосрочного рейтинга дефолта эмитента с уровня «BBB-» до «BBB». Прогноз по рейтингу — «стабильный». По словам главного аналитика «Алор Брокер» Алексея Антонова, дополнительным плюсом стали внутренние небольшие корпоративные новости, такие как возобновление добычи на карьерах «Заря» и «Зарница». «Объем продаж АЛРОСА в июне вырос на 12,3% по сравнению с маем. Продажи за полгода увеличились на 135% по сравнению с тем же периодом 2020 года»,— отмечает господин Антонов.

В случае «Газпрома» инвесторы делали ставку на скорое завершение строительства газопровода «Северный поток-2», который может быть запущен до конца этого года. К тому же в летние месяцы цены на газ в Европу выросли почти вдвое и в середине августа впервые в истории превысили уровень $580 за тысячу кубометров. 19 августа в Telegram-канале газового холдинга появилось сообщение о том, что «Газпром» повысил прогноз по средней цене экспорта газа в европейское дальнее зарубежье в текущем году до $269,6 за тыс. куб. м. Это на 30% больше предыдущей оценки.

Высокий доход принесли вложения в акции Сбербанка, цена которых выросла более чем на 6,3%. Эта ценная бумага — самая ликвидная на российском рынке, она традиционно выигрывает от общего роста оптимизма на российском рынке. Дополнительную поддержку ценным бумагам оказывали неплохие финансовые показатели банка. В июле, по данным РСБУ, чистая прибыль достигла рекордных 126,8 млрд руб., а по итогам семи месяцев составила 721,6 млрд руб. По словам аналитиков, в июле поддержку показателям оказала продажа «Евроцемента» с прибылью около 20 млрд руб.

Впрочем, не все российские акции обеспечили прибыль своим покупателям. В летние месяцы акции «Норильского никеля» и «Аэрофлота» снизились в цене на 10% и 4,1% соответственно. Причины обесценения бумаг различны. В случае металлургической компании негативное влияние на оценки оказывают очередные отголоски прошлогодней аварии на дочернем предприятии, в результате которой произошла утечка 21 тыс. тонн дизельного топлива. В конце июля стало известно, что Росрыболовство подало иск к структуре компании еще на 59 млрд руб. «В эпоху ковидных ограничений „Аэрофлот“ по определению не может быть лучше рынка. Пассажиропоток авиакомпаний РФ в июне 2021 года упал на 13,5% в сравнении с июнем 2019 года»,— отмечает Алексей Антонов.

ПИФы

Неплохо заработать частные инвесторы могли на рынке коллективных инвестиций. По данным Investfunds, за лето из 225 крупных фондов, чистые активы которых превышают 100 млн руб., рост стоимости паев показали 183 ПИФа. В прошлом году только два фонда были убыточными, но летом 2020 года рынок восстанавливался после весеннего провала, вызванного падением цен на нефть и жесткими локдаунами в мире. По итогам лета 2021 года 50 ПИФов заработали больше 5%, причем три фонда — от 11,3% до 13,5%.

Лучшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды, ориентированные на вложения в сектора биотехнологий и нефтегаза. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, за неполных три месяца инвестиции в данные категории фондов принесли бы доход на уровне 7–13,5%. Фонды биотехнологий неплохо себя чувствуют, поскольку пандемия положительно сказывается на финансовых показателях здравоохранения и фар-

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Александр Петросян**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	3,53	27,20	69,55
СБЕРБАНК	6,26	44,79	72,71
«РОСНЕФТЬ»	1,17	36,86	25,90
«ГАЗПРОМ»	11,45	56,20	105,58
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-9,90	19,97	117,26
«РУСГИДРО»	-5,01	11,60	29,70
«МАГНИТ»	1,44	19,31	34,83
«ЯНДЕКС»	1,61	-0,66	135,36
АЛРОСА	14,64	99,97	41,06
«АЭРОФЛОТ»	-4,11	-19,06	-38,34

Источник: Reuters. *Данные на 19 августа.

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ	-6–+10	-3–+55	20–138
ИНДЕКСНЫЕ	0,3–12	10–36	93–105
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,2–2	2–7,1	17–30
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,8–+7,5	2–10	26–60
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-2–+8	2,5–36	12–105
ФОНДЫ ФОНДОВ	-22–+13	-16–+37	-22–+85

Источник: Investfunds. *Данные на 17 августа.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

мацевтических компаний, которые входят в такие фонды. Компании нефтегазового сектора выиграли от роста цен на нефть и газ.

Неплохо заработать инвесторы могли на вложениях в паевые фонды широкого российского рынка, а также дивидендных акций. Фонды этих категорий смогли обеспечить своим инвесторам прибыль от 4% до 8%. Убыточной оказалась большая часть фондов, ориентированных на сектор электроэнергетики, а также инвестирующих средства в иностранные активы — развивающихся стран, включая Китай, драгоценные металлы. Такие вложения обесценились за неполное лето на 1–22%.

Неплохие результаты управления привлекают частных инвесторов в ПИФы. По данным Investfunds, за июнь-июль приток средств в российские паевые инвестиционные фонды превысил 45 млрд руб., что в полтора раза выше показателя аналогичного периода 2020 года. Основной приток средств пришелся на фонды рисковых стратегий — акций и смешанных инвестиций. Вложения в фонды данных категорий за месяц составили 28,8 млрд и 27,5 млрд руб. соответственно. Вложения в фонды фондов достигли 5,3 млрд руб. Только фонды облигаций продолжают терять инвесторов, отток из таких фондов превысил 14 млрд руб.

Вклады

Ужесточение денежно-кредитной политики со стороны ЦБ положительно сказалось на доходности рублевых вкладов. В июле Банк России повысил ключевую ставку сразу на 1 процентный пункт, до 6,5%. Это вызвало ответные действия со стороны банков. По данным ЦБ, в первой декаде августа средняя максимальная ставка достигла максимума с января 2020 года, 5,749% годовых, что на 0,85 п. п. выше значений мая и на 1,423 п. п.— исторического минимума в октябре прошлого года. Впрочем, подъем ставки в летние месяцы не повлиял на доходность депозитов, поэтому вкладчики могли рассчитывать на доход на уровне 1,23%. Но и этот результат лучше показателя лета 2020 года, когда ставки по вкладам снижались под влиянием мягкой денежно-кредитной политики ЦБ.

Символическую прибыль принесли вклады в долларах, позиции в которых выросли в рублевом выражении на 0,28%. В это же время вклады в европейской валюте обесценили бы вложения более чем на 4%. Это связано со стремительным падением курса евро не только в России, но и в мире (в том числе к доллару США). По итогам рассмотренного периода курс евро снизился на Московской бирже на 3,3 руб., до отметки 86,83 руб./€. Ослабление общеевропейской валюты вызвано опасениями инвесторов относительно перспектив экономики региона, восстановлению которой мешает четвертая волна коронавируса, накрывшая многие европейские страны.

В осенние месяцы аналитики не советуют сокращать позиции в валютных вкладах, отдавая предпочтение вложениям в доллар. По словам главного аналитика Совкомбанка Михаила Васильева, в случае сокращения программы выкупа активов ФРС (не исключается представителями американского регулятора в конце 2021 года) спрос на защитные активы из-за новых вспышек COVID-19 будет стимулировать спрос на американскую валюту, привлекательности которой добавляют высокие темпы роста экономики страны. «В таких условиях ожидаем, что рубль будет торговаться в диапазоне 74–76 к доллару и 86–88 к евро»,— оценивает господин Васильев.

Золото

Аутсайдером минувшего лета стало золото, вложения в которое оказались убыточными. Согласно расчетам «Денег», за неполных три месяца такие инвестиции обесценились на 4%. Год назад, летом 2020 года, драгоценный металл был лучшей инвестиционной идеей. Тогда на фоне масштабных шагов монетарного стимулирования со стороны мировых центробанков и правительств, а также рецессии мировой экономики золото принесло инвесторам 20%.

По данным Reuters, 9 августа цена золота на мировом рынке опускалась до отметки $1684 за тройскую унцию, что более чем на 11% ниже значений закрытия мая. В последующие дни металл отыграл часть утраченных позиций и вернулся к уровню $1780 за тройскую унцию, что более чем на 6% ниже значения месяцем ранее. Это отчасти было компенсировано ростом курса доллара на российском рынке (+2%).

Колебания цен на золото в значительной степени отражают ожидания инвесторов относительно дальнейшей денежно-кредитной политики ФРС США. В последние месяцы все большее число глав ФРБ начали заявлять, что американскому финансовому регулятору следует перейти к сворачиванию выкупа активов, если сильный рост занятости продлится еще несколько месяцев. Опубликованный 18 августа протокол с июльского заседания ФРС свидетельствовал о том, что большинство членов комитета поддержали сокращение объема программы покупки активов уже в этом году, также при условии, что динамика экономики будет в целом следовать прогнозам.

В таких условиях участники рынка игнорируют как активное распространение дельта-штамма коронавируса в мире, так и снижение доходности реальных облигаций. «Фактически доходность золота и реальных облигаций на данный момент, похоже, разошлись. Это подтверждает наше мнение о том, что траектория цен на золото зависит не только от доходности, но от гораздо большего числа факторов»,— отмечает руководитель исследовательской группы Next Generation Julius Baer Карстен Менке.

Рост мировой экономики приведет к дальнейшему снижению глобального спроса на защитные активы, что будет давить на цену благородного металла, предупреждают аналитики. «Именно общие экономические перспективы имеют наибольшее значение, так как они определяют спрос на защитные активы и, соответственно, цены. Учитывая это, мы считаем, что цены продолжат снижение. Между тем серебро скорректировалось сильнее, чем золото, что подтверждает наш осторожный прогноз»,— отмечает господин Менке ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,23	5,10	19,59
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,28	1,21	13,84
ВКЛАД В ЕВРО	-4,15	-0,73	12,18
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	1,12	1,30	10,66
ИЗМЕННЕИ КУРСА ЕВРО	-3,30	0,09	11,54

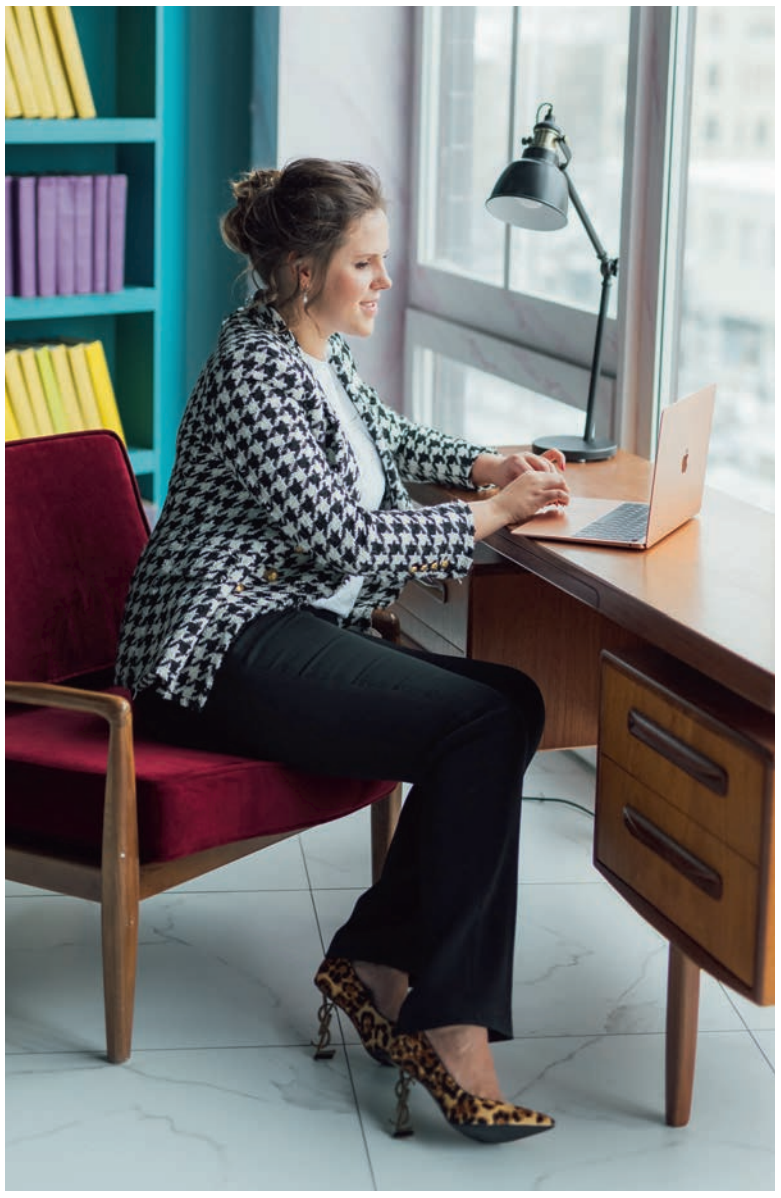
Источники: оценки «Денег», ЦБ. *Данные на 19 августа.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	2,5 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-4,02	-8,85	66,34
ФОНДЫ ФОНДОВ	-3,99	-12,48	59,61
КУРС ДОЛЛАРА	1,12	1,30	10,66

Источники: Bloomberg, Reuters. *Данные на 19 августа.

«ГЛАВНОЕ — ЖЕЛАНИЕ И ДОЛЖНЫЙ ЗАРЯД МОТИВАЦИИ»



ПРЕДОСТАВЛЕНО ШКОЛОЙ VESPERFIN

Трейдинг позволяет увеличить собственный капитал, получать пассивный доход без лишних усилий и работать на себя в любое время и в любом месте по собственному графику. Генеральный директор финансовой школы Vesperfin **Арина Веспер** — о том, как научиться грамотно инвестировать с помощью финансовых инструментов и приумножить свое состояние.

— Финансовая школа Vesperfin работает с сентября 2017 года. Расскажите, что мотивировало вас начать этот проект?

— Я начала заниматься трейдингом и инвестициями в 2012 году и к 2017 году накопила багаж знаний и опыта. Трейдинг только со стороны кажется активным занятием, которое дарит море впечатлений. На самом же деле, когда начинаешь заниматься этой деятельностью серьезно, превращаешь ее в работу, то весь процесс становится бизнесом, в котором нет места лишним эмоциям. Рутиной, которая, хотя и может принести неограниченный доход, остается при этом рутиной. Вот именно тогда, когда инвестиции стали стабильной доходной рутиной, мне захотелось самовыражения, и я решила, что отличный вариант — передать знания и опыт. На сегодняшний день школа Vesperfin уже выпустила более 45 тыс. учеников со всего мира.

— Кому в первую очередь будут интересны ваши курсы? Что они могут дать?

— Курсы нашей школы будут интересны, во-первых, тем, кто хочет сохранить и/или приумножить уже имеющиеся у него накопления. Во-вторых, тем, кто хотел бы создать у себя пассивный доход. Наконец, тем, кто заинтересован в смене своей основной деятельности на инвестиции. Курсы нашей школы позволяют освоить все аспекты инвестирования — от анализа графиков до анализа отчетности компании. Вы сможете определять перспективные сектора, наиболее интересные акции внутри сектора, лучшую цену покупки, докупки, продажи. Составлять как агрессивный, так и консервативный портфель. То есть вы приходите на курс с начальными знаниями или без них и заканчиваете курс с полноценным портфелем, которым вы можете управлять самостоятельно.

— В чем ваше преимущество по сравнению с другими образовательными учреждениями в финансовой сфере?

— Во-первых, такого уровня обратной связи, как в школе Vesperfin, вы не найдете абсолютно нигде. Это подразумевает и практически мгновенные ответы компетентных преподавателей, и прямые эфиры со специалистами. Во-вторых, никаких разборов торговых ситуаций на истории, рассмотрение рынка в моменте и отбор актуальных и перспективных идей сейчас, а не тех, которые были актуальны ранее. В совокупности это дает нам возможность сфокусироваться на результатах ученика и работать с ним на понимание и результат. Наконец, мы предоставляем бессрочный доступ к материалам нашего курса.

— Как проходит обучение?

— Наши курсы состоят из двух уроков в неделю, которые можно смотреть в любое удобное время. К каждому уроку есть домашнее задание. Преподаватель проверяет его, исправляет ошибки и дает обратную связь. Если ваши ответы требуют серьезного исправления, преподаватель поясняет ошибки и отправляет их на доработку. Также один раз в неделю проходит прямой эфир, на котором дополнительно поясняется материал двух уроков недели и происходит разбор рынка с учетом пройденной теории. По итогам курса все ученики защищают или свою версию стратегии торговли, если это курс по техническому анализу, или портфель, если это курс по фундаментальному анализу.

А также у нас есть и офлайн-курс, он предназначен для опытных трейдеров, которые хотят в течение недели поторговать рука об руку с преподавателем. Берем 12–14 человек, в субботу и воскресенье проводим подготовку людей к торговой неделе. Объясняем принцип и настраиваем терминалы. Понедельник—пятница — торговля с 9:30 до 19 часов по всем предложенным схемам торговли. Результаты такого офлайна — вплоть до удвоения депозита.

— Что такое закрытый клуб выпускников школы Vesperfin? Какие преимущества дает его членство?

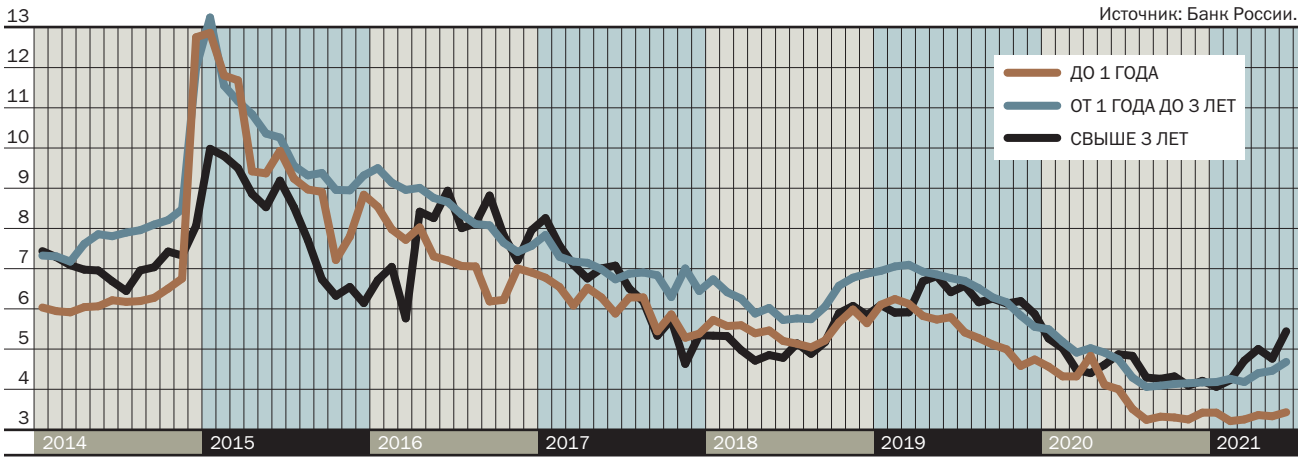
— Все ученики, кто сдал более 80% домашних заданий и защитил стратегию/портфель, добавляются в закрытый инстаграм выпускников. На этом аккаунте Арина Веспер и другие преподаватели проводят прямые эфиры с актуальной информацией по рынку, регулярно отвечают на вопросы и дают ежедневный анализ движения фьючерсов с прогнозами. Наш клуб дает выпускникам возможность не только постоянно получать поддержку от наших преподавателей, но и общаться друг с другом.

— Сколько и как зарабатывают ученики школы?

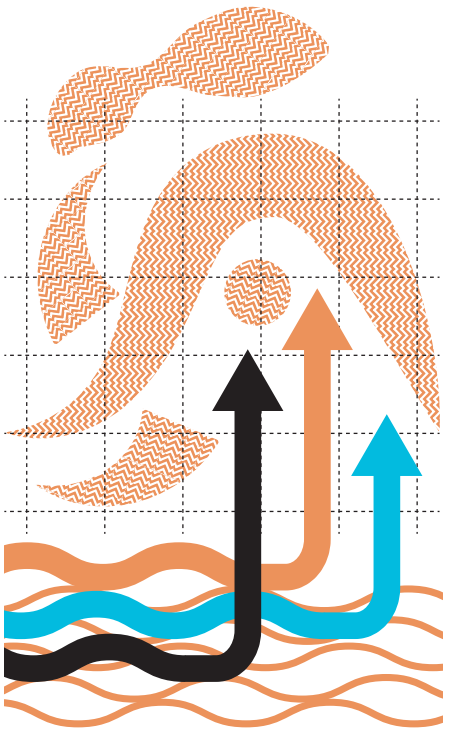
— Отвечая на такой вопрос, невозможно назвать конкретную сумму. Они зарабатывают путем инвестирования в выбранный инструмент, а результат инвестиций зависит от меры риска, который готов принять на себя человек. В среднем инвесторы с консервативным портфелем могут зарабатывать 10–12% годовых, с умеренно агрессивным — 15–18% годовых, с агрессивным — от 20% годовых. Если вы занимаетесь спекулятивной торговлей фьючерсами и опционами, это является вашей основной деятельностью, то можно рассчитывать на 10% в месяц при должном опыте. Но биржа — это не казино, это бизнес, важно не только заработать, но и сохранить! Поэтому не стоит изначально надеяться на невероятную прибыль ●

ТЕКСТ
Марина Иванова
ФОТО
предоставлено школой Vesperfin

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РУБЛЯХ (% ГОДОВЫХ)



СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ В РУБЛЯХ (% ГОДОВЫХ)



СТАВКИ БОЛЬШЕ ЕСТЬ

ЧЕГО ОЖИДАТЬ ИНВЕСТОРАМ И ВКЛАДЧИКАМ ОТ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ

Российский Центробанк резко ужесточает денежно-кредитную политику, борясь с инфляцией, в то время как ФРС США готовится к сворачиванию стимулирующих мер. В этих условиях частным инвесторам имеет смысл пересмотреть структуру портфеля в пользу более консервативных инструментов, длинных рублевых гособлигаций,— тем более что на существенный рост доходности депозитов рассчитывать не приходится.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Эмин Джафаров**

Ставки в гору

В конце июля Банк России в очередной, четвертый в этом году, раз повысил ключевую ставку, причем довольно резко — сразу на 100 базисных пунктов (б. п.), с 5,5% до 6,5% годовых. Суммарно менее чем за четыре месяца, с 19 марта по 26 июля, ставка выросла более чем в полтора раза, с 4,25% до 6,5% годовых.

Основная цель Банка России — сдержать рост инфляции. По данным Росстата, в июне этого года инфляция достигла 6,51% в годовом выражении — это максимальное значение показателя с сентября 2016 года, то есть за последние пять лет. «Вклад в инфляцию со стороны устойчивых факторов возрос в связи с более быстрым расширением спроса по сравнению с возможностями наращивания выпуска. С учетом высоких инфляционных ожиданий это значимо сместило баланс рисков для инфляции в сторону проинфляционных и может привести к более продолжительному отклонению инфляции вверх от цели. Принятое решение по ключевой ставке направлено на ограничение этого риска и возвращение инфляции к 4%»,— говорится в пресс-релизе ЦБ. При этом регулятор не исключил возможности дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики: «Банк России будет оценивать целесообразность дальнейшего повышения ключевой ставки на ближайших заседаниях». Риторика была смягчена. По заявлению регулятора, на следующих заседаниях будет оцениваться целесообразность повышения ставки в зависимости от поступающих данных, в то время как в июне соответствующая формулировка была предельно жесткой и утверждала необходимость дальнейшего повышения ключевой ставки на ближайших заседаниях. Тем не менее эксперты считают сценарий дальнейшего роста ставки наиболее вероятным.

Ключевая ставка уже превысила долгосрочный нейтральный диапазон, определенный Центробанком в 5–6%. То есть формально денежно-кредитная политика перешла в область умеренно жесткой. Но с учетом фактической годовой инфляции вблизи 6,5% реальная ключевая ставка сейчас только перешла из отрицательной зоны к нулевым значениям, что можно трактовать как переход от мягкой ДКП к нейтральной, отмечает руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам» Ольга Беленькая. «Мы полагаем, что ключевая ставка до конца года может быть повышена еще — до 6,75–7%, но с учетом ожидаемого сезонного ослабления инфляционного давления в августе-сентябре и вероятного начала снижения инфляции в годовом выражении с осени пока не закладываем в базовый сценарий более высокие прогнозы значения ставки»,— говорит она.

Вероятность дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики Банка России остается высокой, поскольку, несмотря на то что во второй половине июля в потребительском сегменте усилились дефляционные процессы, риски сохранения инфля-

ции на высоком уровне более продолжительный период времени остаются значимыми, полагает главный аналитик ПСБ Денис Попов. По его мнению, на сохранение значимых инфляционных рисков указывает продолжающийся рост инфляционных ожиданий населения. Кроме того, бизнес все еще фиксирует рост закупочных цен и переносит увеличение издержек на потребителя. Также есть риски поддержания высокой инфляции за счет быстрого роста номинальных зарплат (за январь—май 2021 года он составил 8,8% в годовом выражении) и возврата безработицы к докризисным значениям, что приводит к повышению потребительской активности. «Наш текущий прогноз предполагает повышение ключевой ставки ЦБ до 7% до конца года»,— заключает Денис Попов.

Инфляционные ожидания населения достигли достаточно высокого уровня. Согласно августовскому опросу ООО «ИнФОМ», проводимому по заказу ЦБ, граждане оценивают инфляцию в ближайшие 12 месяцев в 13,4%. По данным мониторинга Банка России, краткосрочные ценовые ожидания предприятий снизились, но остались вблизи многолетних максимумов. Прогнозы инфляции профессиональных аналитиков на 2021 год повысились и находились в интервале 5,4–5,7%.

Несмотря на наблюдаемое с июля замедление инфляции, Банк России по-прежнему имеет основания для продолжения ужесточения денежно-кредитной политики, полагает старший экономист банка «Открытие» Максим Петроневич. В то же время он считает, что потенциал увеличения ключевой ставки во многом исчерпан, и не исключает ее стабилизацию на достигнутом уровне. «В настоящее время дальнейшее ужесточение денежно-кредитной политики уже не предопределено, как раньше»,— считает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Евгений Жорнист. Ставка, по его мнению, может как остаться на текущем уровне, так и продолжить рост.

Своим последним повышением ключевой ставки сразу на 1% Центральный банк послал четкий сигнал, что цель в 4% будет достигнута любой ценой, полагает управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий. «Мы уже прошли пик по инфляции, и следует ориентироваться на ее замедление,— считает он.— Однако в ближайшие месяцы инфляция останется на высоком, более 6%, уровне, и мы ожидаем еще одно повышение ставки до уровня в 7,0%». Это будет финальный аккорд Центрального банка, уверен эксперт. А в 2022 году, по его мнению, можно будет говорить о снижении ставки.

Мимо вкладов

Рост ключевой ставки Центрального банка традиционно приводит к росту ставок и во всех других сегментах рынка, в частности, по банковским вкладам и кредитам. Но сейчас данный эффект не особо заметен. Пока рост ключевой ставки слабо транслировался в повышение банковских ставок по депозитам: при повышении ключевой ставки с начала года на 225 б. п., с 4,25% до 6,5%, максимальная ставка по депозитам десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, за тот же период повысилась лишь немногим более чем на 100 б. п. (с 4,49% на начало года до 5,55% в третьей декаде июля), т. е. ставки по депозитам все еще остаются ниже, чем годовая инфляция, отмечает Ольга Беленькая.

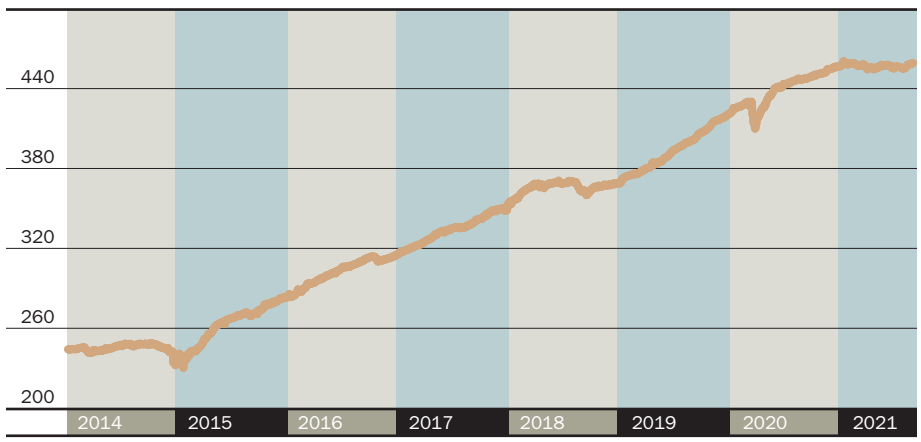
Разумеется, корреляция между ключевой ставкой и ставками по кредитам и депозитам — нелинейная, кроме того, кредитно-депозитные ставки реагируют на изменение ставки ЦБ с некоторым временным лагом, иногда — до нескольких месяцев. Однако в нынешней ситуации, возможно, эта связь между ставками если и не совсем прервется, то будет крайне слабо выраженной в силу того, что рынок не верит в то, что нынешний рост ставки ЦБ носит долгосрочный характер.

«Ожидания участников рынка заякорены на идее о временном характере роста инфляционного давления»,— говорит Денис Попов. Он обращает внимание на то, что консенсус-прогнозы по инфляции устойчиво указывают, что уже к концу 2022 года она вернется к целевому значению Центробанка в 4%. Это позволит регулятору через год-два опустить ключевую ставку в диапазон нейтральной денежно-кредитной политики, до 5–6%. Данные ожидания сдерживают процесс повышения рыночных процентных ставок по долгосрочным инструментам, в первую очередь на повышение ключевой ставки реагирует цена краткосрочных финансовых инструментов. Кроме того, Денис Попов

ЭМИН ДЖАФАРОВ

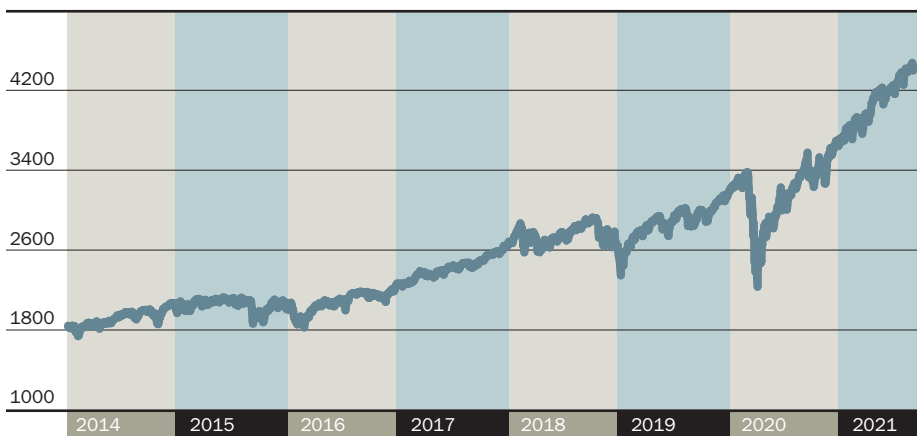
ДИНАМИКА ИНДЕКСА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ МОСБИРЖИ RUCBITR

Источник: finam.ru.

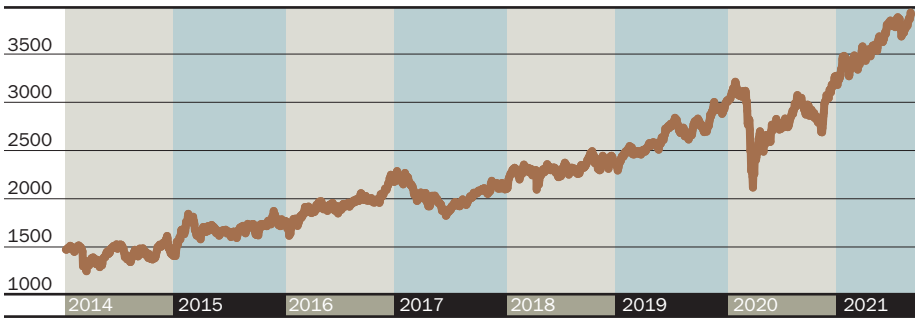


ДИНАМИКА ИНДЕКСА S&P 500

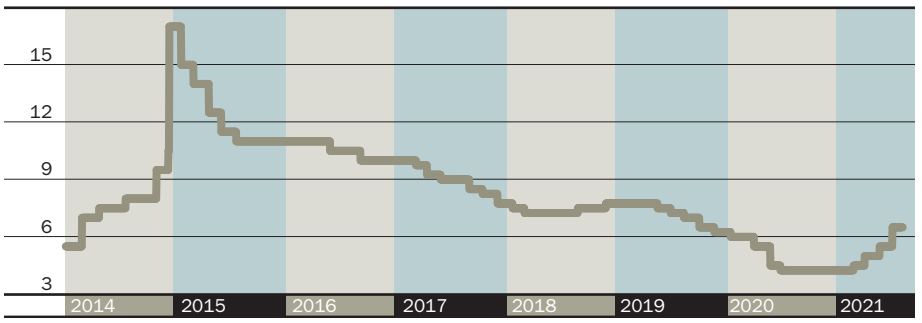
Источник: finam.ru.



ДИНАМИКА ИНДЕКСА МОСКОВСКОЙ БИРЖИ Источник: finam.ru.



ДИНАМИКА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ РФ (% ГОДОВЫХ) Источник: Банк России.



отмечает, что высокая конкуренция на банковском рынке ограничивает трансляцию действий ЦБ на рыночные ставки.

«Ставки по коротким кредитам и по вкладам зависят скорее от доходностей по коротким ОФЗ. А в доходности коротких ОФЗ закладываются ожидания по будущим, а не текущим, значениям ключевой ставки»,— говорит Евгений Жорнист.

В связи с происшедшим ростом ключевой ставки с увеличением стоимости фондирования столкнулись все универсальные банки, отмечает Максим Петроневич. Он обращает внимание на то, что рост депозитных ставок будет иметь более выраженный характер для депозитов юридических лиц. «В отличие от депозитов населения, депозиты юридических лиц по большей части имеют срок до трех месяцев, поэтому их доходность больше связана со ставкой денежного рынка и ключевой ставкой»,— поясняет эксперт.

Что касается кредитных продуктов, то, по мнению Максима Петроневича, рост ключевой ставки коснется рыночной ипотеки, а также и потребительского беззалогового кредитования (с учетом происшедшего в июле и предстоящего в октябре ужесточения требований ЦБ к формированию банковских резервов под розничные ссуды). Для юридических лиц, особенно крупного бизнеса, рост ставок по кредиту будет заметно меньше, поскольку крупные игроки имеют доступ на долговой рынок, где стоимость заимствования во многом определяется «бенчмарком» — доходностью государственных облигаций. Вместе с тем среднему и малому бизнесу, не имеющим доступа к долговому рынку, следует ждать заметного роста ставок.

Болезнь роста

Повышение ключевой ставки Банка России может иметь ряд серьезных макроэкономических последствий, в частности, замедление экономического роста.

Дальнейшее повышение процентных ставок по кредитам и депозитам вслед за ключевой ставкой будет тормозить рост кредитования и способствовать повышению привлекательности рублевых сбережений, полагает Ольга Беленькая. И то и другое может замедлять рост потребления (что будет способствовать снижению инфляционного давления со стороны спроса) и снижать доступность кредитов для бизнеса (что может сдерживать не только совокупный спрос, но и совокупное предложение).

Кредитование банков оказывает существенное влияние на потребительские расходы населения, отмечает Максим Петроневич. Так, во втором квартале 2021 года прирост расходов населения на товары и услуги к аналогичному периоду 2019 года в реальном выражении составил около 1,7%, притом что реальные располагаемые доходы населения снизились на 0,8%. При этом во втором квартале 2019 года банки нарастили портфель авто- и потребительских кредитов на 0,5 трлн руб., а во втором квартале 2021 года — 0,9 трлн руб. Таким образом, дополнительный «кредитный импульс» во втором квартале этого года составил около 0,4 трлн руб., или 2,7% совокупных расходов населения на покупку товаров и услуг; без учета этих дополнительных средств изменение реальных расходов населения составило бы минус 1%, что гораздо лучше согласуется с динамикой доходов (минус 0,8%).

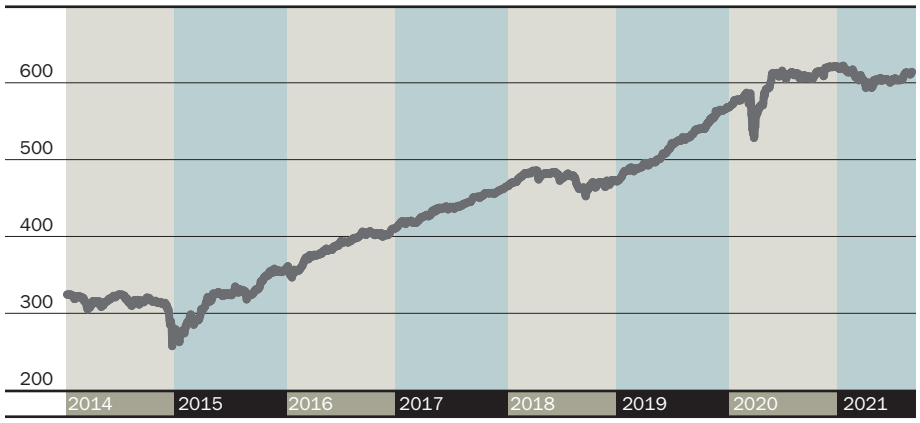
«Сейчас экономика восстанавливается сильнее ожиданий Банка России, что и позволяет регулятору прибегать к более жесткой монетарной политике для борьбы с ростом цен. Хотя, конечно, при прочих равных более жесткие монетарные условия будут приводить к сокращению темпов роста экономики»,— говорит Евгений Жорнист.

Побочным эффектом жесткой денежно-кредитной политики может стать определенное охлаждение экономической активности, ведь доступ к кредитам усложнится, соглашается Денис Попов. Но в краткосрочной перспективе указанный негативный эффект ограничен, так как доходы экономических субъектов быстро растут, а в среднесрочной перспективе риски будут нивелированы ожидаемым смягчением денежно-кредитной политики.

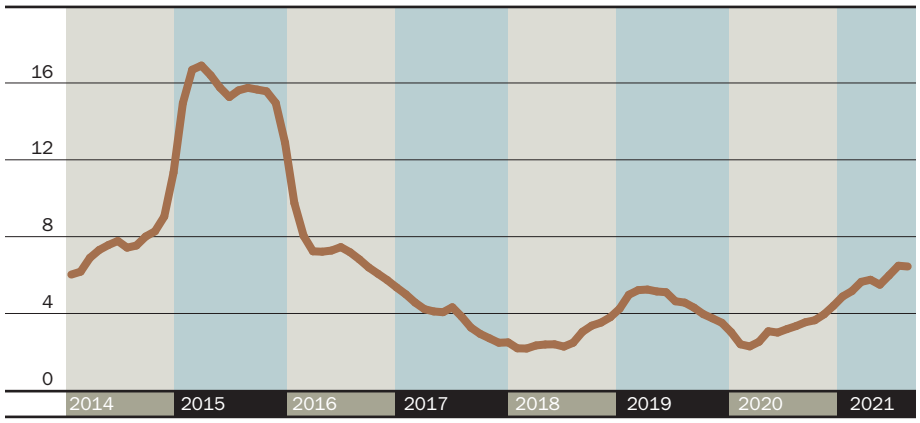
«Основной целью Центрального банка является контроль за инфляцией и безработицей, а рост экономики не его мандат, это прерогатива правительства. Контроль за инфляцией и формирование реальных ставок могут стать основой для перехода от количественного роста ВВП к качественному»,— считает Андрей Русецкий.

«На наш взгляд, ужесточение денежно-кредитной политики, тем более сопровождаемое планируемым переходом от стимулирующей бюджетной политики к нейтральной, может способствовать замедлению роста российской экономики уже с конца этого года и особенно — в будущем году. Новый прогноз ЦБ предполагает снижение темпов роста ВВП с 4–4,5% в 2021 году до 2–3% в 2022–23 годах, причем прогноз на текущий год повышен по сравнению с апрельским, а на будущий — снижен. Наш прогноз предполагает рост российской экономики в текущем году на 3,3–3,6%, а в будущем на 2,6–2,8%»,— описывает сценарий замедления экономического роста Ольга Беленькая.

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ГОСОБЛИГАЦИЙ МОСБИРЖИ RGBITR Источник: finam.ru.



ДИНАМИКА РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ (ГОД К ГОДУ, %) Источник: Росстат.



Прыжок в длину

Замедление темпов экономического роста потенциально может привести к снижению прибылей компаний и, как следствие,— к снижению привлекательности их акций. Да и в целом повышение ставок по инструментам с фиксированной доходностью (например, по банковским вкладам) повышает их привлекательность относительно акций. Однако эксперты полагают, что соответствующие эффекты будут крайне незначительными.

«На рынок акций прямого влияния от повышения ставки ЦБ не будет,— полагает Андрей Русецкий.— Но возможно косвенное воздействие через укрепление рубля, которое снизит рублевые доходы экспортеров и позитивно для компаний, работающих на внутреннем рынке. Укрепление рубля уже позитивно сказывается на котировках акций банков, „Яндекса“, потребительских компаний».

Вероятное замедление роста российской экономики для рынка акций будет иметь не столь уж большое значение, важнее будет динамика прибылей отдельных секторов и компаний и общий аппетит к риску на мировых рынках, считает Ольга Беленькая. «Повышение ключевой ставки и увеличение привлекательности рублевых депозитов может означать возможное замедление притока средств розничных инвесторов на фондовый рынок. Однако мы ожидаем, что интерес населения к инвестированию на фондовом рынке сохранится и в целом перспективы российских акций остаются привлекательными с учетом сильной представленности на нашем рынке сырьевых компаний, что в периоды повышенной глобальной инфляции сырье может рассматриваться как хедж от обесценения денежных средств и высоких значений дивидендной доходности»,— добавляет она.

Для внутреннего фондового рынка риски от ужесточения денежно-кредитной политики Банка России ограничены, полагает Денис Попов. «Конъюнктура рынка акций больше реагирует на изменение ликвидности в системе,— поясняет он.— В отечественной финансовой системе сохраняется профицит ликвидности, и пока ожиданий по формированию структурного дефицита ликвидности нет. Это значит, что котировки акций в большей степени продолжат реагировать на настроения глобальных рынков, рост мировой экономики, сырьевые цены».

> ***«Сейчас мы уже находимся на излете цикла повышения ключевой ставки и, соответственно, на излете цикла роста доходностей по облигациям»***

Вместе с тем на глобальных рынках сейчас как раз близки большие перемены. «Учитывая, какой разгон взяли экономика, инфляция и финансовые рынки, вскоре стоит ожидать начала tapering — сокращения программы ежемесячной скупки активов»,— говорит ведущий стратег по глобальным рынкам акций «Атона» Алексей Каминский. Он напоминает, что ФРС начиная с июля 2020 года скупает американские гособлигации и ипотечные бумаги на сумму $120 млрд, эта дополнительная ликвидность попадает на фондовый рынок. Во время предыдущего tapering, в 2013 году, фондовый рынок США скорректировался вниз на 6% после объявления о намерении скоро начать сокращение скупки активов, а через полгода, после фактического начала tapering,— еще на 6%; правда, в период между этими двумя обвалами рынок вырос на 11%.

«Сворачивание стимулирующих мер не сильно повлияет на рынок, поскольку объем РЕПО с ФРС уже достиг $1 трлн и американскому центробанку нет смысла вбрасывать ликвидность на рынок, когда игроки возвращают ему эту ликвидность»,— отмечает Андрей Русецкий. Тем не менее серьезных пертурбаций ожидать можно. Сокращение монетарной поддержки, а затем и начало повышения ставки ФРС может усилить волатильность на мировых финансовых и сырьевых рынках, способствовать повышению доходностей гособлигаций США, укреплению курса доллара и оттоку части спекулятивного капитала с развивающихся рынков, что может оказать давление на курсы валют emerging markets и рыночные цены активов, считает Ольга Беленькая.

«С учетом ожиданий более раннего, чем предполагалось, сворачивания сверхмягкой монетарной политики ФРС есть значимый риск усиления турбулентности на глобальных финансовых рынках в течение ближайшего года»,— соглашается Денис Попов. Он полагает, что инвесторам сейчас целесообразно придерживаться более консервативной стратегии с относительно высокой долей инструментов с фиксированной доходностью в портфелях.

И в этом плане как раз сейчас у инвесторов есть хороший шанс пересмотреть структуру портфеля — все опрошенные «Деньгами» эксперты сходятся во мнении, что на фоне текущей денежно-кредитной политики Банка России крайне привлекательно выглядят длинные рублевые гособлигации.

«В настоящий момент доходность десятилетних ОФЗ опустилась ниже 7% годовых — ранее на таком уровне она находилась в середине марта этого года»,— отмечает Максим Петроневич. Несмотря на рост ключевой ставки до 6,5% и обновленный прогноз, допускающий ее дальнейшее увеличение вплоть до 7,5% к концу года, рынки начинают отыгрывать назад свои ожидания по росту ставки на основании макроэкономических данных. После завершения цикла ужесточения денежно-кредитной политики можно ожидать всплеск спроса на ОФЗ: последующее снижение уровня ставок позволит рассчитывать не только на высокий купонный доход, но и на заметную рыночную переоценку пропорционально срочности облигации. «Учитывая, что потенциал роста ключевой ставки во многом исчерпан, можно рекомендовать постепенное увеличение доли вложений в инструменты с фиксированной доходностью в инвестиционном портфеле»,— заключает эксперт.

«Сейчас мы уже находимся на излете цикла повышения ключевой ставки и, соответственно, на излете цикла роста доходностей по облигациям. В этой связи, конечно, можно говорить о том, что облигации уже стали привлекательным инструментом для инвестиций. Особенно это бросается в глаза на фоне ставок по вкладам, которые уже начали подрастать, но все еще сильно ниже доходностей по облигациям»,— соглашается Евгений Жорнист.

Инвесторы в длинные облигации уже могут не принимать в расчет возможность дальнейшего повышения ставки Банка России, а рассматривать перспективы нормализации ситуации и снижения инфляции до 4%, рассуждает Андрей Русецкий. При таком уровне инфляции текущая доходность длинных десятилетних ОФЗ будет иметь премию в 3% над инфляцией, против 2% в нормальной ситуации. Поэтому можно ожидать снижения на 1 процентный пункт, что приведет к росту стоимости бумаг на 6–7%, плюс — инвестор получит семипроцентный купон; таким образом, можно ожидать получение двухзначных доходностей до конца 2022 года. Такая же логика и для корпоративных облигаций, где сроки погашения короче, но выше купон. «Сейчас инвесторам в облигации логично увеличивать дюрацию своего портфеля, приобретая длинные ОФЗ или корпоративные облигации»,— заключает Андрей Русецкий ●

«ГЛАВНОЕ — ПОСТАВЛЯТЬ ПРОДУКТ КЛИЕНТУ В НУЖНЫЙ МОМЕНТ»

ПРЕДОСТАВЛЕНО СБЕРПЕРВЫМ

Руководитель премиальной сети СберПервый **Мария Поденко** рассказала «Деньгам» о цифровизации банковских сервисов и услуг, как ее встречают состоятельные клиенты, а также о том, как в дальнейшем будут развиваться банки и финансовые услуги.

В какой степени цифровые технологии проникли в банковскую отрасль?

— По всему миру сегодня наблюдается общий тренд на автоматизацию многих процессов, в том числе и в банковской сфере. Сюда входят и интерактивные голосовые меню, и автоответчики, и мобильные приложения, и голосовые ассистенты. Развиваются экосистемы, которые встраиваются во все каналы и сферы жизни, а значит, и в банковскую отрасль.

Несмотря на частичное снятие коронавирусных ограничений, продолжает расти число клиентов, которые предпочитают онлайн-обслуживание. Мы видим, что по итогам первого полугодия 2021 года количество операций в нашем диджитал-канале объемом свыше 1 млн руб. выросло на треть по сравнению с тем же периодом прошлого года, до 241 тыс. операций.

— Как за последний год изменился спектр услуг, доступных вашим клиентам онлайн?

— В последние годы мы планомерно развивали дистанционный формат обслуживания, запускали множество онлайн-сервисов. Из-за пандемии и связанных с ней вызовов мы лишь ускорили работу в этом направлении.

Часть того, для чего раньше нужно было приезжать в офис, теперь можно делать через приложение. Например, увеличение лимита переводов или продление срока аренды банковской ячейки. У нас появился и сервис удаленного сопровождения новых клиентов. Теперь этот процесс не замыкается на офисе, можно начать пользоваться всеми премиальными продуктами, полностью оставаясь в онлайне.

Если в прошлом году на один открытый в нашем офисе вклад приходилось 2,6 открытого удаленно, то в этом году — уже 5,4. Кроме того, в Сбере давно успешно работает мобильное приложение, и все новые цифровые возможности автоматически появляются и в СберПервом.

— Как состоятельные клиенты, которые привыкли к индивидуальному подходу и персональному менеджеру, относятся к диджитализации?

— Мы видим общий тренд на движение в диджитал, но остается значительная часть клиентов, которые привыкли ходить в офис. В конечном счете никто не заставляет делать выбор между офлайн- и онлайн-обслуживанием, их можно успешно комбинировать в зависимости от привычек клиента.

Часть наших состоятельных клиентов старше 50 лет не привыкли много работать с компьютером, гаджетами и искусственным интеллектом. Поэтому, несмотря на активное развитие цифровых технологий, мы в СберПервом понимаем важность традиционной модели обслуживания. Мы готовы работать в любом формате, который удобен клиенту.

Даже в диджитал-каналах у нас остается живое общение: у каждого нашего клиента есть личный менеджер, которому всегда можно позвонить или написать. Для тех клиентов, кому некомфортно взаимодействовать с техникой, у нас существуют три кита обслуживания: голосовые помощники в мобильном приложении, круглосуточный центр поддержки для ВИП-клиентов и широкая сеть из 150 офисов с закрепленными за клиентами менеджерами.

— Стоит ждать дальнейшей цифровой трансформации отрасли? Каким вы видите банк будущего?

— Через 5–10 лет доля диджитала определенно вырастет, но в разных сферах по-разному. В сфере безопасности вызов будущего — получение объективных и достоверных данных о клиенте, чтобы на их основе принимать правильные решения. Чем больше мы знаем о клиенте, тем с большей вероятностью можем гарантировать сохранность его средств.

В сфере маркетинга мы также предвидим активное внедрение искусственного интеллекта для сбора данных о клиенте, чтобы делать более своевременные персональные предложения. Искусственный интеллект позволяет максимально адаптировать услуги под нужды каждого клиента. Даже внутри премиального сегмента есть расслоение клиентской базы. Одни люди в возрасте, уже накопили деньги, живут на пассивный доход. Другие — молодые топ-менеджеры, блогеры, которые прямо сейчас много зарабатывают, у них совсем другие потребности. Поэтому им нужны разные продукты.

В идеале мы будем выпускать продукт даже не под конкретную группу людей, а под определенного человека. Для этого мы должны научиться лучше понимать клиентов, уметь обрабатывать огромные базы данных и делать на их основе точные выводы. И главное — поставлять продукты клиенту в нужный момент.

Какая бы технология в будущем ни получила развитие, мы готовы использовать ее и всегда оставаться на передовой во имя интересов наших клиентов ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **предоставлено СберПервым**

БИРЖЕВОЙ И ОЧЕНЬ ЛИКВИДНЫЙ

КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ РОССИИ

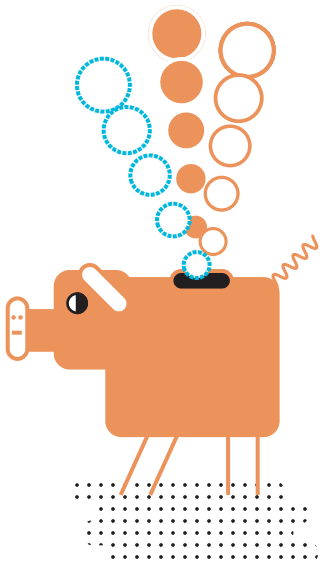
Три года назад в России появился БПИФ — первый аналог западных биржевых ETF, но созданный полностью по российскому праву. С тех пор индустрия биржевых фондов выросла из небольшого сегмента до доминирующего по темпам роста и по количеству открываемых фондов. Новая категория пришлась по душе частным инвесторам, активно выходящим на финансовый рынок. Только с начала года привлечения в БПИФы достигли 50 млрд руб., а их активы превысили 148 млрд руб.

В сентябре официально исполняется три года с появления в России первого биржевого фонда, созданного по российскому праву. Конечно, еще в июне 2010 года управляющей компанией «Тройка Диалог» (ныне «Сбер Управление активами») был создан индексный фонд, торгуемый на бирже — «Тройка Диалог — РТС Стандарт», но тот был скорее квазибиржевым, так как создавался в рамках регулирования открытых паевых инвестиционных фондов. Созданию полноценного аналога западных ETF мешало несовершенство российского законодательства.

Отправной точкой для появления российских ETF стал 2012 год, когда в закон «Об инвестиционных фондах» было добавлено понятие «биржевого паевого фонда». Уже на следующий год были утверждены типовые правила доверительного управления подобных фондов. Однако только через пять лет у управляющих появилась реальная возможность создать БПИФ, после того как в апреле 2018 года вступило в силу указание Банка России №4713-У, установившее требования к правилам определения и раскрытия расчетной цены одного пая биржевого фонда.

Первый чисто российский биржевой фонд начал торговаться на Московской бирже 17 сентября. Им стал «БПИФ Сбер Индекс Мосбиржи» под управлением «Сбер Управление активами». Фонд следует динамике Индекса Московской биржи полной доходности, отражающего изменение цен российских акций, включенных в базу расчета индикатора с учетом дивидендных выплат. Спустя два месяца на бирже начали торговаться паи второго БПИФа — «Технологии-100» под управлением «Альфа-Капитала». Этот фонд был ориентирован на американский индекс NASDAQ Composite.

Следующие фонды появились на рынке только в 2019 году. За тот год было сформировано уже 19 фондов, а общее число управляющих с такими фондами выросло с двух до шести. Правда, в основном БПИФы создавали управляющие компании, входящие в одну группу с крупными банками: «Сбер Управление активами», «ВТБ Капитал Управление активами», «Альфа-Капитал», «Газпромбанк Управление активами», «Тинькофф Капитал». «Многие компании принимали активное участие в рабочих группах по запуску нового продукта на рынке, но быть первопроходцем всегда сложно, цена ошибки может быть очень высокой,— отмечает начальник управления продуктов, маркетинга и технологий УК „Открытие“ Илья Корнев.— Наша деятельность очень зарегулирована и, оценивая риски, компании предпочитают сначала посмотреть на практику и тенденции, только потом запускать свои продукты».



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **AP**

В 2020 году, несмотря на пандемию и локдауны, активное развитие сектора биржевых индексных фондов не просто не снизилось, а резко выросло. К концу прошлого года на Московской бирже уже торговалось 39 БПИФов под управлением 11 управляющих компаний. Этот сегмент рынка коллективных инвестиций оказался самым быстрорастущим. По оценкам «Денег», чистый приток средств в эту категорию фондов составил 61 млрд руб.— в четыре с половиной раза больше, чем за предыдущий год. За год стоимость чистых активов БПИФов выросла более значительно — с 16,9 млрд до 85,5 млрд руб.

Управляющие компании, воодушевленные успехом 2020 года, в 2021 году бросили все силы на развитие линейки биржевых фондов. По оценкам «Денег», с января по август общее число розничных фондов (ОПИФы и БПИФы) выросло на 40 единиц, до 327. При этом весь прирост произошел за счет биржевых фондов, общее число которых увеличилось на 42, до 81, такие фонды принадлежат 17 управляющим компаниям. Самая большая линейка фондов, состоящая из 18 БПИФов, находится под управлением УК «Атон-Менеджмент», которая почти все БПИФы вывела на торги в апреле этого года. «Скоро у нас на сайте запустится сервис, который даст возможность неквалифицированному инвестору выбрать или составить портфель из БПИФов, который будет отвечать его ожиданиям по риску и доходности»,— гордится партнер, руководитель трейдинга «Атона» Ярослав Подсеваткин.

Ажиотаж на рынке БПИФов, по мнению гендиректора УК «Тинькофф Капитал» Руслана Мучипова, связан с тем, что после вывода такого фонда на торги его можно добавить на платформы всех ведущих брокеров, получив доступ к мощным каналам продаж. «ОПИФы же пока кроме собственного приложения/сайта УК больше нигде толком продавать невозможно. Еще одна причина — возможность использовать собственные БПИФы в качестве начинки для услуг по доверительному управлению — ИДУ и ИИС-ДУ»,— добавляет господин Мучипов.

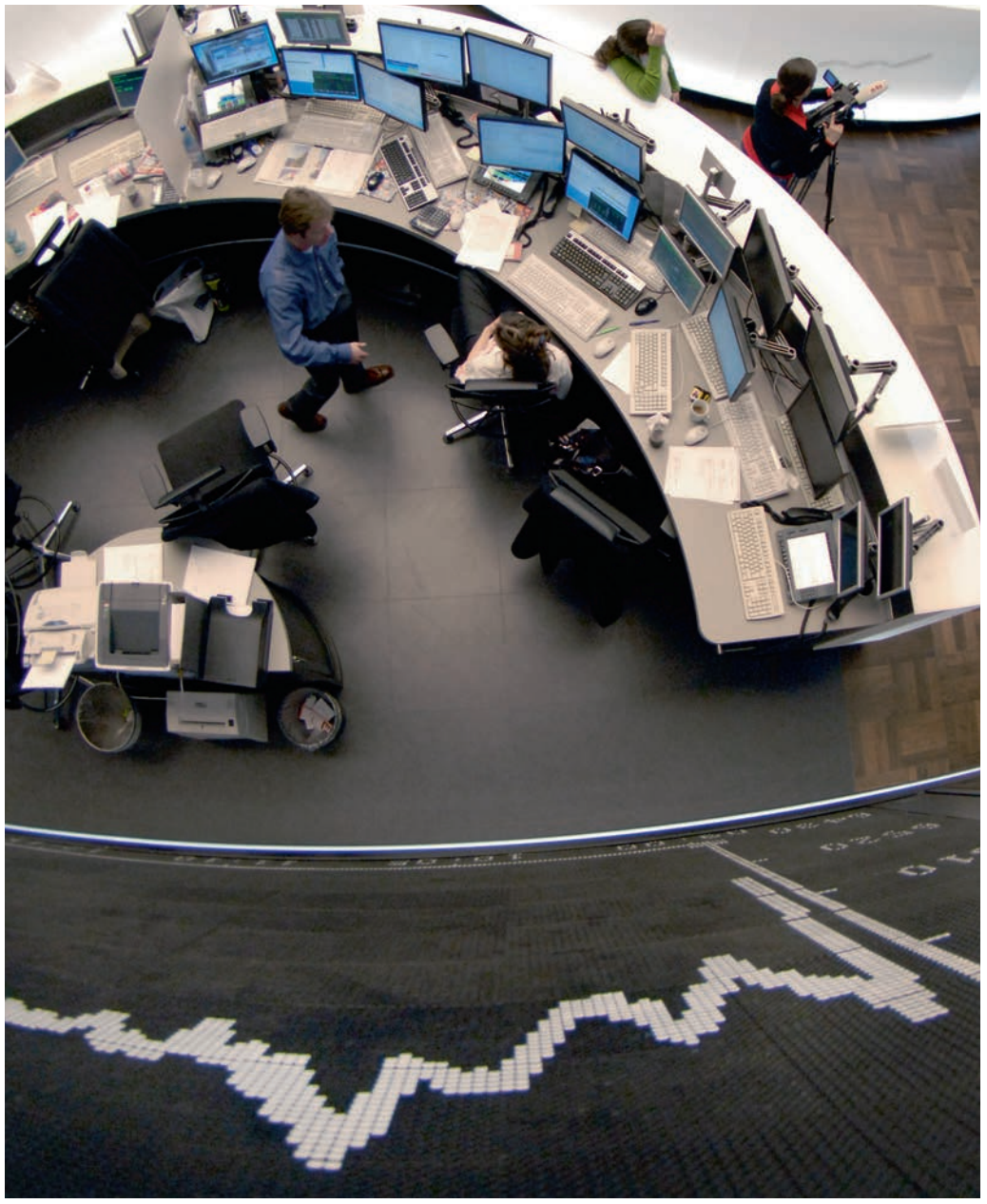
Частники распробовали БПИФы

Предложения управляющих находят отклик со стороны частных инвесторов. С начала года активы БПИФов выросли на 72%, до 148 млрд руб., а чистый приток средств составил почти 50 млрд руб. По оценкам «Денег», основанным на данных ЦБ, с начала года общее число пайщиков таких фондов

КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ETF

	ФОНД	СЕГМЕНТ	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	КОМИССИЯ (%)	СЧА ($ МЛРД)
1	SPDR S&P 500 ETF TRUST	EQUITY: U.S. – LARGE CAP	STATE STREET GLOBAL ADVISORS	0,09	359,45
2	ISHARES CORE S&P 500 ETF	EQUITY: U.S. – LARGE CAP	BLACKROCK	0,03	278,94
3	VANGUARD TOTAL STOCK MARKET ETF	EQUITY: U.S. – TOTAL MARKET	VANGUARD	0,03	242,81
4	VANGUARD S&P 500 ETF	EQUITY: U.S. – LARGE CAP	VANGUARD	0,03	225,17
5	INVESCO QQQ TRUST	EQUITY: U.S. – LARGE CAP	INVESCO	0,2	162
6	VANGUARD FTSE DEVELOPED MARKETS ETF	EQUITY: DEVELOPED MARKETS EX-U.S. – TOTAL MARKET	VANGUARD GROUP, INC	0,05	101
7	ISHARES CORE MSCI EAFE ETF	EQUITY: DEVELOPED MARKETS EX-U.S. – TOTAL MARKET	BLACKROCK	0,07	96,4
8	ISHARES CORE U.S. AGGREGATE BOND ETF	FIXED INCOME: U.S. – BROAD MARKET, BROAD-BASED INVESTMENT GRADE	BLACKROCK	0,04	88,14
9	VANGUARD VALUE ETF	EQUITY: U.S. – LARGE CAP VALUE	VANGUARD	0,04	81,4
10	ISHARES CORE MSCI EMERGING MARKETS ETF	EQUITY: EMERGING MARKETS – TOTAL MARKET	BLACKROCK	0,13	81,14

Источник: Московская биржа.



AP

КРУПНЕЙШИЕ ПРОВАЙДЕРЫ БПИФОВ

	БПИФЫ (ШТ.)	СЧА (МЛРД РУБ.)
УК «АТОН-МЕНЕДЖМЕНТ»	18	1,746
УК «ТИНЬКОФФ КАПИТАЛ»	12	26,210
«СБЕР УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	11	70,337
«ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	10	19,135
«АЛЬФА-КАПИТАЛ»	7	25,720
«РАЙФФАЙЗЕН КАПИТАЛ»	4	0,925
«ГАЗПРОМБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	2	1,150
УК «ДОХОДЪ»	2	0,670
«ФИНАМ МЕНЕДЖМЕНТ»	2	0,136
«ИНГОССТРАХ ИНВЕСТИЦИИ»	2	0,103
«МКБ ИНВЕСТИЦИИ»	2	0,834
УК «ОТКРЫТИЕ»	2	0,394
«РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»	2	0,246
«БСПБ КАПИТАЛ»	2	0,248
УК БКС	1	0,189
«СИСТЕМА-КАПИТАЛ»	1	0,065
«ВОСТОК-ЗАПАД»	1	0,144

Источник: Investfunds.

выросло более чем вдвое, до 2,8 млн человек. И это при том, что в конце 2019 года число владельцев паев БПИФов с трудом дотягивало до 30 тыс.

Активному притоку средств физических лиц в биржевые фонды способствуют низкие ставки по вкладам, которые привели к росту популярности фондового рынка. К концу июля число уникальных брокерских счетов физических лиц на Московской бирже превысило 13,1 млн, что на 4,2 млн выше показателя конца 2020 года. По данным ЦБ, на конец первого квартала 2021 года стоимость бумаг на счетах физлиц составляла 6 трлн руб., что на 0,7 трлн руб. выше значений конца 2020 года.

По словам Ильи Корнева, БПИФы хорошо подходят массовому инвестору, который не готов уделять время управлению, мониторингу рынка и получению специализированных знаний. «Многие инвесторы хотят размещать свои активы с потенциалом роста и быть уверенными в правильности своего выбора без погружения в детали — БПИФ решает эти задачи»,— поясняет господин Корнев. К тому же паи БПИФов, как и акции или облигации, обращаются на бирже, а значит, деньги от их продажи поступают сразу на счет, а не с задержкой в несколько дней, как в случае с Открытыми паевыми инвестиционными фондами (ОПИФами). «Многие управляющие компании дают возможность приобретать паи в разных валютах, предоставляя инвесторам более удобные условия для вложения»,— добавляет Ярослав Подсеваткин.

Биржевые фонды привлекают инвесторов высокой прозрачностью, которой не хватает ОПИФам. БПИФы в основном повторяют динамику фондовых или товарных индексов, которая доступна в режиме реального времени. По словам директора департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктора Барка, все большее число розничных инвесторов заинтересованы в формировании сбалансированного портфеля из разных инструментов, включающих активы и валюты, и биржевые фонды логично вписываются в эту тенденцию.

Еще одно немаловажное преимущество БПИФов, роль которого заметно выросла в последние годы, это комиссионное вознаграждение. В отличие от открытых фондов биржевые — преимущественно пассивные. То есть управляющие их активным управлением не занимаются. А значит, их расходы минимальны. Это особенно важно в периоды низких ставок и растущей инфляции. «Цифровизация и повышение прозрачности, а также конкуренция не только между УК, но и с брокерами, которая оказывает давление на маржу,— это глобальный тренд. Активный рост активов под управлением дает возможность понижения удельных издержек на инвестора»,— поясняет исполнительный директор дивизиона «Инвестиции и накопления» Сбербанка Василий Илларионов.

Выбор в пользу акций

Хотя российские БПИФы появились совсем недавно, сейчас управляющие могут предложить инвесторам стратегии на основные классы активов: облигации и еврооблигации, акции, драгметаллы, инструменты денежного рынка. Есть на рынке и уникальные стратегии, например, активно управляемые, ориентированные на портфели новых публичных компаний, а также удовлетворяющие требованиям ESG. В числе БПИФов есть и ориентированные на индекс портфеля обыкновенных акций компаний SPAC, созданных с целью поиска и трансформации перспективных стартапов в новые публичные компании.

Самая многочисленная категория фондов — это БПИФы, ориентированные на активы, номинированные в валюте: акции фармацевтических, технологических, золотодобывающих компаний, рынки отдельных развивающихся и развитых стран. В июле общее количество таких фондов достигло 33 с суммарными активами выше 45 млрд руб. БПИФов на российские акции втрое меньше, правда, их стоимость чистых активов (СЧА) уступает фондам на иностранные акции только на 20 млрд руб. Фонды как российских, так и иностранных акций пользуются, по словам Ярослава Подсеваткина, наибольшим спросом у инвесторов в 2021 году. «Рост крупнейших мировых индексов до новых максимумов после резкого падения в марте 2020 года продолжается по сей день и привлекает инвесторов вкладываться в этот класс активов»,— отмечает господин Подсеваткин. При этом какие-то специфические отраслевые истории имеют наименьший отклик у клиентов, подчеркивает Руслан Мучипов.

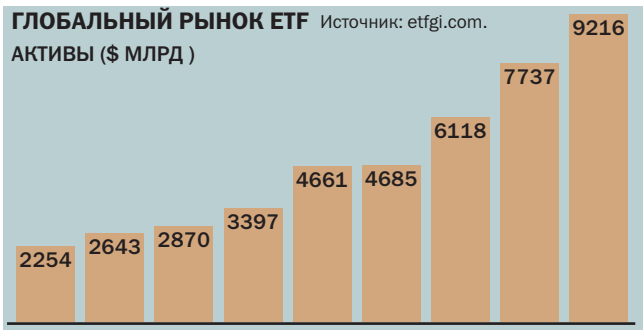
Спрос на биржевые фонды с консервативными стратегиями в целом снизился, отмечает главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов. «Инвесторы проявляли меньше интереса к фондам облигаций на фоне ужесточения денежно-кредитной политики со стороны ЦБ РФ и более охотно инвестировали в фонды с большей экспозицией на рынок акций, ориентируясь на рост фондовых индексов»,— анализирует господин Потапов. Тем не менее облигационные фонды остаются самой крупной по объему активов в управлении категорией фондов. По оценкам «Денег», только на четыре крупнейших фонда данного типа приходится 44 млрд руб.— почти треть всего рынка биржевых фондов.

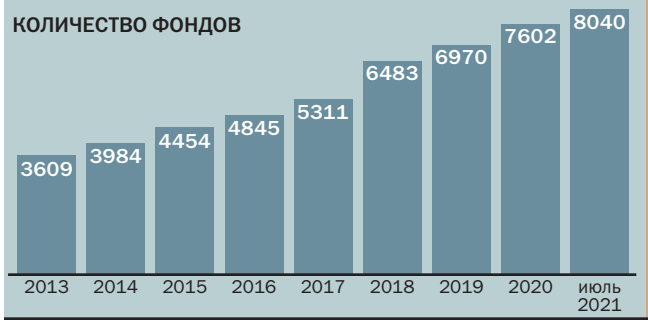
Исключением из общего тренда стали фонды денежного рынка, ко-

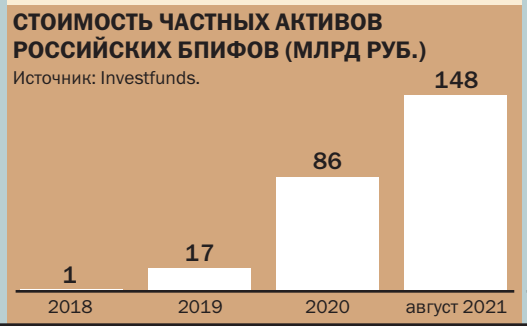
СТРУКТУРА АКТИВОВ БПИФОВ (%)

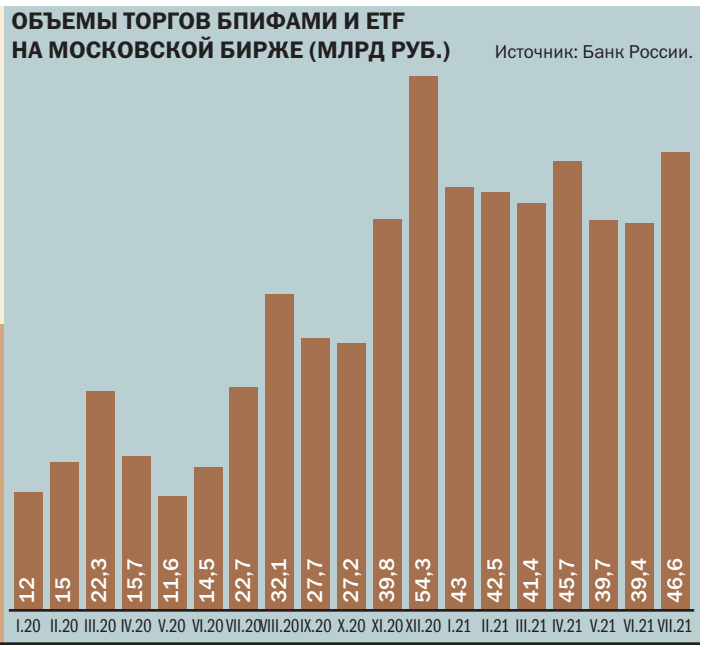
	III КВ. 2019	IV КВ. 2019	I КВ. 2020	II КВ. 2020	III КВ. 2020	IV КВ. 2020	I КВ. 2021	II КВ. 2021
ИНОСТРАННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	42	37	40	38	44	33	38	40
ОБЛИГАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ	17	14	11	13	13	26	23	21
АКЦИИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ (ОБЫКНОВЕННЫЕ + ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ)	14	17	17	16	15	13	13	17
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ	26	30	31	29	25	22	19	14
ПРОЧИЕ АКТИВЫ	1	3	2	4	3	6	7	8

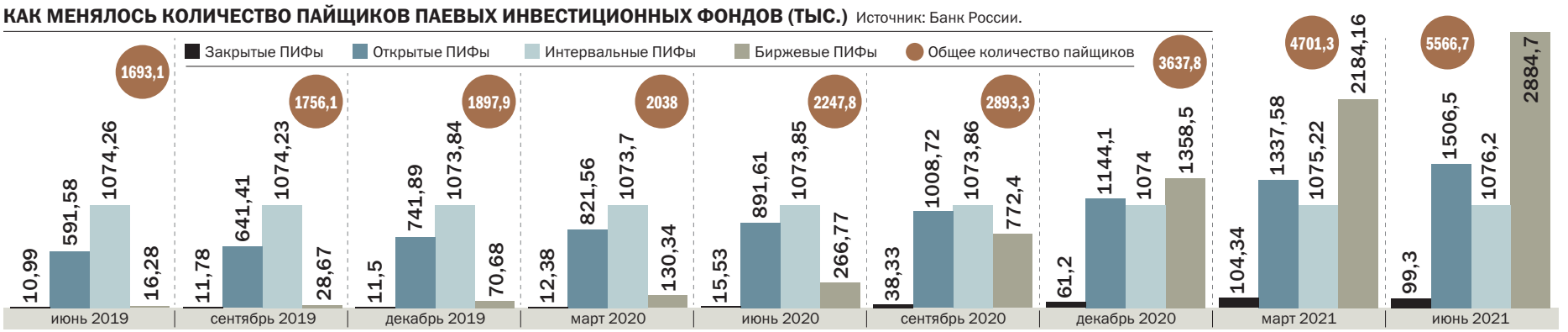
Источник: Банк России.











торые относятся к числу самых консервативных. Эти фонды на больших горизонтах инвестирования по доходности уступают облигационным фондам, однако в периоды роста волатильности выигрывают у них. С начала года, по данным Investfunds, фонды денежного рынка принесли доход пайщикам в размере 2–2,8%, что сопоставимо с результатами лучших облигационных фондов, тогда как худшие из них продемонстрировали убыток до 1,5%. Владимир Потапов отмечает высокий интерес клиентов к фонду денежного рынка — «ВТБ — Ликвидность». В первом полугодии в этот фонд поступило 2,9 млрд руб., что на 90% больше привлечения во второе полугодие 2020 года.

Прогнозы

В условиях продолжающегося прихода рядовых россиян на фондовый рынок и их потребностей в простых и удобных способах инвестирования управляющие видят большой потенциал для роста биржевых фондов. Поэтому они намерены и дальше расширять продуктовую линейку, пополняя ее новыми стратегиями БПИФов. Об этом заявили практически все опрошенные «Деньгами» участники рынка. Руслан Мучипов рассказал о перспективах значительно расширить линейку фондов этой осенью за счет стратегий на разные валюты, классы активов и специфические узконаправленные стратегии. «В ближайших планах у нас выпуск еще двух БПИФов. Основные требования к инвестиционным продуктам — это качество, высокая ликвидность, узкие спреды и низкие расходы фонда, доступность и удобство продукта для розничного инвестора»,— рассказал Владимир Потапов.

В «Сбер Управление активами» также намерены расширять линейку. Но будут фокусироваться на развитии биржевых фондов в сторону более сложных «mixed asset» фондов и других идей. В том числе на собственные индексы, которые смогут конкурировать с западными фондами, рассказал Василий Илларионов. «Мы планируем предлагать нашим клиентам во всех категориях продуктов диверсифицированную и понятную линейку. Для закрытия базовых потребностей, как правило, достаточно 5–6 стратегий»,— поделился планами Илья Корнев.

ЦБ разбавит БПИФы западными ETF

Несмотря на бурный рост рынка БПИФов, его размеры все еще значительно уступают международным рынкам ETF. По оценкам ETFGI, на конец июля во всем мире существовало свыше 8 тыс. пассивно управляемых фондов с активами $9,2 трлн. За рубежом торгуются ETF не только на индексы облигаций и акций, но и на разнообразные товарные активы, недвижимость, а также нестандартные индексы.

Особенности российского регулирования и ограничения со стороны биржи и маркет-мейкеров пока не позволяют запускать совсем нишевые истории вроде фондов на отдельные категории товаров, отмечают управляющие. «На рынке недостаточно ликвидности и возможности доступа к ликвидным инструментам на сырьевые товары, что серьезно ограничивает ассортимент таких фондов»,— отмечает Виктор Барк.

Впрочем, ЦБ намеревается существенно увеличить возможности локальных инвесторов за счет либерализации доступа на биржу зарубежных ETF. Предполагается с 1 апреля 2022 года разрешить неспонсируемый, то есть по решению организатора торгов, их допуск на рынок. В июле регулятор объявил об ограничении минимального размера фондов, допускаемых к торгам. При наличии у фонда договора с биржей размер СЧА должен быть не ниже 25 млн руб., а в отсутствие такого договора требование повышается до 100 млрд руб. В дополнение к этому регулятор ввел требования к поддержке котировок, структуре фондов, в частности, добавил ограничение в размере 20% на стоимость деривативов и привлеченных заемных средств.

Впрочем, на рынке считают, что действующее на сегодняшний день требование к спонсируемому листингу позволяет защитить частных инвесторов и смягчение требований несет определенные риски. По словам руководителя «МКБ Инвестиции» Максима Малетина, только при спонсируемом допуске будет решен вопрос с ликвидностью, которую обеспечивает провайдер ETF. В случае если на рынке недостаточно ликвидности — для ETF это регуляторное событие и фонд закрывается по требованию регулятора. Но провайдер отвечает только за те площадки, которые указаны в проспекте эмиссии этого фонда. «Если листинг на площадке неспонсируемый и она отсутствует в проспекте, провайдеру все равно, будет на бирже ликвидность или нет. Поэтому либерализация доступа ETF на российский рынок может привести к ситуации, когда по выведенным на биржу неспонсируемым фондам не будет справедливого предложения на покупку или продажу, а это очень большой риск для держателя акций фонда — даже выше, чем техническое закрытие фондов»,— отмечает господин Малетин.

Планируемый допуск неспонсируемых ETF может создать конкуренцию молодому российскому рынку БПИФов и, в первую очередь, в части инвестирования в зарубежные рынки. Из-за существующих ограничений российские фонды не могут повторять состав и структуру активов любого торгуемого за рубежом ETF. «Основной риск, что БПИФы на популярные глобальные индексы (NASDAQ, Emerging Markets, EuroStoxx) будут невостребованы с учетом доступности аналогичных ETF»,— отмечает Василий Илларионов. В случае допуска западных ETF, ориентированных на российский рынок, российские БПИФы могут им составить заметную конкуренцию. «Наши продукты останутся востребованными в силу того, что многие из них ориентированы на локальный рынок, который обладает налоговыми преференциями. Например, российские фонды акций не платят налоги с дивидендов. Это важно, ведь дивидендная доходность нашего рынка очень высокая. У иностранных ETF, ориентированных на российские акции, такой льготы нет»,— отмечает господин Илларионов. Немаловажным плюсом остается узнаваемость бренда у розничных инвесторов, которая явно выше у российских банков, чем у иностранных провайдеров ●

МОЛЧАНИЕ ДЕНЕГ

КАК РАБОТАЮТ С ИНВЕСТИЦИЯМИ ХЕДЖ-ФОНДЫ

Мировые фондовые рынки достигли своих максимумов. Перед инвесторами стоит вопрос: куда инвестировать на случай коррекции рынка? Возможность зарабатывать не только на росте, но и на падении рынка привлекает состоятельных инвесторов в хеджевые фонды. Интерес к данному типу фондов растет и со стороны российских инвесторов, что подталкивает УК к созданию таких фондов по российскому праву.

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

Всем известно выражение «деньги любят тишину», что призывает молчать, когда речь идет о материальных ценностях. Не принято рассказывать о своей зарплате, сбережениях, дорогостоящих покупках, равно как и задавать вопросы на подобные темы собеседникам. На фондовом рынке управляющие и инвесторы придерживаются той же позиции, если речь идет о вложениях в ценные бумаги и торговых операциях. Особенно это важно в случае очень больших денег, которые могут оказывать сильное влияние на рынок, а значит, человек, обладающий такими знаниями, может зарабатывать на опережающих операциях.

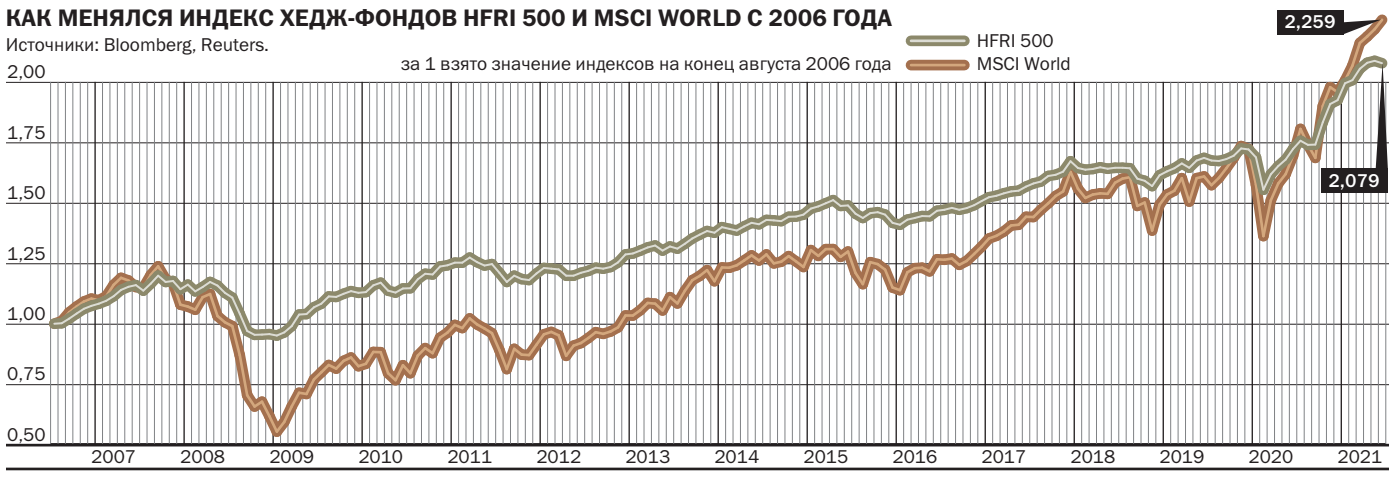
Закрытые деньги

К самым «молчаливым» на мировом рынке можно отнести хедж-фонды — инвестиционные фонды с минимальными законодательными ограничениями по выбору финансовых инструментов и методам управления, которые позволяют зарабатывать как на растущем, так и на падающем рынках. Самый известный хедж-фонд — Soros Fund Management, основателем которого является американский миллиардер венгерского происхождения Джордж Сорос. Однако термин «хедж-фонд», по словам директора по инвестициям «БКС Мир инвестиций» Андрея Бершадского, принадлежит социологу и финансовому журналисту Альфреду Джонсу, создавшему в 1949 году портфель, в который он включал «длинные позиции» в акциях, должных, по его мнению, вырасти, и одновременно — «короткие позиции» в переоцененных рынком бумагах. В итоге портфель фонда мог приносить прибыль не только на растущем рынке, за счет «длинных позиций», но и в случае его падения, но уже за счет «коротких позиций». «С помощью термина „хедж“ господин Джонс описывал стратегию управления портфелем, призванную нейтрализовать негативную динамику рынка на стоимость портфеля»,— отмечает Андрей Бершадский.

В 1966 году журнал Fortune писал, что фонд Альфреда Джонса смог за счет уникальной стратегии опередить самых крупных long-only-менеджеров американских ПИФов, даже несмотря на двадцатипроцентную ставку вознаграждения за успех. Столь впечатляющий результат привлек внимание профессионального сообщества, и уже в 1968 году в США было 200 хедж-фондов. Но не всем портфельным управляющим удавалось успешно справляться с прихотливым характером таких фондов. В периоды сильного рыночного роста успокоенные менеджеры формировали в основном длинные позиции с использованием заемных средств, тогда как хеджевую

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС ХЕДЖ-ФОНДОВ HFRI 500 И MSCI WORLD С 2006 ГОДА

Источники: Bloomberg, Reuters.



ТРИ ИСТОРИИ ПРОВАЛА

Long-Term Capital Management (LTCM). Одним из самых наглядных примеров провальной работы хедж-фонда и его влияния на рынок служит его история. Фонд специализировался на арбитражных стратегиях и торговле долговыми инструментами, зарабатывал на расхождении в ценах облигаций, свопов и опционов, а также акций и деривативов на их основе. Широко использовались заемные средства. В первые годы работы фонд приносил неплохой доход, в 1995–1997 годах среднегодовая прибыль инвесторов после вычета комиссионных составляла 33,7%, тогда как S&P 500 тогда прирастал в среднем на 29,3%. Однако в кризис 1998 года фонд столкнулся с серьезными проблемами из-за высокой долговой нагрузки. К началу года фонд располагал $4,8 млрд собственного капитала, имел на балансе открытые позиции на $120 млрд, при этом управлял портфелем производных инструментов в $1,3 трлн. Вследствие глобального кризиса произошло резкое расширение спрэдов по финансовым инструментам, а также выросла волатильность на рынках. В этой ситуации фонд мог в любой момент начать беспорядочно ликвидировать огромные спекулятивные позиции, что обрушило бы рынки по всему миру. Спасителем рынков стали американские власти, которые помогли провести закрытие позиций фонда в организованном порядке.

Tiger Management Corp. Кризис 1997–1998 годов ударил по многим хедж-фондам. В частности, по Tiger Management Corp., основанному Джулианом Робертсоном. Фонд был сформирован в 1980 году с небольшим портфелем объемом $8 млн, однако благодаря чутью основателя и команды аналитиков, управляющих смог превратиться в один из крупнейших фондов своего времени, который на протяжении многих лет был в числе лучших и превосходил темпы роста американского рынка. В период с 1980 по 2000 год фонд приносил инвесторам в среднем 25% годовых после вычета комиссионного вознаграждения. Поворотным стал 1998 год, когда его размеры достигали $22 млрд. В этот год основные торговые операции оказались провальными: курс японской иены вырос, тогда как управляющие ставили на падение, к тому же более $600 млн они потеряли на дефолте российского госдолга. Окончательно подкосили фонд неудачные вложения в акции компаний «старой экономики» и короткие продажи технологического сектора. В итоге в 1999 году фонд потерял 19% (S&P вырос на 21%), а первом квартале 2000 года еще 12% (S&P вырос на 2%). В таких условиях инвесторы массово покидали фонд, и его активы за полтора года упали втрое, до $6 млрд, после чего было принято решение закрыть все фонды под управлением Tiger.

Archegos Capital. Многие выходцы из этой компании до сих пор успешно или не очень работают в хедж-фондах и инвестиционных компаниях. По данным Bloomberg, основатель семейного офиса Archegos Capital Билл Хванг был аналитиком в Tiger Management. Весной 2021 года принудительное закрытие позиций фонда привело к падению стоимости акций американских и китайских компаний на десятки процентов и убыткам для крупнейших финансовых институтов.

GETTY IMAGES

ТРИ ИСТОРИИ УСПЕХА

Ежегодно консалтинговая компания LCH Investments публикует рейтинг лучших управляющих хедж-фондов по итогам года. В целом все фонды заработали для инвесторов $127 млрд, из которых $63,2 млрд пришлись на 20 лучших фондов.

Tiger Global Management в 2020 году стал лидером рейтинга. За вычетом комиссионных он принес клиентам $10,4 млрд. Фонд объемом более $43 млрд был создан в 2001 году. Стратегия фонда equity hedge ориентирована на длинно-короткие операции с акциями компаний глобального интернета, программного обеспечения, отрасли финансовых технологий. Судя по последнему отчету 13F, крупнейшие доли в фонде занимают JD.com Inc (10,1%) и Microsoft (8,8%), Roblox (7%), Sea Ltd (5,7%). За 20 лет существования фонда он увеличил капитал инвесторов на $25,6 млрд, в среднем в год увеличил позиции на 20%.

Millennium Management принес второй по величине доход в 2020 году — $10,2 млрд. Фонд объемом более $74,2 млрд был создан в 1989 году. Фонд не выделяет конкретную стратегию, позиционируя себя как универсальный, при этом ориентирован на акции высокотехнологических компаний, компаний фармацевтической, химической и других отраслей. Судя по последнему отчету 13F, крупнейшие доли в фонде занимали Amazon.com (9,2%) и Apple Inc (7,6%), Alexion Pharmaceuticals (7%), Linde Plc (6,1%). За время существования фонд увеличил капитал инвесторов на $36 млрд.

Lone Pine Capital — на третьем месте с доходом $9,1 млрд. Фонд объемом $37,1 млрд был создан в 1996 году. Стратегия — equity hedge, ориентирована на длинно-короткие операции с акциями компаний по всему миру. Судя по последнему отчету 13F, крупнейшие доли в фонде занимали Shopify Inc (7,7%) и L Brands Inc (6,1%), Facebook Inc (5,6%), Amazon.com (5,4%). За 25 лет существования фонд увеличил капитал инвесторов на $42,3 млрд.

часть, состоящую из коротких продаж, уменьшали как более сложную и требующую дополнительных расходов. В итоге многие хедж-фонды оказались не готовы к падению фондового рынка в конце 1968 года. «В период рецессии 1969–1970 годов и краха рынка акций 1973–1974 годов многие хедж-фонды разорились и инвесторы потеряли к ним интерес»,— напоминает Андрей Бершадский.

Однако идея хеджевых фондов оказалась очень живуча. И во время «бычьего рынка» 1990-х годов интерес к ним вновь возродился. По оценкам господина Бершадского, к 2008 году индустрия уже насчитывала почти 10 тыс. хедж-фондов с суммарными активами $1,9 трлн. К концу 2020 года число фондов осталось практически неизменным, однако совокупные активы хедж-фондов приблизились вплотную к отметке $3,8 трлн. По итогам первого полугодия 2021 года активы фондов выросли еще на 13%, до $4,2 трлн.

Предложение на любой вкус

В последние десятилетия индустрия хедж-фондов активно менялась, и на сегодняшний день в качестве механизма аллокации в тот или иной актив или класс активов используются в основном деривативы — фьючерсы и форварды — плюс опционы и свопы. При этом базовым активом может быть любой класс активов, рынок, отрасль в любой географической точке мира. По словам директора департамента рынков капитала Accent Capital Андрея Аржанухина, за счет деривативов могут реализовываться самые разные стратегии, включая различного рода арбитражи, торговлю по сигналам, продажу страховок от разного рода рисков и так далее. «Понятие хедж-фондов охватывает сейчас неограниченный спектр фондов, применяющих максимально возможный инструментарий для достижения целевой риск/доходности»,— отмечает Андрей Аржанухин.

По словам управляющего партнера Ruthenium Fund Максима Попова, наиболее популярны четыре группы стратегий хедж-фондов: equity hedge, event driven, global macro, relative value. В первую группу входят различного рода стратегии на акции, предполагающие активное хеджирование, короткие продажи и использование деривативов. Вторая группа позволяет зарабатывать на корпоративных событиях, связанных с M&A-активностью компаний, реструктуризацией, банкротствами, выкупом акций (buy back) и так далее. В третью группу входят стратегии, в которых объектом инвестирования являются индексы, высоколиквидные инструменты, валюты, процентные ставки. При этом менеджеры фондов зарабатывают на аномалиях, не учтенных рынком. К последней группе относятся стратегии, зарабатывающие на различного рода арбитраже. «Арбитраж может быть между стоимостью одной акции, торгующейся на разных биржах, между подразумеваемой и реализованной волатильностью и так далее»,— поясняет господин Попов.

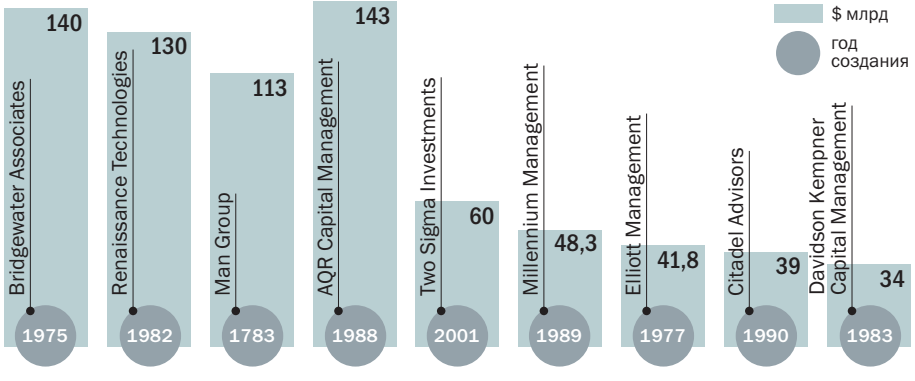
С помощью хеджирования, как отмечает руководитель отдела управления акциями «Сбер Управление активами» Евгений Линчик, управляющий может предоставить возможность вложиться в довольно рискованные, но при этом перспективные акции инвестору, который обычно инвестирует в облигации и ориентируется на соответствующий уровень возможной просадки. По словам директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия Исакова, на сегодняшний день хедж-фонды скорее относятся к схеме компенсации и юридической форме управления портфелем, чем к какой-то конкретной стратегии. Поэтому многие из таких «хедж-фондов» уже не занимаются хеджированием портфеля.

Отличительная особенность хедж-фондов от классических ПИФов не только в широте активов, использовании инструментов хеджа, но и в более низких регуляторных требованиях. В частности, такие фонды не проходят обязательную регистрацию в SEC (Securities & Exchange Commission) в США, однако регулируются FSA в Великобритании и с конца 2010 года — в национальных регуляторах стран Евросоюза из-за The Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD), принятой Европарламентом в 2010 году. Впрочем, с 2010 года акт Додда—Франка в США установил необходимость обязательной регистрации хедж-фондов, управляющих активами более чем 15 американских инвесторов с общей суммой более $25 млн, отмечает Андрей Бершадский.

Западные хедж-фонды доступны не всем инвесторам, а только аккредитованным или квалифицированным. В США первая группа инвесторов

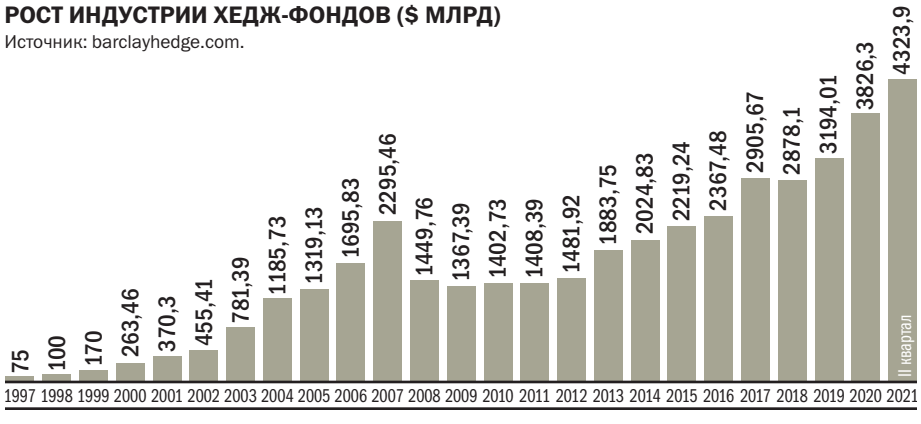
КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ХЕДЖ-ФОНДЫ

Источники: «БКС Эксперт», сайты компаний.



РОСТ ИНДУСТРИИ ХЕДЖ-ФОНДОВ ($ МЛРД)

Источник: barclayhedge.com.



должна удовлетворять нескольким требованиям, среди которых — владение активами на сумму не менее $1 млн либо их доход на протяжении последних двух лет превышал $200 тыс., а в случае супружеских пар — $300 тыс. Требования к квалифицированному инвестору выше: он должен владеть активами не менее чем на $5 млн.

Российская идентичность

В России хедж-фондов в традиционном понимании нет. По словам Андрея Аржанухина, до изменения регулирования в 2016 году среди нормативно установленных категорий фондов была такая категория закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ), как хедж-фонд. Однако по составу и структуре активов она мало чем отличалась от ЗПИФов прямых инвестиций и венчурных инвестиций. «Было создано некоторое количество таких, в кавычках, хедж-фондов. Но все они, по существу, были фондами private equity. На данный момент таких фондов не осталось. Они либо закрыты, либо сменили свою категорию на комбинированный ЗПИФ»,— обращает внимание господин Аржанухин.

Активная популяризация российского фондового рынка среди частных инвесторов привела к росту спроса не только на классические стратегии, но и хеджевые, поэтому отечественные управляющие начали использовать для этого оболочку интервальных паевых инвестиционных фондов (ИПИФ). Комбинированные ПИФы данного типа позволяют использовать самый широкий спектр активов — начиная от акций и заканчивая сырьевыми товарами. Как и в случае с западными хедж-фондами, российские ИПИФы могут использовать заемные средства для операций на фондовом рынке, а также деривативы для хеджирования рыночных рисков.

По оценкам «Денег», основанным на данных ЦБ, в реестре паевых инвестиционных фондов числятся только четыре интервальных фонда, в названии которых присутствует словосочетание «хедж-фонд». Этими фондами управляют три управляющие компании — «Сбер Управление активами», «ТКБ Инвестмент Партнерс» и УК «Инвест Менеджмент Центр».

Половина всех фондов находится в линейке «Сбер Управление активами» — «Сбер — Первый Хедж Фонд» и «Сбер — Второй Хедж Фонд», созданные за последний год. В рамках этих стратегий средства клиентов инвестируются в ценные бумаги иностранных компаний с капитализацией более $5 млрд, имеющих как высококонкурентную бизнес-модель или представляющих быстрорастущие сектора экономики (телеком, e-commerce, здравоохранение, социальные сети, онлайн-игры, компании, занимающиеся разработками в области искусственного интеллекта), так и традиционные сектора, которые выиграют от восстановления мировой экономики. Хеджирование в фондах происходит с помощью специального математического алгоритма, где установлен уровень просадки, ниже которого портфель не опускается. «Фонд построен на идее симулирования покупки опциона колл, где максимальная просадка — премия за опцион. Базовым активом является наш портфель»,— рассказывает Евгений Линчик. Минимальный порог входа в фонды установлен на уровне $15 тыс.

Как и в случае с иностранными хедж-фондами, российские ИПИФы данного типа доступны только квалифицированным инвесторам, требования к которым, правда, мягче, чем на Западе. Для получения данного статуса физическое лицо должно соответствовать одному из пяти требований. Два самых распространенных — стоимость активов инвестора не менее 6 млн руб. или объем сделок за последние четыре квартала с периодичностью не реже десяти раз в квартал и не реже одного раза в месяц на сумму не менее 6 млн руб.

Риски для неслабонервных

При выборе фонда инвесторы должны внимательно изучать не только стратегию, но и финансовые инструменты, которые ими покупаются. Если инструменты, входящие в состав фонда, имеют низкую ликвидность, повышенную волатильность, то инвесторы должны осознавать все риски, связанные с такими вложениями. При этом основной риск — это неполучение того уровня дохода, на который рассчитывал инвестор, как и в любом другом финансовом инструменте. В июле лучшие мировые управляющие таких фондов зафиксировали убытки на фоне растущих индексов развитых стран. HFRI 500 Hedge Fund Indices, отслеживающий 500 самых крупных хедж-фондов, снизился на 0,4%. В то же время индекс S&P 500 вырос на 2,44%. «Стратегии, которые занимаются хеджированием, имеют право на существование и место в диверсифицированном портфеле, но нужно понимать, что абсолютное большинство таких портфелей с годами будет отставать по доходности от просто long-only-стратегий и портфелей, особенно с учетом высоких комиссий»,— отмечает директор по инвестициям УК «Открытие» Виталий Исаков.

Впрочем, по-настоящему провальными оказывались стратегии хедж-фондов не из-за высокой комиссии, а из-за неправильно выбранной стратегии и отсутствия хеджа. В итоге использование финансовых рычагов усиливало многократно неблагоприятные ценовые колебания. «Мир хедж-фондов знает много примеров, когда очень умные в общем-то люди (иные даже были нобелевскими лауреатами) безвозвратно теряли большую часть клиентских денег. Недаром на Западе такие фонды предназначены только для квалифицированных инвесторов — это совершенно точно не инструмент для новичка»,— отмечает Виталий Исаков.

По словам Максима Попова, некоторые фонды, стремясь обыграть рынок, изначально позиционированы крайне агрессивно, и инвестор должен быть готов к высокой волатильности акций фонда. Другие же, наоборот, имеют цель защитить активы инвестора и показать положительный результат при разных рыночных ситуациях, при этом жертвуя доходностью в периоды роста рынка. «В этом случае инвестор должен быть готов к тому, что на „бычьем рынке“ результаты фонда будут отставать от индексов»,— отмечает господин Попов.

Стоит учитывать и невысокую ликвидность таких вложений. Обычно хедж-фонды формируются на долгий срок, и выйти из них так же быстро, как из открытых ПИФов или стратегий ДУ, нельзя. «Это связано со стратегией фонда и спецификой хеджирования. Хедж-фонды подходят для долгосрочных вложений потому, что есть возможность вложиться в рискованные бумаги, то есть стратегия buy&hold. Неконтролируемые притоки и оттоки усложняют механизм хеджирования и в целом управления фондом из-за высокой волатильности бумаг»,— отмечает Евгений Линчик. Западные фонды обладают в основном месячной ликвидностью, то есть инвестор может купить или продать акции фонда один раз в месяц (обычно на конец месяца). Российские хедж-фонды интервальные, поэтому выйти из них можно только в интервал, который открывается раз в квартал или полугодие. Досрочно можно выйти из фондов только в случае, если они торгуются на бирже, но не по всем фондам вторичная ликвидность высокая, а значит, спреды между ценой покупки и продажи могут оказаться достаточно широкими ●

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА

Чаще всего западные хедж-фонды юридически представляют собой товарищество на вере или коммандитное товарищество (Limited Partnership). Это форма основана на складочном капитале, где подразделяют две категории членов: полные товарищи и вкладчики-коммандитисты. Полные товарищи осуществляют деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики-коммандитисты отвечают только своим вкладом. По данным Андрея Бершадского, основное место регистрации хедж-фондов в офшорах: Каймановы острова — 37%, округ Делавер в США — 27%, Британские Виргинские острова — 7%, Бермуды — 5%, Люксембург и Ирландия — 5%.

КОМИССИИ ХЕДЖ-ФОНДОВ

В связи со сложностью разработки и ведения стратегий хедж-фондов комиссии за управление по ним выше, чем по традиционным фондам. Структура вознаграждений обычно включает в себя комиссию за управление (management fee) — 1–4% (чаще всего 2%), и комиссию за успех (performance fee или success fee) — 10–50% (чаще всего 20%). В последнее время наблюдается заметное снижение комиссий, нередко можно встретить уровни значительно ниже 2% и 20% соответственно.

«МЫ НАМЕРЕНЫ ОБСЛУЖИВАТЬ МИЛЛИОН КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА К 2023 ГОДУ»

Малый и средний бизнес сильнее других пострадал от пандемии, однако за этот год большинство предприятий смогли адаптироваться к новой реальности. Какие продукты и услуги сегодня особенно актуальны для бизнеса, как банки учатся работать с самозанятыми и насколько эффективными оказались меры господдержки, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса, старший вице-президент ВТБ **Руслан Еременко**.

ПРЕСС-СЛУЖБА ВТБ

Как вы оцениваете ситуацию в сегменте малого и среднего бизнеса? Продолжает ли пандемия оказывать влияние на него и какое?

— В прошлом году основной удар пандемии пришелся на малый и средний бизнес. Этот сегмент наиболее чувствителен к кризисным явлениям, а с такими продолжительными ограничениями он столкнулся впервые. Сейчас предприятия гораздо лучше организованы в управленческих и технологических процессах, чем раньше, поэтому им удалось быстрее адаптироваться к новой реальности. К тому же помогли меры поддержки, которые правительство совместно с банками реализует и в этом году. Например, по программе ФОТ 3.0 ВТБ заключил соглашения на сумму более 13 млрд руб.

Сложная обстановка сохраняется в отраслях, где еще действуют ограничения. Это сфера развлечений, питания, организации мероприятий. Но динамика других сегментов внушает нам оптимизм. В этом году мы отмечаем рост кредитной активности: наш портфель вырос на 8%, превысив 1,54 трлн руб. В большей степени растут предприятия металлургии и горнодобывающей (+37% объема кредитного портфеля с начала года), химической промышленности (+22%), строительного сектора (+22%). Улучшились показатели машиностроения, пищевой промышленности и сельского хозяйства, сферы транспорта и инфраструктуры. Важно, что на фоне изменений ключевой ставки регулятором мы не повышали цены на кредиты для бизнеса, сохраняя их одними из самых низких на рынке — от 8% годовых.

— Изменилась ли за последний год структура кредитного портфеля СМБ?

— Принципиально не изменилась. Традиционно высока доля торговли (более 21%), недвижимости (более 24%), предприятий пищевой промышленности и сельского хозяйства (порядка 20%). Это все динамичные сферы экономики.

В прошлом году клиенты экономили ресурсы, все внимание было направлено на оперативную деятельность. В этом году мы уже видим рост интереса к инвестиционному кредитованию (портфель инвесткредитов растет аналогично кредитному портфелю в целом), что также говорит о том, что бизнес окреп.

— Вносил ли ВТБ какие-то корректировки в стратегию работы с клиентами среднего и малого бизнеса в связи с пандемией?

— Сегодня банкам особенно важно сфокусироваться на персональных отношениях с клиентами, выгодных условиях сделок и технологичности. В этом и состоит наша стратегия. Мы модернизируем модель классического провайдера финансовых услуг и создаем удобную цифровую среду для бизнеса, обеспечивая профессиональную экспертизу во всех сопутствующих сферах: от бухгалтерии и налогового учета до помощи в логистике, маркетинге и других направлениях.

Мы чувствуем, что конкуренция в сегменте среднего и малого бизнеса усилилась, хотя общее количество клиентов на рынке практически не меняется. На этом фоне клиентская база ВТБ выросла почти на 20% с начала года. Сегодня свой бизнес с нами ведут более 750 тыс. предпринимателей, а к 2023 году мы намерены обслуживать уже более 1 млн клиентов среднего и малого бизнеса.

— Цифровые каналы — это ключевое поле конкуренции в сегменте СМБ сегодня?

— Цифровые каналы становятся одним из конкурентных направлений, они существенно сокращают время на оформление банковских услуг. Мы хотим обеспечить цифровую доступность 100% продуктов и услуг на горизонте 2022 года. За последний год в ВТБ появились удаленная регистрация бизнеса и дистанционное резервирование расчетного счета. Раньше для его открытия надо было идти в отделение, потом ждать результатов проверки и т. д. Сейчас предприниматели могут все оформить через личный кабинет на сайте банка — это занимает не более пяти минут. Мы перевели расчетные операции в онлайн, выпускаем виртуальные бизнес-карты, представили цифровые продукты и сервисы, новые услуги для торгово-сервисных предприятий и компаний—участников ВЭД.

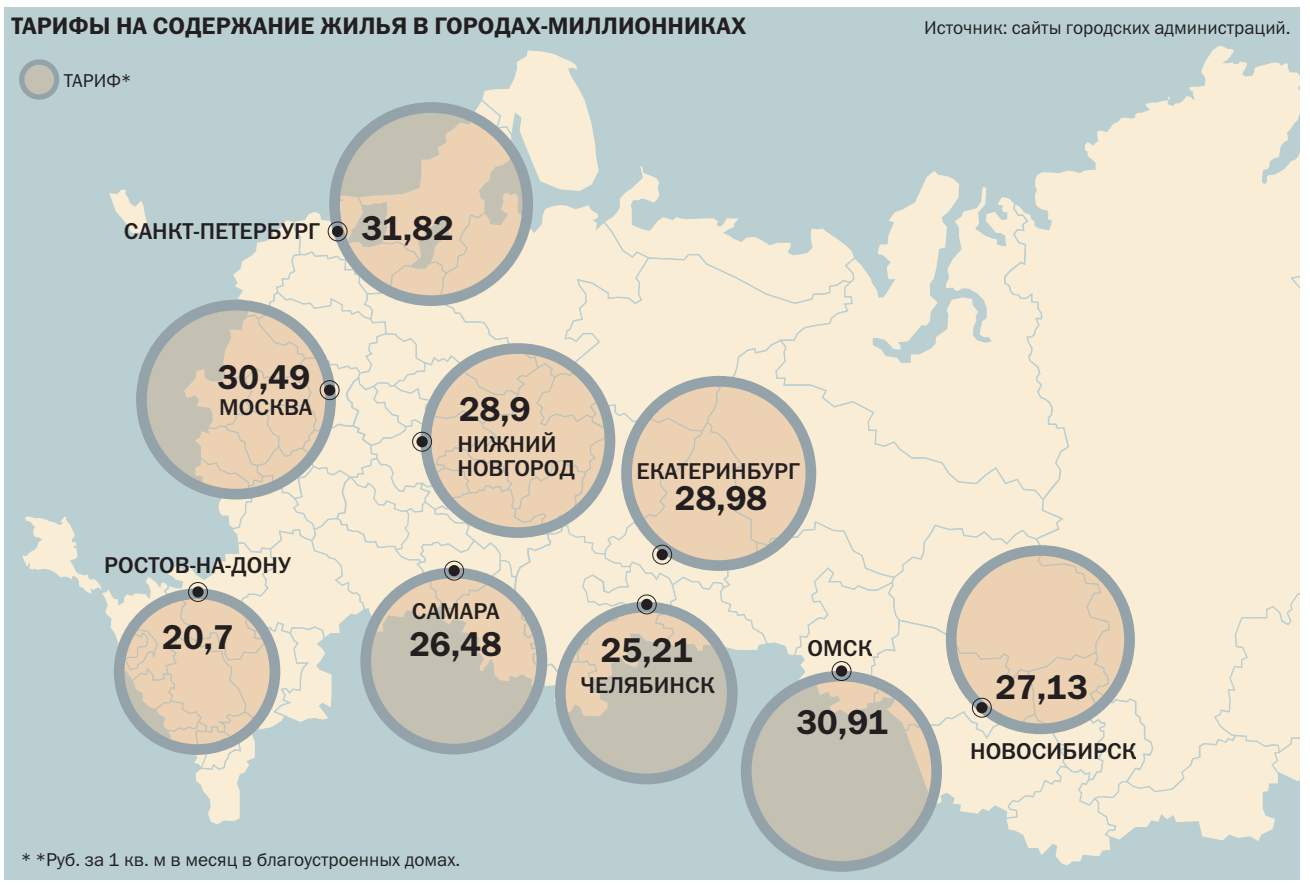
— Как вы оцениваете перспективы перехода физических лиц в статус самозанятых? Интересна ли вам работа с этим сегментом?

— Мы ожидаем, что число самозанятых будет активно расти. ФНС и Росстат ожидают увидеть около 7,7 млн самозанятых к концу 2025 года, притом что сейчас их всего 2,4 млн. Учитывая, что весь рынок СМБ в России сегодня — это до 6,5 млн юридических лиц, сегмент самозанятых становится для нас интересным и очень перспективным в рамках роста клиентской базы. Поэтому мы предложили клиентам понятный, прозрачный, комфортный и бесшовный вход в банк. Мы запустили сервис, через который они могут дистанционно оформить постановку на учет в ФНС по специальному налоговому режиму. Будем открывать для них все партнерские сервисы, которые у нас есть. Клиенты смогут воспользоваться кредитной линейкой, которая обычно доступна физическим лицам. Следующим шагом будет создание специализированных продуктов на стыке предпринимательства и розничного обслуживания. И второе направление — это сам сервис и продажи. Нам важно, чтобы предприниматели могли совершать операции как в сети отделений, так и в цифровых каналах. Планируем, что нашими клиентами станут сотни тысяч самозанятых.

— Недавно была запущена кредитная программа Ростуризма по развитию инвестиционных проектов в туристической отрасли России. Участвует ли ВТБ в программе и как вы оцениваете потенциал отрасли?

— У нас большой опыт работы с туристическими проектами: кредитный портфель в сегменте гостиничного бизнеса превышает 60 млрд руб., и мы в числе первых банков присоединились к программе Ростуризма. Несмотря на то что пандемия обнажила трудности на этом рынке, благодаря новой программе в России будут развиваться крупные туристические кластеры, качественная инфраструктура для отдыхающих. Разработанный механизм финансирования эффективен и привлекателен для инвесторов. Уже сегодня мы получили заявки на 100 млрд руб., клиенты начали направлять их еще на предварительном этапе. Уверен, что эта программа станет одним из успешных примеров поддержки бизнеса во время пандемии ●

ТЕКСТ
Юлия Локшина
ФОТО
предоставлено пресс-службой ВТБ



ВЛАСТЬ КОММУНАЛЬНАЯ

КАК ВЫГОДНЕЕ УПРАВЛЯТЬ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

Каждый хотя бы раз задумывался о структуре расходов на оплату коммунальных услуг. На тарифы операторов повлиять невозможно, но можно попробовать разобраться в работе посредников. Плюсы и минусы работы управляющей компании и товариществ собственников жилья разнородны. Разница в стоимости услуг в обоих случаях неощутима и тоже не может быть ориентиром. Чтобы сравнить и сделать выбор в пользу одной из форм управления, можно попробовать каждую. Если удастся договориться с соседями.

Большая часть многоквартирных домов в стране находится под управлением управляющих компаний (УК) — через них жители получают коммунальные услуги и оплачивают их. Жилищный кодекс разрешает еще две формы управления: непосредственное и через товарищество собственников. Непосредственное управление подходит только для небольших домов, в которых до 30 квартир. Жильцы заключают договоры напрямую с операторами услуг: один собственник — один договор, сами нанимают подрядчиков для выполнения работ и рассчитываются с ними.

Товарищество собственников жилья создается в домах, где только жилые помещения. При наличии любых нежилых коммерческих площадей и в комплексах апартаментов объединение будет называться товарищество собственников недвижимости (ТСН). ТСН, как и УК,— это посредник между жильцами и поставщиками услуг. Они собирают оплату за услуги с собственников квартир и рассчитываются с операторами. По словам главы компании «Юрист. Недвижимость. Онлайн» Сергея Булахова, чем проще схема, тем удобнее для потребителя. «С одной стороны, без посредников, при непосредственном управлении, дешевле. С другой, операторам неудобно взаимодействовать с десятками счетов, поэтому они крайне неохотно идут на эту схему»,— отмечает он. Для жильцов такая форма управления домом сложна из-за отсутствия единого органа для принятия коллективных решений. Невозможность договориться может привести к тому, что дом будет лишен даже базового ухода.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Юрий Мартьянов**

Кто что делает

Управление с привлечением УК более популярно. По словам советника мэра Москвы по вопросам ЖКХ Светланы Разворотневой, это связано с невысокой вовлеченностью жильцов в решения, связанные с коммунальным благополучием. «Во многих домах вообще не проводятся собрания (собрание дома выбирает форму управления.— **„Деньги“**). В этом случае по закону управляющую компанию на конкурсе выбирают органы местного самоуправления. Они этим пользуются — вместо того чтобы стимулировать собственников, принимают решения за них»,— объясняет она. Дом получает профессионального управляющего, который за комиссию берет на себя обязательства по выполнению различных работ по благоустройству и сбору оплаты за коммунальные услуги. Жильцам остается только оплачивать квитанции.

ТСН требует инициативности. Для образования ТСН нужно провести собрание дома, в том числе если дом уже находится под управлением УК,— форму можно поменять. Более половины собственников площадей должны проголосовать за создание. Затем выбрать правление, председателя, ревизионную комиссию для контроля работы правления и председателя. Следующий шаг — принять устав. Плюс подать документы на регистрацию в жилищную инспекцию. ТСН может как держать штат своих сотрудников для ухода за домом, так и работать с подрядчиками. Если сотрудников берут в штат, нужно рассчитать их зарплату. Обычно для этого руководствуются муниципальными нормативами. По словам одного из собеседников, зарплаты председателя и бухгалтера ТСН обычно символические, а не рыночные. «ТСН требует расходов, создания специального счета, ведения бухгалтерии. Это отпугивает собственников»,— говорит Светлана Разворотнева.

УК — это обычно профессиональные коммунальщики с лицензией и своей материально-технической базой. В договоре с УК прописано все, что будет делать компания (виды работ) и за какие деньги. Чтобы изменить цену или подрядчиков услуг, нужно будет менять УК. В ТСН не профессионалы ЖКХ, его образуют собственники жилья. Но эта форма управления позволяет оперативно принимать решения по обслуживанию дома и выбирать, кто будет мыть подъезд, кто заниматься электричеством и т. п. ТСН также может получать доход от коммерческих площадей в доме, который направит на благоустройство. Качество работ подрядчиков контролирует председатель.

ТОП-10 ЖАЛОБ В СЕГМЕНТЕ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	ТЕМАТИКА ПРОБЛЕМ, ВОЛНУЮЩИХ ГРАЖДАН	КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ	% ОТ КОЛИЧЕСТВА ОБРАЩЕНИЙ
1	НАЧИСЛЕНИЕ ПЛАТЫ ЗА ЖКУ	2 196	15,8
2	НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ, СОДЕРЖАНИЕ И РЕМОНТ МКД	2 001	14,2
3	УПРАВЛЕНИЕ МКД	1 703	12,1
4	КАЧЕСТВО КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ	1 655	11,7
5	КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ	1 245	8,8
6	БЛАГОУСТРОЙСТВО ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ	1 031	7,3
7	ОБЩИЕ СОБРАНИЯ СОБСТВЕННИКОВ	528	3,7
8	ОБРАЩЕНИЕ С ТКО	519	3,6
9	ОБЩЕЕ ИМУЩЕСТВО (СОСТАВ, ВОЗВРАТ, РАСПОРЯЖЕНИЕ)	386	2,7
10	ИНЫЕ	2 837	20,1
	ВСЕГО ОБРАЩЕНИЙ:	14 101	100

Источник: НП «ЖКХ-Контроль».

Когда домом управляет УК, чаще всего происходит по-другому. Платежи жильцов поступают ей независимо от того, что УК делает или не делает. «Акты приемки работ, которые должен подписывать председатель совета дома, как правило, не подписываются. Контроль работы компании осуществляется только на общих собраниях или в отчетности, но и эти требования часто не выполняются»,— обращает внимание госпожа Разворотнева. УК, в отличие от ТСН, не дает жильцам доступа к структуре расходов.

По словам Светланы Разворотневой, основные недостатки ТСН являются следствием преимуществ. По действующему законодательству не все собственники в доме могут быть членами ТСН. «Тогда возникает двоевластие. Общее собрание дома никто не отменял, плюс правление ТСН. Правление и члены ТСН являются частью собственников, но принимают решения, которые распространяются на весь дом. От этого в доме нередко возникают конфликты, в которые не могут вмешиваться органы жилищного надзора»,— объясняет она. В ТСН можно все поменять, если удастся собрать собрание и проголосовать, а затем выбрать нового председателя, правление, ревизионную комиссию. «Сделать это непросто, потому что часто ТСН — это огромные дома и собрания в них проходят по всем правилам предвыборной борьбы на выборах мэра небольшого городка, с соответствующим накалом страстей»,— предупреждает эксперт.

Бесценные услуги

УК — это коммерческая структура, деятельность которой направлена на получение прибыли. ТСН — некоммерческая организация, которая может только компенсировать расходы на собственное содержание и перераспределять выручку на дополнительное благоустройство. УК работает за комиссию, а ТСН должно рассчитывать объем расходов исходя из зарплатного фонда. По словам председателя ТСЖ одного из домов в Подмосковье, управление через ТСН/ТСЖ может быть дороже, чем через УК. Собрание дома может утверждать только одну статью расходов, это содержание

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ИНСТРУКЦИЯ ПО НАПИСАНИЮ ЖАЛОБ

ПРАВИЛЬНО ПОДАННАЯ ЖАЛОБА ПОВЫШАЕТ ШАНСЫ НА ЕЕ РАССМОТРЕНИЕ В ПОЛЬЗУ ПРОСИТЕЛЯ

Самая распространенная проблема у получателей услуг ЖКХ — несогласие с суммой начислений. Его можно выразить в жалобе и оспорить начисление. Чтобы пожаловаться эффективно, нужно запомнить несколько простых действий. Главное, не общайтесь устно.

Нельзя сказать, что управление домом при помощи УК или ТСН облегчает или затрудняет разрешение коммунальных конфликтов. Рассматриваются всегда конкретные случаи. По словам Сергея Булахова из «Юрист. Недвижимость. Онлайн», главное, о чем нужно помнить,— в спорах с УК или ТСН должно быть только письменное взаимодействие. Допустим, пришел счет, с которым собственник не согласен. Для начала нужно выяснить, кто его выставил. Если УК, то нужно написать претензию в УК. «Часто встречаются жалобы на неэффективность решения проблем с УК или ТСН, а когда задаешь вопросы, выясняется, что „я звонила и сказала, что не согласна“. Это не работает»,— категоричен господин Булахов. О несогласии с суммой начислений нужно письменно заявить. В заявлении должны быть четкие, конкретные требования и ссылка на то, по какому основанию вы их предъявляете. «В претензии нужно указать, с чем вы не согласны и чего требуете — перерасчета, сверки расчетов, если спор по периодам, или чего-то другого»,— подчеркивает юрист. По его словам, в интернете можно найти образец претензии, но они часто усредненные, укрупненные. «Это поможет определить вектор, а конкретные шаги эффективнее наметить с профессионалом. Но решение во многом зависит от суммы, в которую упирается спор. Если речь о сотнях тысяч, имеет смысл повысить шансы на успех»,— говорит он. Сергей Булахов предупреждает, что если не обратить внимание на четкость требований, ответа может не быть, и тогда придется начинать сначала. Если счет приходит от ТСН, а собственник с ним не согласен, порядок действий не отличается. Нужно не просто написать претензию и отнести в правление. Ее необходимо передать одним из двух способов: ценным письмом с описью вложения, или же распечатать или написать два экземпляра, отнести оба и на одном поставить отметку о получении. Его следует сохранить у себя. Далее действовать по ситуации, то есть фактически реагировать на ответы — соглашаться или спорить дальше.

Споры касаются не только механизма принятия решений, но и размера начислений на конкретного собственника, решений об отключении коммунальных ресурсов за неуплату или качества предоставляемых коммунальных услуг. Если речь о недовольстве качеством предоставляемых услуг, то в первую очередь нужно зафиксировать факт некачественного предоставления услуг. Этим занимается аварийно-диспетчерская служба. Затем председатель совета многоквартирного дома или председатель ТСЖ (в случае если ТСЖ является нанимателем управляющей компании) составляет акт о некачественном предоставлении услуг УК или об их предоставлении в неполном объеме. Если некачественное предоставление услуг действительно было, последует перерасчет стоимости услуг. Период, за который делают перерасчет, начинается с даты составления акта, заканчивается в момент полного устранения проблемы, о чем также должен свидетельствовать соответствующий акт. В случае несогласия с начислениями или любыми другими действиями УК несогласный собственник должен обратиться с претензией в УК. Если она не удовлетворена, то следующая инстанция — жилищная инспекция. Затем, если и она не помогла, суд.

и текущий ремонт общедомового имущества, все остальное — по тарифам операторов. Если на собрании дома не решено другое или собрание дома не проходило, по этой статье применяется муниципальный тариф. Тогда суммы платежей за обслуживание, которое ведет ТСН, не отличаются от тех, которые платят жильцы муниципальных домов. «Лазейки для доначислений есть в общедомовых затратах. Недобросовестные УК могут их использовать и получать дополнительный доход»,— предостерегает председатель, добавляя, что самый существенный способ сэкономить на общедомовом обслуживании — это поставить общедомовый счетчик. Называть долю расходов на содержание ТСН в тарифе на содержание и текущий ремонт жилья он не стал. Формально, так как ТСН может тратить собранные деньги только на работы по благоустройству дома, а жильцы, составляющие правление и ревизионную комиссию, обычно заинтересованы в разумной цене, управление через ТСН может если не сэкономить, то повысить качество предоставляемых услуг по благоустройству.

УК тоже предпочитают не афишировать стоимость своих услуг. В одном из обзоров деятельности УК Екатеринбурга упоминается: «10% сборов мы закладываем на прибыль». «В нашем ТСН до 60% сборов идет на покрытие расходов на содержание товарищества»,— поделился собеседник «Денег» в областном ТСН.

По словам Светланы Разворотневой, существенной разницы в стоимости управления домом УК или ТСН нет. «Если на собрании дома не принято другое решение, действует муниципальный тариф, в ТСН к нему прибавляются расходы на содержание»,— говорит она. Можно сравнить муниципальный тариф на содержание жилья — их публикуют городские администрации — с суммой в квитанции на оплату коммунальных услуг. Но разница необязательно указывает на долю управляющего. Возможно, в вашем доме действуют немуниципальные тарифы на содержание.

Другие удобства

Помимо прозрачности расходования средств и возможности влиять на решения, при выборе формы управления важно учитывать ее договороспособность — она пригодится в спорных ситуациях. Собеседник из подмосковного ТСЖ говорит, что в товариществе легко понять структуру платежей, поэтому несогласие с начислениями возникает редко. Но споры по поводу работ по ремонту и благоустройству — их очередности, необходимости — могут быть. «Если в правлении понимают и хотят решать проблемы дома, все решается быстро. Если жителей воспринимать как источник дохода, то выгодно, чтобы они не знали и не понимали, как работает система. Форма управления тут ни при чем. Но в ТСЖ эту проблему решить проще, сменив правление»,— считает он.

Решение любой спорной ситуации, и при управлении УК, и при ТСН, начинается с общего собрания. «Его обычно непросто собрать»,— предупреждает Светлана Разворотнева, подтверждая, что в ТСН можно сразу обратиться в правление, таким образом добившись разрешения проблемы без собрания. «Тогда есть риск вызвать недовольство тех, кто не входит в ТСН, но подчиняется его решениям по дому. Добиться правды в таких спорах бывает сложно»,— констатирует госпожа Разворотнева. Принятие решения большим количеством собственников всегда затягивается. «Для принятия решения необходим кворум — 50%. Для некоторых решений нужно 2/3 голосов. Даже на выборах нет такого порога явки. Поэтому собрания проходят сложно, в значительном количестве случаев голосования фальсифицируются. Собственники возмущаются, но добиться реализации предложений не могут»,— говорит эксперт.

Тем не менее сбор общего собрания — это единственный законный способ разрешить острые конфликтные ситуации. Нужно убеждать соседей в необходимости встречи, рассказывать о нужном решении. «Собственники часто идут более коротким путем и пишут жалобу в жилищную инспекцию. Жилинспекция рассматривает жалобу, встает на сторону того, кто ее подал, и выпускает представление провести необходимые работы»,— рассказывает Светлана Разворотнева, добавляя, что УК их проводит, чтобы не лишиться лицензии. И если работы были незапланированными и не первоочередными, могут пострадать другие, запланированные. «На них не хватит сборов»,— отмечает она.

Участники рынка отмечают, что формат ТСН работает более эффективно, чем УК, если есть хороший кандидат на должность председателя, который согласен ее занять. Если кандидат не вызывает доверия, но хочет быть председателем, есть риски вывода средств из бюджета на управление домом ●

ОФИСНАЯ ДИАЛЕКТИКА

За время пандемии оценки перспектив развития рынка офисной недвижимости несколько раз меняли вектор. Эйфория от удаленной работы и рассуждения о полном отказе от офиса сменились бурными дискуссиями о коворкингах и гибких рабочих местах.

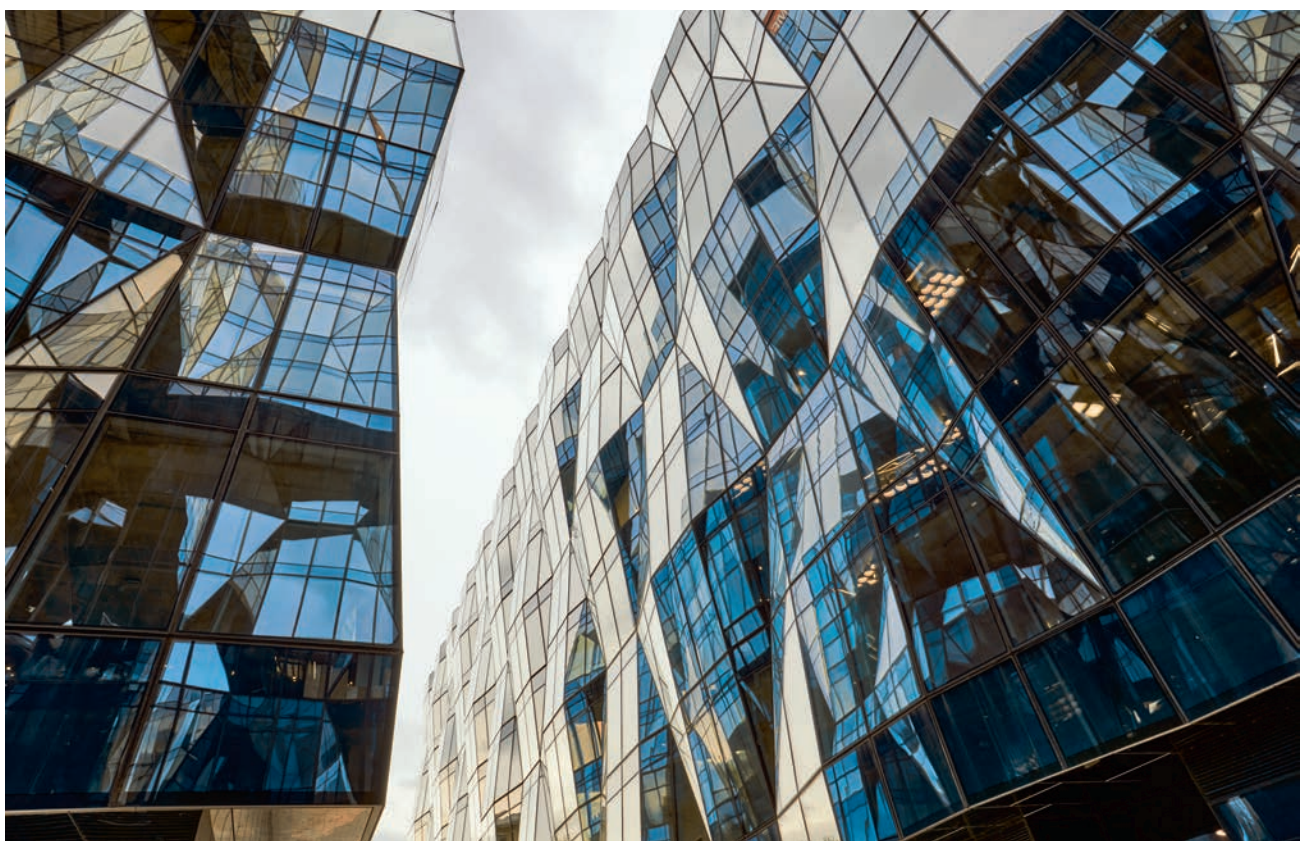
Особый интерес для исследований представляют запросы масштабных игроков рынка, которые отказываться от собственных офисов не собирались и не собираются, но и они под влиянием моды на новые форматы стали проявлять интерес к прогрессивным форматам — сервисным офисам и гибким рабочим пространствам. Интересуют крупные компании не только сами пространства, но и другие качественные характеристики офисных зданий — их инфраструктурное наполнение, архитектурное решение и «эпидемиологическая безопасность» как в планировочных решениях, так и в использовании антибактериальных отделочных материалов.

Особенностью сегодняшнего рынка является дефицит больших площадей. Связан он, по оценкам аналитиков, с низким приростом нового качественного предложения и активного спроса в период до пандемии. «Ограниченность выбора офисных помещений особенно ощущается в наиболее развитых деловых районах, таких как „Москва-Сити“, центральный деловой район, и прежде всего — на крупные объемы площадей»,— говорит старший директор, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам CBRE Ирина Хорошилова.

В таких условиях ряд компаний принимали решение об аренде или выкупе площадей на стадии строительства, а некоторые приняли решение о строительстве собственных офисных зданий.

«Сохраняющийся низкий уровень свободного предложения (по итогам второго квартала 2021 года этот показатель снизился до 9,2%) способствует усилению тенденции строительства объектов под собственное использование, а также реализации площадей в процессе строительства»,— отмечает Ирина Хорошилова. Так, по данным CBRE, компания «Тинькофф» в 2020 году арендовала еще строящийся бизнес-центр AFI Square, ввод в эксплуатацию которого ожидается в 2022 году, а годом ранее Райффайзенбанк купил офисное здание по схеме build-to-suit (строительство под клиента) в Nagatino i-Land. При этом крупные корпорации, такие как «Ростех», РЖД, «Роскосмос», выбрали вариант строительства собственных офисных зданий для консолидации своих структур.

ТЕКСТ **Оксана Самборская**
ФОТО **предоставлены пресс-службой ГК «Галс»**



ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ГАЛС»

Аренда или покупка — за и против

Один из примеров покупки — недавняя сделка по продаже башни «А» бизнес-центра SkyLight, которую завершило ООО «Галс Управление активами» (входит в ГК «Галс»). Виктор Адамов, генеральный директор компании, член инвестиционного комитета ЗПИФ «Девелоперские активы», отмечает: «Мы видим высокий интерес у инвесторов к покупке премиальных офисных помещений в качестве готового арендного бизнеса. Для нового владельца сделка стала инвестиционной, так как объект полностью сдан в аренду компании Mail.ru Group до апреля 2026 года». Виктор Адамов подчеркивает, что «компания сознательно развивает офисный сегмент параллельно с жилым: портфель активов компании должен быть сбалансирован».

Сервис в моде

Покупка, да и аренда собственного офиса не всегда выгодна. Развивающаяся тенденция на офисном рынке — сервисный офис, когда не надо думать об управлении, а комфорт обеспечен.

«В России нет четкого критерия для выбора прямой аренды или размещения в гибком пространстве в зависимости от профиля арендатора. С начала года мы отмечаем, что даже государственные компании обращают внимание на гибкие офисы, тогда как ранее зачастую относились к ним с осторожностью»,— комментирует ситуацию управляющий партнер Knight Frank Алексей Новиков. По мнению эксперта, сейчас на возможности выбора значительно влияет дефицит свободных площадей в ключевых деловых районах, поэтому при отсутствии вариантов вакантности прямой аренды нужной площади компании готовы рассматривать гибкие пространства. При необходимости, комментирует Алексей Новиков, офис до 10 тыс. кв. м можно найти как в классической аренде, так и в гибких офисах.

Для компаний, которые выбирают сервисные офисы, особенно важно местоположение проекта, отмечает Алексей Новиков. Например, развитая транспортная инфраструктура, в частности метро в радиусе менее 1 км или возможность организовать шаттл-бас для сотрудников. Предпочтение, добавляет Алексей Новиков, отдается сформированным деловым районам столицы. Хороший пример — БЦ «Искра» на Ленинградском проспекте, где сетевой оператор гибких офисов «Ключ» арендовал 5300 кв. м. «Сегодня у арендаторов офисов в Москве появились новые требования к их формату. Крупным корпорациям нужны гибкие офисы — это для них и альтернатива классической аренде, и временный вариант для решения краткосрочных за-

ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ГАЛС»

ПРЕСС-СЛУЖБА ГК «ГАЛС»

> ***«Формат нашего бизнес-центра позволяет максимально эффективно использовать территорию и формировать мультифункциональную среду»***

дач. Гибкий офис выгоден для компании, когда ей сложно предсказать рост команды или когда есть краткосрочные задачи для проектных команд. Это компании, у которых быстро меняются продукт и потребности в количестве персонала. Гибкие офисы обязаны быть в классическом БЦ как дополнение к классической аренде. Данный сегмент сейчас активно растет — до 40% в год. Хороших площадок все меньше, провайдеров гибких офисов все больше. Формат нашего бизнес-центра позволяет максимально эффективно использовать территорию и формировать мультифункциональную среду»,— говорит директор департамента аренды ГК «Галс» Светлана Мазур.

Сетевой оператор «Ключ» предоставит арендаторам как готовые офисы с сервисом, так и предлагает создать индивидуальные проекты по модели built-to-suit для больших клиентов.

Бассейн и вид на центр

В Москве и уж тем более в Санкт-Петербурге офисных зданий, где могла бы разместиться крупная компания, независимо от того, покупка это, прямая аренда или сервисный офис, не так много.

Дефицит крупных площадей класса «А», соответствующих требованиям крупных арендаторов, частично закрывают проекты ГК «Галс»: в Москве — построенный и введенный в эксплуатацию БЦ «Искра» на Ленинградском проспекте, новинка рынка — БЦ на Дубининской улице. В Санкт-Петербурге практически единственным бизнес-центром, удовлетворяющим требованиям крупных, в том числе международных компаний, является «Невская Ратуша», где сегодня строится вторая очередь проекта.

«Искра» — проект известный не только в офисном, но и в архитектурном мире. БЦ — визитная карточка многофункционального квартала «Искра-Парк», разработанного архитектурным бюро SPEECH. Своим ярким футуристическим внешним видом и технической сложностью здание БЦ напоминает космический корабль, что так нравится современным динамично развивающимся компаниям. Общая площадь бизнес-центра — свыше 70 тыс. кв. м. «Искра» состоит из четырех секций переменной этажности от 8 до 17 этажей. В десяти входных группах БЦ «Искра-Парк» обустроены семь лифтовых холлов, девять зон ресепшен и системы контроля доступа. Арендопригодная площадь составляет более 55 тыс. кв. м. Важными характеристиками современного БЦ являются насыщенность здания интеллектуальными системами и умными технологиями, высочайший уровень безопасности на всех уровнях, наличие обширной внутренней инфраструктуры для удобства арендаторов от кафе до фитнес-центра и прекрасные виды на столицу, открывающиеся из панорамных окон. Статус БЦ подчеркивает и тот факт, что именно здесь разместился центральный офис ГК «Галс».

Соседями ГК «Галс» по БЦ «Искра» уже являются крупные бизнес-структуры, и в ближайшее время к ним присоединятся новые.

Начата разработка архитектурной концепции нового бизнес-центра на Дубининской улице. «При проектировании нового бизнес-центра мы постарались учесть все инновационные идеи и необходимые технические требования для создания уникального, удобного и комфортного офисного центра. Уверена, что с таким подходом он будет соответствовать всем ожиданиям арендаторов как сегодня, так и в дальнейшем»,— отмечает Светлана Мазур.

Отличительной чертой проекта станет развитая инфраструктура: запланировано строительство торговых объектов, подземного паркинга, фитнес-центра с просторным бассейном на четыре дорожки и т. д. Общая площадь бизнес-центра — около 106 тыс. кв. м, 65 тыс. кв. м из которых будут отведены под офисы. Высота каждой из двух башен будет 99 м, при этом проектом предусмотрено независимое функционирование каждого здания, включая подземный паркинг.

Петербуржская «Невская Ратуша» — новое слово на рынке офисной недвижимости Северной столицы. Первая очередь проекта полностью реализована и включает в себя три корпуса (174 тыс. кв. м). В главном корпусе квартала располагается штаб-квартира 13 комитетов администрации Санкт-Петербурга. Арендаторами второго и третьего корпусов являются структуры банка ВТБ (ПАО), ПАО «Газпром», Городской центр управления парковками Санкт-Петербурга и др.

Всего в проекте будет девять корпусов, сегодня ведется строительство еще трех корпусов второй очереди общей площадью около 80 тыс. кв. м в концепции build-to-suit. Арендаторами станут крупные международные и российские компании. По словам Алексея Новикова, для компаний, которые выбирают формат build-to-suit, особенно важно местоположение проекта: развитая транспортная инфраструктура, в частности метро в радиусе менее 1 км или возможность организовать шаттл-бас для сотрудников, как это сделано в «Невской Ратуше». Предпочтение отдается сформированным деловым районам. «При возведении проектов build-to-suit также необходимо обратить внимание на сопутствующую инфраструктуру, обеспечивающую услуги арендаторам: рестораны, кафе, банки, магазины, химчистки и т. д. Для компаний важно наличие или возможность организации таких услуг»,— говорит Алексей Новиков. В «Невской Ратуше» такая инфраструктура уже работает в первой очереди. Новые корпуса внесут в ее разнообразие свой вклад ●

ЛЕНДЛОРДЫ НА КАНИКУЛАХ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КВАРТИРЕ ВО ВРЕМЯ ОТПУСКА

Временная аренда собственного жилья на период длительного отсутствия только с одной стороны выглядит как легкий способ заработать. «Деньги» рассмотрели проблему с разных сторон.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**

Сдать квартиру в аренду на время длительной командировки, отъезда или летних каникул несложно. Разумная цена, скорее всего, быстро привлечет арендаторов. Сложнее подготовиться к последствиям — не все арендаторы относятся к временному жилью аккуратно. Согласно пессимистичному сценарию, разницы, вырученной от аренды, после оплаты коммунальных услуг может не хватить на восстановление квартиры. Для арендаторов тоже есть минусы. В предложении в сегменте среднесрочной аренды чаще всего участвует жилье экономкласса.

Особенные летние планы, связанные с ремонтом, поступлением в институт, детскими каникулами или просто хорошей погодой и желанием больше бывать на воздухе, ежегодно поддерживают рынок среднесрочной аренды городского жилья. По оценке «Инком-Недвижимости», в этом году желающих снять жилье в Москве на все лето было немного, около 5% от всех арендаторов. Объем соответствующего предложения чуть больше — 8% от объема всей экспозиции жилья в аренду в Москве. Здесь не учтен посуточный наем (это жилье другой категории). По оценке ЦИАН, год назад на краткосрочную аренду приходилось до 5% от всего объема предложения — в условиях неопределенности на фоне пандемии коронавируса краткосрочная аренда выглядела предпочтительнее. На протяжении 2018 и 2019 годов доля держалась на уровне 2–2,5%. Но ситуация может измениться. «В этом году в силе тенденция сезона прошлого года, когда взлетел спрос на загородную аренду. Часть наймодателей, ранее сдававшая квартиры, чтобы жить на даче, изменила тактику и сдают загородную недвижимость, оставаясь в городе»,— отмечает заместитель директора департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости» Оксана Полякова.

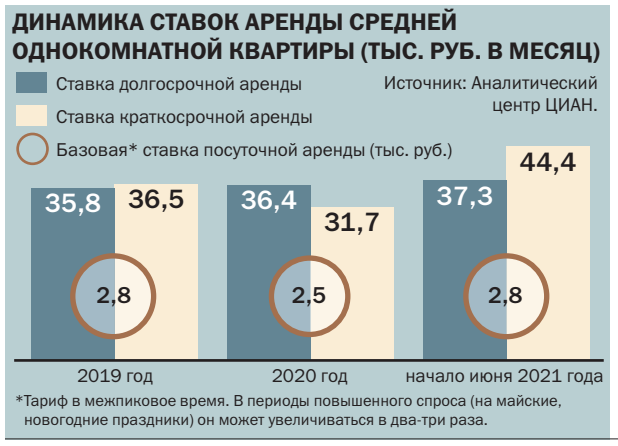
Структура сезонных арендодателей разнородна. 13% приходится на семьи с детьми, которые уезжают на дачи или в отпуск к родственникам. 15% — горожане, потерявшие работу. «Они на время переезжают к родственникам и друзьям, сдавая основное жилье»,— поясняет Оксана Полякова. Не менее 17% приходится на долю тех, кто сдает московские квартиры на период каникул, а на эти деньги снимает дачу, уезжает в отпуск либо просто ищет более бюджетный вариант для собственного проживания. «Большая часть арендодателей квартир на лето — пенсионеры, их 55%»,— отмечает госпожа Полякова. По ее словам, предложение на 1,5–3 месяца — исключительно сезонное, летнее, явление. Но это не значит, что желающие сдать квартиру на время 2–4-месячной командировки, не найдут квартирантов. «В другое время года найти арендаторов на короткий срок гораздо сложнее»,— уточняет Оксана Полякова. По ее словам, сезонные «летние» варианты могут быть сданы очень быстро при правильной цене. Быстрее, чем жилье на длительный срок. На рынке массового жилья средний срок сдачи квартиры в аренду составляет три недели, в экономклассе — две недели. В прошлом году до введения карантинных ограничений сдавали за 4–5 дней.

Временное преображение

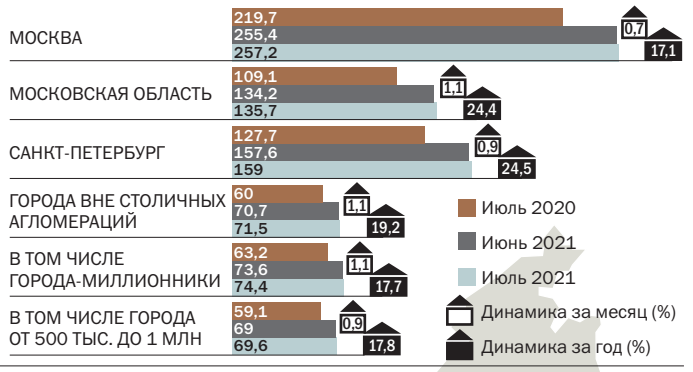
Сезонная квартира на месяц-полтора может обойтись арендатору на 30% дешевле по сравнению с ценой долгосрочного найма (от 11 месяцев). Если аренда на три месяца, снижение цены может достигать 15–20%. Аренда на 4–10 месяцев подразумевает скидку до 10%. «В сегменте каникулярного найма речь идет в основном об объектах массового жилья эконом- и комфорткласса»,— отмечает Оксана Полякова. По данным ЦИАН, и здесь можно выбрать приемлемый вариант, не поступаясь комфортом. Треть предложений на рынке краткосрочной аренды находится в современных домах, построенных после 2000 года. Еще четверть приходится на хрущевки, 15% — на позднесоветские дома. Более половины квартир для сдачи — с косметическим ремонтом, еще 48% — с евро- и дизайнерским ремонтом. На варианты без ремонта приходится 1% от всего объема предложений.

Собственникам, которые приняли решение участвовать в сезонном предложении квартир в аренду, предстоит сделать из своего жилья подходящее для временного проживания. Это означает, что нужно убрать ценные личные

ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ СРЕДНЕЙ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)

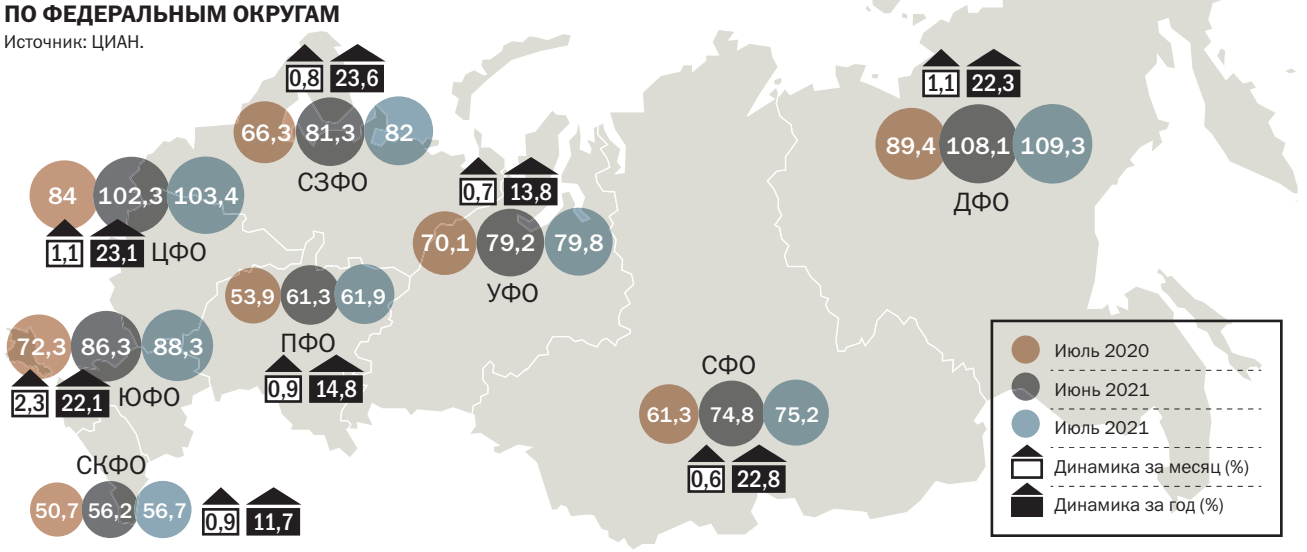


ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ (ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М) Источник: ЦИАН.



ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА (ТЫС. РУБ.) ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

Источник: ЦИАН.



вещи, оставив необходимые для проживания квартирантов — базовая мебель, бытовая техника. Надо освободить места для хранения, например, одежды квартирантов. Сделать это, оставив все свои вещи дома, чаще всего невозможно. По опыту специалистов по недвижимости квартир стандартного размера, где семьи живут постоянно и просто так пустуют шкафы, практически не существует. Исключение — если квартира не однокомнатная и в одну комнату можно запереть свои пожитки. Владельцам однокомнатных квартир, скорее всего, понадобится склад временного хранения. Стоимость самой маленькой ячейки такого склада — около 1,8 тыс. руб., но на маленькие помещения высокий спрос. Поэтому придется ориентироваться на площадь побольше и сумму аренды повыше. Кроме прямых расходов сборы и транспортировка вещей требуют времени. Сразу все возможности — деньги и время — есть не у каждого. Из-за того что обеспечить достаточную степень готовности к аренде трудно или затратно, в этом сегменте можно найти предложение с дисконтом.

Помимо вывоза ценных вещей и запасных ключей стоит подумать о договоре. Договор найма при аренде на несколько месяцев необходимо составлять так же внимательно, как и при долгосрочной. «Надо более тщательно подойти к описи имущества, передаваемого внаем, ведь собственник вернется осенью и продолжит жить в этой квартире и пользоваться этими предметами. Практически все наймодатели единственного жилья очень ревностно относятся к сохранности порядка в нем»,— указывает Оксана Полякова. Все, без чего могут обойтись жильцы и чем вы дорожите, надежнее увезти из квартиры. Опись составляется приложением к договору.

Образец договора можно найти в интернете. Но следует помнить, что в нем обязательно должны быть: наименование передаваемого внаем жилого помещения, его характеристики и точный адрес; данные нанимателя и наймодателя — ФИО, паспортные данные, адрес регистрации по месту жительства. Данные документов, подтверждающих права собственности наймодателя. Размер арендной платы, порядок и сроки расчетов. Срок действия договора найма, потому что в случае отсутствия срока найма договор будет считаться заключенным на пять лет. Данные о тех, кто будет проживать совместно с нанимателем. Подписи обеих сторон. Плюс порядок и основания досрочного расторжения договора, права и обязанности сторон, штрафные санкции для нанимателя и для наймодателя, порядок урегулирования споров.

Для хозяев, которые планируют вернуться жить в квартиру после каникул, имеет смысл подумать о страховке имущества и гражданской ответственности — на случай бытовых форс-мажоров в жизни краткосрочных квартиросъемщиков. Если ситуация выйдет из-под контроля и жильцы, например, зальют соседей, страховая компания покроет убытки. Еще один риск, который, обычно упускают из виду, опираясь на аргумент «это всего на два-три месяца»,— это возможный штраф за неуплату налогов на доход от аренды. Он составляет около 40% от суммы неуплаченных налогов плюс возмещение налогов. С учетом текущей ставки аренды на среднюю однокомнатную квартиру в Москве в 35 тыс. руб. налог плюс штраф за три месяца обойдутся в 1,1 тыс. руб. Сумма небольшая. Но с учетом стоимости ячейки склада временного хранения для излишков вещей, возможного штрафа, квитанции за коммунальные услуги и возможных рисков ущерба, вплоть до косметического ремонта квартиры, в течение которого тоже нужно где-то жить, выручка от краткосрочной аренды может стать гораздо менее привлекательной ●

ГОРОДА С САМОЙ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКОЙ ЦЕН НА АРЕНДУ*

ГОРОД	СТАВКА АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ, ИЮНЬ 2017 ГОДА (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	СТАВКА АРЕНДЫ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ, ИЮНЬ 2021 ГОДА (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)	ДИНАМИКА (%)
ВОЛГОГРАД	11,3	12,3	9
ВОРОНЕЖ	12,7	12,9	2
ЕКАТЕРИНБУРГ	19,7	19	-4
КАЗАНЬ	16,4	16,6	1
КРАСНОДАР	16,1	14,9	-7
КРАСНОЯРСК	14,7	15,6	6
МОСКВА	35,3	38,1	8
НИЖНИЙ НОВГОРОД	13,5	15,2	13
НОВОСИБИРСК	19,3	17,4	-10
ОМСК	11,5	13	13
ПЕРМЬ	14	13,2	-6
РОСТОВ-НА-ДОНУ	15,3	14,9	-3
САМАРА	14,7	13,7	-7
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	25,8	23,4	-9
УФА	15	15	0
ЧЕЛЯБИНСК	10,8	11,6	7

*Долгосрочная аренда. **Данные:** Аналитический центр ЦИАН.

Разницы, вырученной от аренды, после оплаты коммунальных услуг может не хватить на восстановление квартиры

ДИНАМИКА СТАВОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ КВАРТИР В МОСКВЕ ПО ОКРУГАМ (ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ)

	2019 ГОД	2020 ГОД	ИЮНЬ 2021 ГОДА
ЦАО	71,7	61,4	80,2
ЗАО	42,4	49,8	58
ЮЗАО	37,6	39,6	43,8
СВАО	37,6	37	39,9
САО	42,8	44,4	39,7
ЮАО	32,7	38,7	38,3
СЗАО	39,9	37,1	36
НАО (НОВОМОСКОВСКИЙ)	29,4	31,9	35,6
ВАО	31,6	33,8	33
ЮВАО	34,8	33,2	31,1
ТАО (ТРОИЦКИЙ)	16,4	16,2	26,2
ЗЕЛАО	18,5	23,7	25

Источник: Аналитический центр ЦИАН.

ПРОДАВЦЫ ХОТЯТ БОЛЬШЕГО

Цены на вторичном рынке в городах с населением до 500 тыс. человек выросли в среднем на 19% за год. Разница в цене между новостройками и жильем на вторичном рынке в пользу первых уже никого не удивляет. Вторичная недвижимость дорожает гораздо медленнее второй год подряд. Но средний темп роста цен остается высоким. В ЦИАН подсчитали — квартиры в городах вне столичных агломераций и миллионников, с населением от 100 тыс. до 500 тыс. человек, дорожают быстрее, чем в крупных городах. Динамика связана с ценовыми ожиданиями продавцов — зная о росте цен на недвижимость в целом, они выходят на рынок с максимально высокой ценой. За пределами Московской и Ленинградской областей, которые лидируют по темпам роста цен на жилье, быстрее всего дорожает вторичная недвижимость в городах с населением 100–500 тыс. человек, подсчитали в ЦИАН. «Здесь продавцы менее аккуратно относятся к индексации цен»,— говорится в материалах аналитического центра ЦИАН. Самые высокие темпы роста к июню (за предыдущий месяц) показали Новороссийск (5,4%), Сочи (+3,7%). Более 1,5% прибавили в цене квартиры в Костроме, Улан-Удэ и Обнинске. Максимальный набор за год продемонстрировал Калининград (41,6%). Показатель прироста цен в нем оказался значительным не только в категории городов с населением 100–500 тыс. человек, но и в целом по выборке из 89 городов. Для сравнения: цены в миллионнике с самыми высокими темпами роста — Воронеже — за год прибавили 31,2%.

В небольших городах замедляется спрос на жилье. Так, в городах с населением от 100 тыс. человек объем предложения к июню (за май) вырос на 11,3%, за год — на 24,5%. А во втором полугодии прошлого года объем постоянно сокращался, так как на рынке был повышенный спрос. «В этом году спрос ниже, сроки экспозиции выросли, так как на рынок выходят инвестиционные лоты и наследственные квартиры»,— говорится в материалах ЦИАН. Среди всех городов с населением от 100 тыс. человек значительное снижение объема предложения зафиксировано только в десяти. Это города Южного ФО (Севастополь и Новороссийск), где сокращение составило в среднем 13%, города Центрального ФО (Владимир, Калуга, Белгород, Ковров и Кострома) с более сильным сокращением (в среднем –22%), а также города Северо-Западного ФО (Петрозаводск, Архангельск и Северодвинск), где снижение существенное (в среднем –37%). На рынок одновременно влияют высокая активность покупателей и невысокая активность продавцов. Квартиры, которые выходят в продажу на вторичном рынке, дороже, чем те, что уже на нем. Средняя цена квадратного метра нового предложения на вторичном рынке в июле 2021 года составила 91,1 тыс. руб. В июне она была ниже на 1,9% (89,4 тыс. руб.). В годовой динамике (с июля 2020 года) прирост составил 26,9% (с 71,8 тыс. руб.). На вторичном рынке цены отражают желание продавца, которое формируется под влиянием просмотра аналогичных предложений в нужной локации. В итоге цены «новинок» увеличиваются быстрее, чем в целом по вторичному рынку. За год снижение стартовой стоимости не было зафиксировано ни в одном городе, а максимальный рост наблюдался в тех же городах, где максимально подорожала вторичка в целом — Сочи (+78,1%), Краснодаре (+55,5%), Новороссийске (+49,0%) и Калининграде (+47,0%). То есть цены в этих городах выросли в первую очередь за счет дорогих «новинок».

ОСЕНЬ НА МОРЕ

СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ В БАРХАТНОМ СЕЗОНЕ

В осенние месяцы на популярные курорты отправляются путешественники, решившие отсрочить отпуск или продлить лето. «Деньги» выяснили, какие направления в этом году пользуются повышенным спросом, чем можно заменить до сих пор закрытые для массовых туристов азиатские страны и сколько будет стоить путешествие.

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

В сентябре-октябре на рынке массового организованного туризма традиционно проходит бархатный сезон. В отличие от прошлого, пандемийного, года, россиянам доступно уже сравнительно большое число выездных пляжных направлений. Постепенно рассеиваются опасения соотечественников относительно планирования отдыха. Путешественники постепенно начинают чувствовать себя увереннее. Гендиректор Travelata.ru Станислав Сацук констатирует, что глубина бронирований постепенно растет: если раньше туры last minute с вылетом в течение одного-семи дней с момента продажи формировали почти 50% бронирований, сейчас их доля сократилась до 30%.

Представитель Национальной сети турагентств Игорь Блинов говорит и о том, что заметно сократилась доля бронирований, в состав которых входила страховка от невыезда. До пандемии с ней продавались в основном туры по визовым направлениям, но в прошлом году и первой половине нынешнего — практически все пакеты, в том числе в популярную у россиян Турцию. Сейчас доля брони со страховкой, по словам господина Блинова, снова сократилась до 50%. Цена услуги при этом остается сравнительно небольшой — составляет 1,5% от общей стоимости пакета, добавляет эксперт.

Между Турцией и Египтом

Согласно оценкам Level.Travel, лидером спроса на осень для организованных туристов ожидаемо выступает Турция: направление формирует 70% продаж. Относительно минувшего лета этот показатель увеличился на 20 процентных пунктов. Средний чек при этом достигает 113,3 тыс. руб. Сооснователь Level.Travel Дмитрий Малютин предполагает, что на путешествия в Турцию переориентировалась аудитория отечественных курортов, где до сих пор не стабилизировалась погодная обстановка и купальный сезон заканчивается достаточно рано.

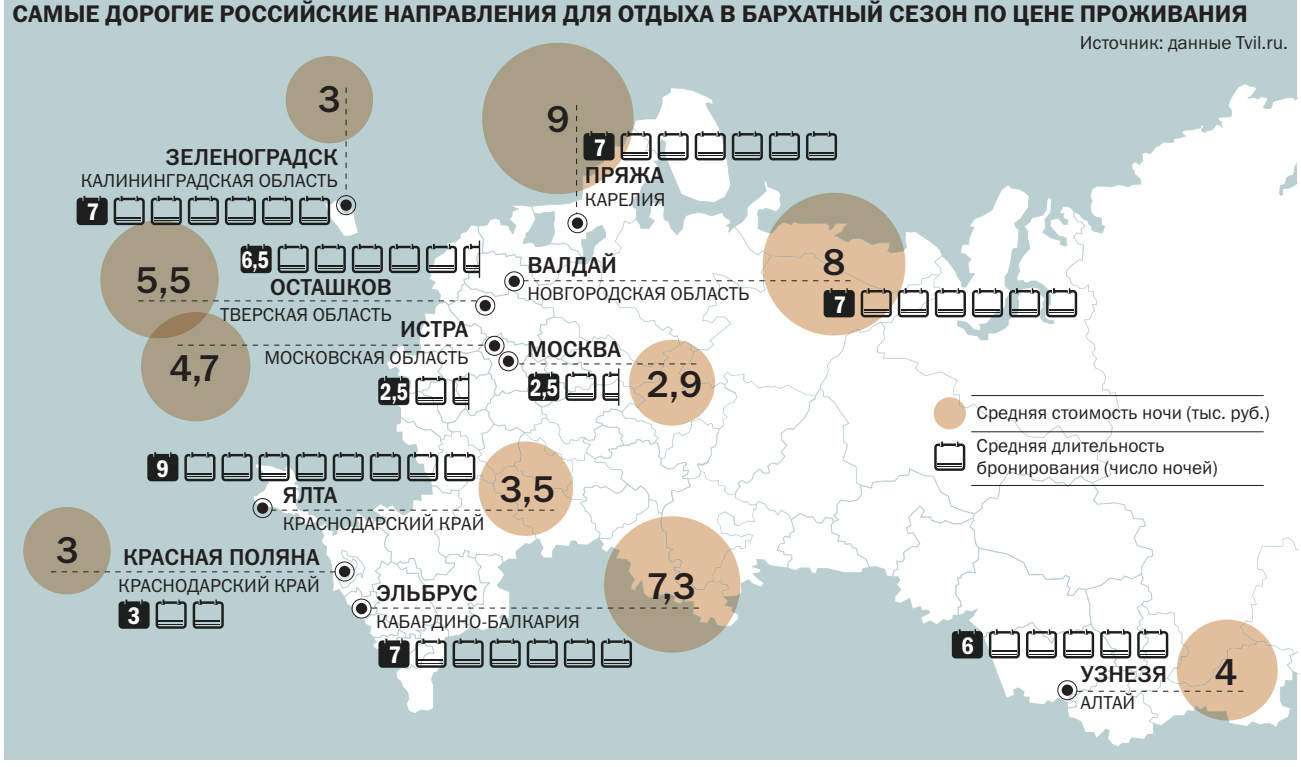
BRAUNS / GETTY IMAGES

Набирающий обороты на российском туристическом рынке тренд — возвращение массовых заездов в Египет, на которые с конца 2015 года фактически был наложен мораторий. Сейчас число доступных прямых рейсов в популярные у россиян курортные города Хургаду и Шарм-эш-Шейх постоянно растет. Но пока их число все же остается ограниченным, цена путешествия остается сравнительно высокой: по оценкам Level.Travel, средний чек при бронировании составляет 131,8 тыс. руб., это на 16% выше показателя Турции. А в общей сложности направление формирует только 3% продаж. «До конца октября Египту вряд ли удастся полноценно конкурировать с Турцией в этом осеннем сезоне, но уже к следующему летнему сезону он сможет войти в тройку самых популярных курортов, как это было раньше»,— полагает Дмитрий Малютин.

В пресс-службе туроператора Tez Tour отмечают заметный рост спроса на туры в Египет с прямыми перелетами на курорты, прогнозируя, что высокий интерес к направлению сохранится и осенью. Игорь Блинов считает, что, несмотря на то что самолеты в Египет летают со стопроцентной загрузкой, говорить о восстановлении

САМЫЕ ДОРОГИЕ РОССИЙСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ОТДЫХА В БАРХАТНЫЙ СЕЗОН ПО ЦЕНЕ ПРОЖИВАНИЯ

Источник: данные Tvil.ru.



направления нельзя будет до полного снятия ограничений на перевозки. Одновременно этот фактор, по словам эксперта, будет способствовать снижению средней цены путешествия. Так, с расширением программ туры с момента старта в этом году продаж прямых перелетов на курорты, по оценкам господина Блинова, уже подешевели примерно на треть. Пока в структуре спроса на Египет, по данным Level.Travel, лидирует Шарм-эш-Шейх, формирующий 63% от общего числа бронирований. На втором месте Хургада (24%). Со значительным отставанием идут Сафага (7%), Макади-Бэй (4%) и Дахаб (2%).

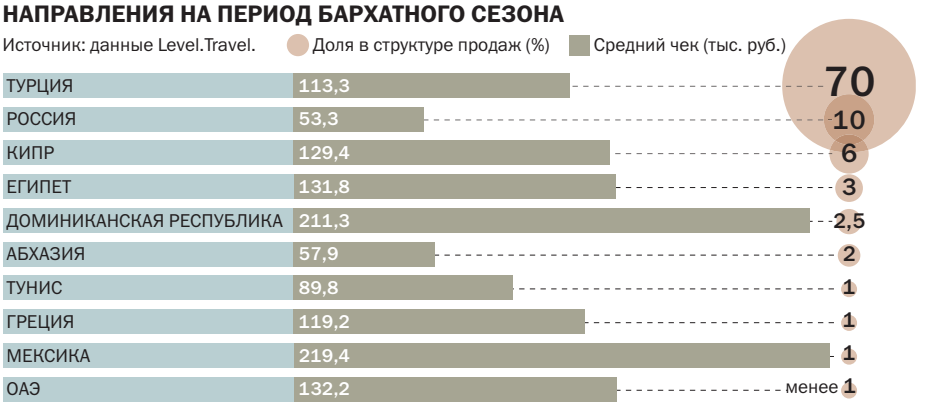
Из скудного ассортимента европейских направлений основная доля осеннего спроса приходится на Кипр и Грецию. Согласно оценкам Travelata.ru, эти направления сейчас формируют 4% и 2% бронирований соответственно. Средний чек при бронировании путешествия при этом составляет 130 тыс. руб. Хотя господин Блинов предполагает, что в скором времени цена поездки сократится, объясняя это растущим числом доступных направлений и, соответственно, увеличением конкуренции.

Отдых за океаном

Активно растущим направлением осени может стать Доминикана. Основной драйвер — отмена ограничений на чартерное и регулярное авиасообщение и, как следствие, снижение цен. «Ранее объем продаж этого курорта не достигал и 1%, а средний чек был свыше 300 тыс. руб., но в этом году туроператоры сформировали выгодные предложения и местные курорты вошли в пятерку самых популярных на осенний сезон со средним чеком 211 тыс. руб.»,— говорит Дмитрий Малютин.

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ОРГАНИЗОВАННЫМИ ТУРИСТАМИ НАПРАВЛЕНИЯ НА ПЕРИОД БАРХАТНОГО СЕЗОНА

Источник: данные Level.Travel.



Это подтверждают данные Ассоциации туроператоров России (АТОР), согласно которым анонсировали или сформировали собственные чартерные программы в Доминикану уже как минимум три туроператора. Спрос на направление оказался хорошим, а глубина продаж достигала октября еще в середине августа. Цены на туры в Доминикану, согласно оценкам экспертов АТОР, соответствуют Кубе, в ассоциации их называют как никогда выгодными: сейчас на рынке есть варианты недельного отдыха на двоих за 130 тыс. руб. в отеле категории «четыре звезды» по системе «все включено».

Еще одно доступное организованным российским туристам дальнемагистральное направление — Мексика, с которой Россия также восстановила регулярное авиасообщение. Цена отдыха здесь уже сопоставима с расценками на Кубу и Доминикану: на сайте туроператора «Интурист» цена туров начинается от 129 тыс. руб. за недельный отдых на двоих. Кроме того, в конце июля туроператоры нашли для россиян еще одно карибское направление, сформировав программу на венесуэльский остров Маргарита. На сайте туроператора «Пегас Туристик» минимальная стоимость тура на пять дней на двоих сейчас составляет 113,5 тыс. руб.

Страны Карибского бассейна могут стать очевидной альтернативой закрытым для россиян азиатским направлениям, которые традиционно пользуются высоким спросом в осенне-зимний период. Хотя в Tez Tour ожидают, что спрос на них начнет расти только с конца октября. Пока из-за длительного перелета и сравнительно высокой стоимости поездки эти направления немного проигрывают расположенным ближе Турции и Египту. Одновременно в компании указывают, что спрос на Мальдивы со стороны россиян стал фактически круглогодичным, а глубина продаж направления уже достигает майских праздников 2022 года.

Отдых по-домашнему

Сергей Ромашкин, гендиректор туроператора «Дельфин», отмечает, что туры бархатного сезона на российские курорты сейчас продаются, но динамика бронирований Краснодарского края на 20% ниже аналогичных значений докризисного 2019 года и в три раза хуже показателей 2020 года, когда спрос поддерживали сдвинувшийся из-за пандемии сезон отпусков и ограничения на международных направлениях. Сейчас, по его словам, туристов отпугивает требование о вакцинации для размещения в отелях региона. По решению местных властей с 1 августа заселяться в гостиницы Краснодарского края могут только гости, прошедшие частичную или полную вакцинацию от COVID-19, а также туристы, официально переболевшие в течение последних шести месяцев.

Ситуация в Крыму, где действующие ограничения мягче, действительно заметно лучше: по оценкам «Дельфина», динамика бронирований на 20% превышает показатель 2019 года, хотя и в два раза отстает от прошлогодних максимумов. Одновременно, по подсчетам Travelata.ru, отдохнуть осенью на российских курортах заметно дешевле, чем за рубежом: средний чек при бронировании достигает 48 тыс. руб., это более чем в два раза ниже аналогичного показателя Турции.

Но настоящим бенефициаром ограничений в Краснодарском крае стала Абхазия, спрос на которую, по словам господина Ромашкина, за год вырос в несколько раз. Это во многом связано с высокой транспортной доступностью из сочинского аэропорта, отсутствием жестких санитарных мер и сравнительно невысокой ценой туров. Это подтверждают данные Level.Travel. По ним, в структуре проданных на лето туров доля Абхазии в этом году выросла в четыре раза относительно аналогичного периода 2019 года — до 4%. На осень из-за низкой глубины продаж и кончающегося в сентябре курортного сезона показатель пока оценивается в 2%. Средняя цена бронирования при этом составляет 57,9 тыс. руб ●

ОТПУСК НА КРАЙ РОССИИ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ТУР

Несмотря на длительный перелет, плачевное состояние инфраструктуры и сложности с логистикой на месте, туризм на Дальнем Востоке развивается, а профильные власти планируют значительное увеличение турпотока. «Деньги» выяснили, сколько сейчас стоит путешествие и что интересного туристы могут для себя открыть.

Ежегодный туристический поток на Дальний Восток и в Арктику нужно увеличить до 15 млн человек к 2030 году, такую задачу сформулировал министр по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков. Задача, мягко говоря, очень амбициозная. Ведь речь идет почти о двукратном росте турпотока. По данным исследования KPMG, в доковидном 2019 году эти территории посетили 8,6 млн путешественников. Ключевое туристическое направление на Дальнем Востоке — Приморский край: в докризисном 2019 году он сформировал 70% туристического потока в регион. Дальше по убыванию идут Хабаровский край, Амурская область, Бурятия, Сахалин и Камчатка. Меньше всего путешественников, согласно данным исследователей, пока приезжает на Чукотку.

Тур на вулканы

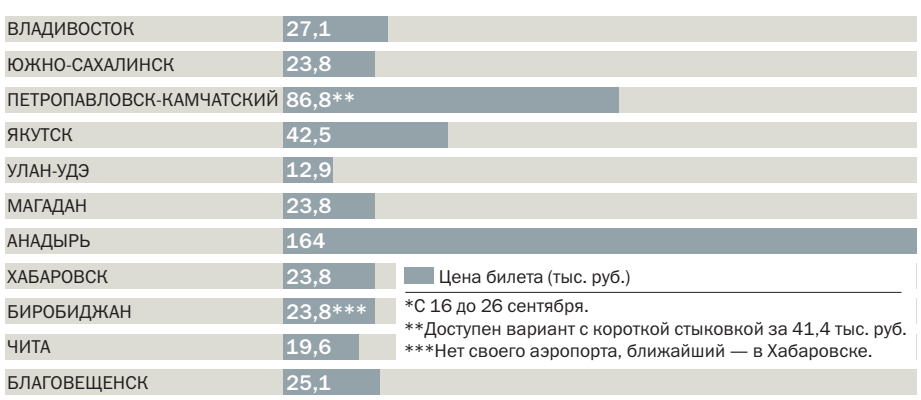
Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин напоминает, что допандемийные успехи Приморья на туристическом рынке во многом связаны с проходящими во Владивостоке крупными деловыми мероприятиями и потоком гостей из-за рубежа. «Гости из Южной Кореи и Китая активно совершали краткосрочные поездки. Их привлекают гастрономические возможности региона, морепродукты»,— объясняет он. Российских туристов, по словам господина Ромашкина, Приморье привлекает в меньшей степени. Во многом — из-за конкуренции со стороны других дальневосточных направлений, прежде всего Камчатки. «Когда туристам предлагают на выбор Долину гейзеров и сити-тур во Владивосток — их выбор очевиден»,— рассуждает он.

По оценкам KPMG, большинство путешественников в дальневосточные и арктические регионы привлекает красивая природа — такой ответ в рамках онлайн-опроса компании выбрали 93% респондентов. На втором месте в ответах — экологически чистые территории (48%), на третьем — уникальные локации для фотографий (43%). Возможности для активного и экстремального отдыха привлекают 28% и 18% потенциальных гостей соответственно. Стандартный семидневный тур на Камчатку, по словам Сергея Ромашкина, предполагает в основном посещение природных достопримечательностей: это морская прогулка на остров Старичков, посещение Авачинской бухты, посещение различных термальных источников, водопадов, вулканов Мутновский и Вачкажец, озер. «Туристы рассчитывают в первую очередь увидеть вулканические пейзажи»,— констатирует он. Стоимость такого путешествия начинается от 110 тыс. руб. на человека, но это без учета цены авиабилетов в Петропавловск-Камчатский и обратно.

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

ЦЕНА ПЕРЕЛЕТА ИЗ МОСКВЫ В ГОРОДА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И ОБРАТНО*

Источник: данные, представленные в поисковой системе Skyscanner на 18 августа.



*С 16 до 26 сентября.
**Доступен вариант с короткой стыковкой за 41,4 тыс. руб.
***Нет своего аэропорта, ближайший — в Хабаровске.

GETTY IMAGES

Дополнительно туристы по желанию оплачивают вертолетную экскурсию, средняя цена которой этим летом, по оценкам «Дельфина», стоила 40–45 тыс. руб. за человека. Самые популярные варианты — полет в Долину гейзеров или на Курильское озеро. Вариантов добраться альтернативными способами к этим объектам мало: например, поездка на вездеходе до Долины гейзеров растягивается на 13–15 часов и проходит в условиях бездорожья. Сейчас вертолетные экскурсии ограничены: после того как в аварии с вертолетом Ми-8 погибли восемь туристов, Росавиация ограничила сертификат эксплуатанта осуществлявшей его компании «Витязь-Аэро». Эту компанию участники туристического рынка ранее называли единственным существующим оператором вертолетных экскурсий на Камчатке. Тем не менее программы, скорее всего, будут восстановлены: Сергей Ромашкин отмечает, что другие перевозчики в регионе есть, но до сих пор они не могли эксплуатировать вертолетные площадки в туристических местах.

Альтернативные регионы

Рассчитанный на знакомство с островом стандартный недельный тур на Сахалин помимо посещения Южно-Сахалинска и окрестностей предусматривает поездку в Холмск, посещение Чертова моста и Ведьминого моста, останца

(скалы) Лягушка, бухты Тихая, мысов Великан и Птичий, морскую прогулку на маяк Анива. Такое путешествие без учета цены авиаперелета в Южно-Сахалинск на сайте туроператора Russia Discovery сейчас стоит от 89 тыс. руб. с человека. Через Сахалин участники туристического рынка также предлагают отправиться на Курильские острова: цена таких поездок сильно варьируется от программы и составляет от 121 тыс. до 370 тыс. руб. на человека. Альтернативой может стать двухдневная поездка на остров Монерон, которую местные туроператоры предлагают за 42,1 тыс. руб. с человека.

Путешествие по Приморью включает поездку в горный Парк драконов, посещение Лазовского и Сихотэ-Алинского заповедников, заказника Горалий, острова Петрова, Беневских и других водопадов, бухт Проселочной, Владимира и Дубровой, озер Заря, Благодатное и Голубичное, Лысой горы, Амгинского каньона и других природных достопримечательностей. Такой тур протяженностью 12 дней туроператоры сейчас предлагают за 86 тыс. руб. на человека без перелета.

Активно развивается на туристическом рынке Якутия, куда с прошлого года федеральные туроператоры продают пакетные туры из Москвы. В основном такой тур ориентирован на знакомство с Байкалом, Улан-Удэ, Баргузинской долиной и Иволгинским дацаном. Популярный маршрут в Якутии — круиз по Лене с посещением знаменитых Ленских столбов и города Тикси. Стоимость 13-дневной программы у туроператора Adventure Guide — от 102,5 тыс. руб. Один из вариантов путешествия на Дальний Восток — Чукотка. 15-дневный тур в национальный парк Берингия сейчас стоит от 296 тыс. руб. на человека без учета перелета до Анадыря. 11-дневная поездка в столицу китобоев, село Лорино, немного дешевле — от 215 тыс. руб. на человека. Эксклюзивным вариантом можно назвать круиз на остров Врангеля, представляющий собой фактически единственную возможность его посетить, такие туры стоят от 654,5 тыс. руб. на человека за 15 дней.

Перспективы развития

Представитель Российского союза туриндустрии Ирина Тюрина констатирует, что интерес путешественников к Дальнему Востоку сейчас есть, но стать массовым направлением, к которым обычно относят пляжные Крым и Краснодарский край, ему вряд ли удастся. «Регион посещают люди, у которых, во-первых, есть такая временная и материальная возможность, а во-вторых, туристы, предпочитающие активный и насыщенный отдых на природе поездкам на курорт»,— рассуждает он.

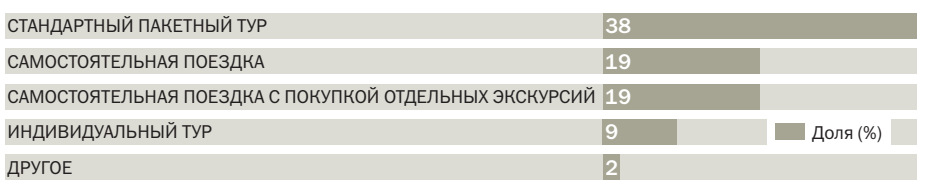
Но многие участники рынка смотрят на повестку позитивнее. В TUI уверены, что Дальний Восток имеет большой туристический потенциал, об этом свидетельствует высокий спрос на чартерные программы туроператоров, после запуска которых этим летом в регион сформировался стабильный туристический поток. Сейчас компания рассматривает разработку новых продуктов. Хотя Ирина Тюрина предупреждает, что туристы, а за ними и крупные туроператоры обычно делают более выраженную ставку на пляжные направления, интересуясь отдаленными экскурсионными направлениями по остаточному принципу. «Чартерная программа в Хакасию была свернута с открытием Турции, регион был интересен только при отсутствии привычных альтернатив»,— вспоминает она.

Одной из ключевых туристических проблем Дальнего Востока госпожа Тюрина называет «ужасное состояние» гостиничной инфраструктуры — комфортных условий для размещения гостей в регионе, по ее словам, нет. Эксперт подчеркивает, что бытовые условия — первое, с чем сталкиваются прибывающие путешественники,— часто приводят их в ужас. «Но это быстро забывается, благодаря природным достопримечательностям большинство туристов остаются в восторге от поездки, быстро забывая негативные моменты»,— рассуждает она. Госпожа Тюрина не исключает, что проблема будет решена за счет роста интереса инвесторов к региону, но уверена, что решение ее окажется нескорым.

В TUI констатируют, что помимо нехватки качественного номерного фонда развитие туристического потенциала Дальнего Востока сейчас сдерживают сложности с логистикой: многие интересные путешественникам объекты сейчас расположены в отделенных районах, сообщение с которыми затруднено. Решить эту проблему, по мнению аналитиков компании, можно за счет развития малой авиации и субсидирования таких полетов. Негативным фактором является и низкая осведомленность россиян о туристических возможностях дальневосточных регионов. «Мы со своей стороны стараемся строить стратегию продвижения того или иного региона именно с точки зрения впечатлений, но если бы это была единая рекламно-информационная кампания, выстроенная совместно бизнесом и органами власти, отвечающими за развитие туризма, она была бы более эффективной»,— рассуждает представитель TUI ●

ВОСТРЕБОВАННЫЕ СПОСОБЫ ПУТЕШЕСТВИЯ ПО ДАЛЬНЕМУ ВОСТОКУ И АРКТИКЕ

Источник: данные KPMG.



ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПУТЕШЕСТВИЯ

Источник: данные KPMG.

РИТУАЛЫ ДОРОЖАЮТ

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОХОРОН

Снижение покупательной способности вынуждает россиян экономить и на ритуальных услугах. Относительно 2020 года средний чек на похороны в регионах сократился с 50 тыс. до 30 тыс. руб., а в Москве остался на прежнем уровне. Но уже в этом году ценник в отрасли может заметно вырасти, прежде всего из-за резкого роста стоимости гробов в связи с удорожанием стройматериалов. «Деньги» разбирались, сколько сегодня придется заплатить за ритуальные услуги, что предлагают компании и как могут подорожать похороны.

Как следует из данных Росстата, по итогам января—июня 2021 года оборот ритуальных агентств по всей России вырос до 36,9 млрд руб.— на 9% год к году. Относительно второй половины 2020 года показатель сократился на 1%. Выручка ритуальных агентств растет медленнее, чем увеличивается смертность: в январе—июне 2021 года в стране умерло 1,1 млн человек, что на 16% больше, чем годом ранее. Такая разница в динамике может говорить об экономии россиян на ритуальных услугах, полагают участники рынка.

По оценкам основателя сети похоронных домов «Журавли» Ильи Болтунова, до 2020 года средний чек при организации похорон в регионах был на уровне 50 тыс. руб., но сегодня клиенты не готовы платить более 30 тыс. руб. В ГБУ «Ритуал», которое занимается обслуживанифем кладбищ в Москве, указывали, что средний чек в столице не изменился. Вице-президент Союза похоронных организаций и крематориев России Владимир Родькин говорит, что стоимость похоронных услуг в первую очередь определяется возможностями и желаниями клиентов, а также зависит от порядочности конкретных агентов, которые могут попытаться навязать дополнительные услуги.

На что идут деньги

Служба Ritual.ru предлагает несколько вариантов организации похорон в Москве. Минимальный набор товаров и услуг обойдется в 27,95 тыс. руб. В эту программу входит деревянный гроб, обитый тканью, похоронный комплект из подушки и покрывала, доставка предметов и услуги автобуса. Более дорогой комплекс обойдется в 38,1 тыс. руб., включая выезд агента, обитый атласом гроб, крест, ручки, похоронный комплект, тапочки, ленту, ритуальную композицию, перевозку к месту захоронения на микроавтобусе и доставку предметов ритуала. Третий по стоимости комплекс у Ritual.ru стоит 55 тыс. руб. и отличается улучшенным гробом и расширенным похоронным комплектом. Набор с гробом и принадлежностями класса «Элит» доступен за 130,4 тыс. руб., туда также включены услуги похоронной сервисной бригады ВИП из четырех человек и комплекс услуг распорядителя похорон. Самый дорогой комплекс обойдется в 355,6 тыс. руб., включает похоронный комплект атласный с золотом, венок авторской работы из живых цветов, катафалк — легковой Cadillac и пр. Все цены приведены без учета пособий на организацию похорон.

«Московский справочник ритуальных услуг» приводит другие расценки. Самый бюджетный вариант — 19,79 тыс. руб. Это гарантированный каждому гражданину пакет услуг, стоимость которого соответствует размеру государственного пособия в Москве на погребение. В него включается оформление заказа на приобретение предметов ритуала и заказ транспортных услуг (2 тыс. руб.), гроб «Гладь социальный» (2,95 тыс. руб.), внутренняя отделка «шелк» (1,99 тыс. руб.), подушка, покрывало, следки (всего — 2,75 тыс. руб.), доставка ритуальных принадлежностей к моргу или на дом в пределах МКАД (3,5 тыс. руб.), а также катафалк-микроавтобус без обратного рейса (6,6 тыс. руб.).

«Стандартный» набор стоит 50,85 тыс. руб. В этот пакет дополнительно входит получение необходимых документов (7 тыс. руб.), полированный гроб за 19,9 тыс. руб., венок и лента (3,58 тыс. руб.), а услуги микроавтобуса предоставляются на целый день (12 тыс. руб.). Пакет «Премиум» предприятия отличается наличием четырехгранного гроба «Гранд» за 29,9 тыс. руб. Владельцам социальных карт москвича обещается скидка в 10% на ритуальные товары.

В похоронных домах «Журавли» также есть возможность выбора из нескольких вариантов погребальных услуг. «Эконом», без учета государственного пособия на погребение, стоит 28,5 тыс. руб. Включает стандартное убранство гроба, погребение, доставку, катафалк-микроавтобус, а также услуги бригады сопровождения. Сам гроб в набор не входит. Пакет «Оптима» обойдется в 54,4 тыс. руб. и уже включает гроб комбинированный «Элегия» из комбинации ЛДСП и древесины за 14,99 тыс. руб. Вместо микроавтобуса предусмотрен легковой катафалк. В набор «Премиум» стоимостью 102,99 тыс. руб. входит лакированный гроб из массива дерева за 34,99 тыс. руб., более дорогое убранство, а также катафалк ВИП-класса. Услуги кремации у «Журавлей» в пакетах «Эконом» и «Оптима» стоят 23,5 тыс. руб. и 49,4 тыс. руб. соответственно, а «Премиум» обойдется дороже аналогичного набора для погребения — 166,4 тыс. руб.

В «Журавлях» обещают, что при заключении договора на организацию похорон с компанией специалист похоронного дома будет круглосуточно консультировать клиента и займется оформлением заказа на услуги с сопровождением всех траурных мероприятий. Бригада эвакуации прибу-

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

СМЕРТНОСТЬ В РОССИИ В 2021 ГОДУ ПО МЕСЯЦАМ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)

ЯНВАРЬ	219,8
ФЕВРАЛЬ	172,7
МАРТ	191,3
АПРЕЛЬ	168,3
МАЙ	162,3
ИЮНЬ	185,6

Источник: Росстат.

ОБЪЕМ РЫНКА РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ (МЛРД РУБ.)

2017 ГОД	58,95
2018 ГОД	64,11
2019 ГОД	67,09
2020 ГОД	71,45
2021 ГОД*	36,9

*По итогам января—июня. **Источник:** Росстат.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

Похоронным организациям придется переложить часть издержек на клиентов, но бизнес учитывает и снижение покупательной способности

дет по нужному адресу для транспортировки умершего в ближайший похоронный дом. В морге специалисты «Журавлей» подготовят тело для безопасного прощания в соответствии с пожеланиями семьи, затем — помогут с выбором всех необходимых для церемонии прощания похоронных принадлежностей и проведут церемонию прощания с учетом светских традиций и религиозных канонов. Наконец, сотрудники похоронного дома могут подобрать нужное помещение для проведения поминок и организовать приготовление блюд и обслуживание.

На чем экономят

По словам Владимира Родькина, на фоне существенного падения доходов домохозяйств в последнее время растет востребованность похорон по гарантированному пакету услуг, по которому не предполагается выбор места погребения, предоставляется самый дешевый гроб, а доставка предусмотрена только в одну сторону. Кроме того, из года в год растет спрос на услуги кремации как более бюджетной альтернативы. Как отмечает господин Родькин, если ранее в России работало чуть больше десяти крематориев, то сейчас их 29. Похороны в случае смерти из-за COVID-19 также проходят по максимально упрощенному сценарию, в закрытом гробу и за счет бюджета, рассказывает Владимир Родькин.

Ритуальные услуги сегодня не ограничиваются собственно похоронной церемонией. Так, «Журавли», к примеру, предлагают услуги по благоустройству мест захоронений — от выравнивания земли и засыпки щебнем до благоустройства плитами. Кроме того, похоронные дома предоставляют возможность заказать уход за могилой. Стандартная уборка территории, уход за памятником и оградой стоит от 4,99 тыс. руб., расширенный пакет с возложением цветов и косметическим ремонтом доступен от 9,9 тыс. руб., комплексный — от 14,9 тыс. руб.

Как отмечает Владимир Родькин, цены на установку памятников обычно пересматриваются весной-летом и имеют тенденцию к увеличению. По его словам, похоронный бизнес устроен так, что с увеличением числа похоронных агентств средняя стоимость услуг растет, а не снижается. Средняя доля смертей на 1 тыс. жителей в среднем населенном пункте не меняется, а компаниям нужно зарабатывать деньги, поясняет господин Родькин.

Илья Болтунов говорит, что в «ручном режиме» цены выставляют независимые агенты, а похоронные компании даже небольшого уровня придерживаются расценок, которые обычно устанавливались после новогодних праздников. Этот год будет исключением. По словам господина Болтунова, в этом году участники рынка вынуждены отражать растущие цены на материалы и услуги. Так, 1 августа производители гробов сообщили о повышении цен в пределах 30–50% из-за увеличения стоимости стройматериалов, рассказывает предприниматель. По словам Ильи Болтунова, такого скачка не было никогда. Кроме того, растущие цены на металлоконструкции отразятся на стоимости оград. К примеру, в январе цены на металл были на уровне 80 руб. за 1 кг, а сегодня — 210–220 руб. Как отмечает господин Болтунов, похоронным организациям придется переложить часть издержек на клиентов, но бизнес учитывает и снижение покупательной способности. «Пока обсуждаем, что делать»,— говорит он.

Как сообщали в центре экономического прогнозирования Газпромбанка, в июне 2021 года стройматериалы в России подорожали на 6,8%, а с начала года — на 19,6%. Речь идет прежде всего о бетоне, кирпиче, ПВХ-продукции и древесных материалах. Динамика объясняется постепенным смягчением ограничений в связи с пандемией, ростом спроса на внутреннем рынке, поясняли аналитики. По оценкам директора департамента закупок ГК «А101» Георгия Криницына, общий уровень цен на строительные материалы может вырасти на 15% к концу 2021 года

СТАРЫЙ ПО ЦЕНЕ НОВОГО

СТОИТ ЛИ СЕЙЧАС ПОКУПАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ПРОБЕГОМ

В условиях дефицита новых автомобилей спрос на подержанные машины набирает ускорение. В преимуществах и ключевых рисках приобретения авто с пробегом этой осенью разбирались «Деньги».

За новыми автомобилями выстраиваются очереди, дилеры накручивают на них цены, в такой обстановке все больше клиентов поворачивают руль в сторону вторичного авторынка. Несмотря на все кризисы, продажи автомобилей с пробегом уверенно растут: по данным «Автостата», в штучном выражении по итогам прошлого года они достигли отметки в 5,4 млн единиц, что на 1,7% больше, чем в 2019 году, и на 12% больше, чем в 2015 году. Еще более впечатляюще выглядит прирост продаж авто с пробегом в денежном выражении. По данным «Автостата», в прошлом году он достиг показателя в 2,94 трлн руб., что почти на треть больше, чем в 2015 году.

Люди предпочитают покупать авто на вторичном рынке по нескольким причинам. Прежде всего это выгодно: в подавляющем большинстве случаев, как только новый автомобиль выезжает из ворот дилерского центра, он сразу же теряет 10% своей первоначальной стоимости, далее в течение первых трех лет цена может упасть на 25–30% от первоначальной, и это притом что автомобиль остается в отличном состоянии.

«Цены на авто с пробегом в зависимости от „массовости“ марки и модели могут отличаться от 5% до 35% от цены нового автомобиля уже после первого года эксплуатации,— считает Владислав Хайновский, заместитель генерального директора по продажам автомобилей с пробегом автодилера „Автодом“.— Ярким примером является марка Land Rover, в частности Range Rover и Range Rover Sport, цена на которые уже после одного-двух лет эксплуатации на вторичном рынке падает до 30 и более процентов. Этот факт открывает отличные перспективы для покупателей, нацеленных на выгодные приобретения».

На вторичном рынке автомобиль сегодня можно купить сразу, без ожидания поставки, как это происходит в дилерских центрах с новыми машинами. При этом можно сэкономить на цене дополнительного оборудования. «Как правило, первый владелец устанавливает на автомобиль аксессуары и дополнительное оборудование (сигнализация и пр.), стоимость которых при продаже вернуть практически невозможно,— рассказывает Алексей Рузанов, технический директор международной сети автосервисов Fit Service.— Таким образом, второму владельцу такое дополнительное оборудование достается в полцены или почти бесплатно. В целом же за одну цену трех-пятилетний подержанный автомобиль сейчас можно купить на класс выше, чем новую машину: к примеру, вместо Kia Ceed — Kia Optima».

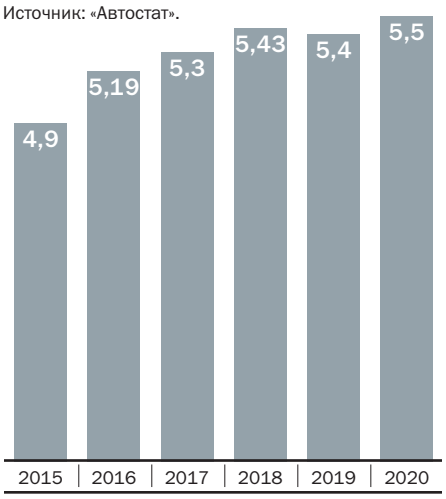
ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **EyeEm/Getty Images**

EYEEM / GETTY IMAGES

Дорогой мой автомобиль

Однако и на рынке подержанных авто в последнее время стремительно растут цены. По данным «Автостата», средняя цена на автомобиль с пробегом только в текущем году выросла на 8% и достигла отметки в 723,9 тыс. руб. (по сравнению с 2014 годом рост составил 66%). Еще более впечатляюще растут цены на «молодые» подержанные авто. В этом году средняя цена машины возрастом до семи лет составила 1,45 млн руб., что на 28% больше, чем в середине прошлого года, а по сравнению с 2014 годом рост составил впечатляющие 132%.

ПРОДАЖИ АВТО С ПРОБЕГОМ В РОССИИ (МЛН ШТУК)
Источник: «Автостат».



СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ (ТЫС. РУБ.)
Источник: «Автостат».

ПРОДАЖИ АВТО С ПРОБЕГОМ В РОССИИ (ТРЛН РУБ.)
Источник: «Автостат».

«В текущем году резкий рост цен, например, наблюдается на пятилетние автомобили бренда Mercedes-Benz»,— обращает внимание Валентина Ананьева, руководитель пресс-службы онлайн-сервиса «Авто.ру». Например, Mercedes-AMG G-класса в первом полугодии 2021 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года подорожал на 38,5%, Mercedes-Benz CLA — на 29,8%, Mercedes-Benz CLS — на 27,8%. Среди автомобилей возрастом от шести до десяти лет лидером по росту цен стал Cadillac Escalade (+61%). Значительно вырос в цене и десятилетний Volkswagen Polo (+39%). При этом наименьший рост цен за январь—июнь 2021 года показали автомобили Mercedes-Benz S-класса, Skoda Rapid и Mazda 6. Согласно данным «Авто.ру», за июль 2021 года резкий рост цен показали десятилетние ГАЗ 3102 — автомобили подорожали на 13,6%. На 6,6% выросли в цене пятилетние Nissan Leaf. Среди шести-десятилетних автомобилей с пробегом на 5,4% подорожали BMW X6 M.

Не стоит ожидать, что в ближайшее время цены на подержанные автомобили пойдут вниз: на рынке наблюдается дефицит машин. Так, на «Авто.ру» в прошлом году объявлений о продаже подержанных машин было на 60% больше, чем в текущем периоде.

«Российские банки пока не слишком охотно выдают кредиты на покупку подержанных автомобилей, хотя у них в этой сфере и появляются новые предложения»

Самыми массовыми на вторичном авторынке сейчас остаются российские Lada, среди иномарок же наиболее высоким спросом в этом году пользуются такие модели, как Ford Focus, Kia Rio, Hyundai Solaris, Toyota Corolla, Toyota Camry, Renault Logan, Volkswagen Polo. При этом в некоторых случаях цены на подержанные авто иногда оказываются даже выше, чем на новые. «Сегодня рынок подержанных авто максимально близок по цене к рынку нового авто,— говорит Максим Меженков, директор по развитию компании „Мой автопрокат“.— Вот, например, в самой „пустой“ комплектации новая Toyota Camry сейчас стоит 1,85 млн руб. В „жирной“ комплектации с пробегом 100 тыс. км Camry в настоящее время торгуется на уровне тех же 1,85 млн руб. Это, можно сказать, уникальная ситуация, я не припомню такого в прошлом. В эконом-классе в ближайшем будущем будет сохраняться устойчивый спрос на такие модели, как Kia Rio, Hyundai Solaris, Volkswagen Polo, Ford Focus, Mazda 3, потому что у них хорошее соотношение „цена—качество“. В более дорогих сегментах будут наиболее ликвидны такие модели, как Toyota Camry, Skoda Octavia, которые при своей доступной цене приближены к бизнес-классу».

И да, во многих случаях этой осенью подержанный автомобиль стоит дороже, чем он стоил несколько лет назад в новом состоянии. «Пятилетний хэтчбек Kia Picanto сейчас обойдется в среднем на 6% дороже, чем, например, в 2017 году, когда машина была

ПЛЮСЫ ПОКУПКИ ПОДЕРЖАННОГО АВТО

АНДРЕЙ ГОРН,
руководитель группы по работе с ключевыми клиентами «Авито Авто»

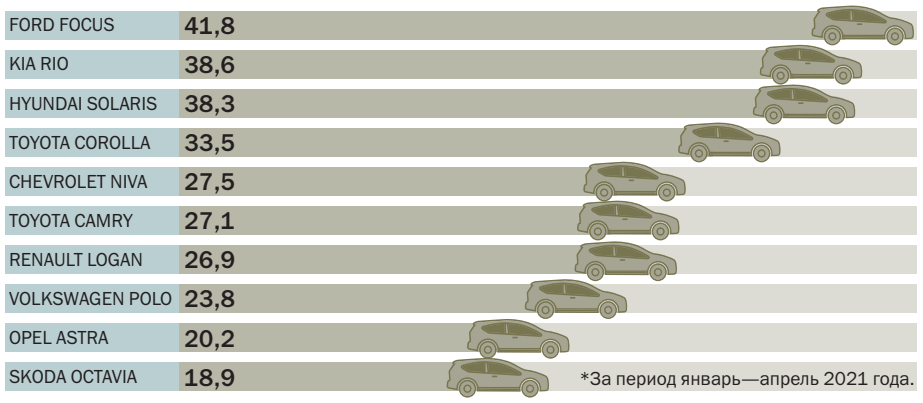
Вторичный авторынок предлагает не только более выгодные условия покупки автомобиля, но и более широкий выбор моделей и комплектаций. По цене нового автомобиля можно приобрести подержанный более высокого класса и с более богатым оснащением. Например, вместо нового Skoda Kodiaq или VW Tiguan вы сможете приобрести подержанный Mercedes-Benz GLC с пробегом менее 30 тыс. км и гарантией производителя от поломок на 12 месяцев по программе Mercedes-Benz Certified. На вторичном рынке дополнительные опции и аксессуары практически не влияют на цену автомобиля, в то время как при покупке новой модели в дилерском центре за них придется доплатить. Более того, покупая автомобиль более высокого класса, вы сможете получить техническое оснащение и опции, которыми новые автомобили бюджетного сегмента просто-напросто не оснащаются. Последующая продажа автомобиля, купленного на вторичном рынке, часто выгоднее, так как основная часть потери первоначальной цены происходит в первые три года владения транспортным средством.

Рассматривая конкретный автомобиль, имеет смысл обратить внимание на то, насколько популярной и ликвидной является выбранная модель. Эту информацию можно почерпнуть из рейтингов наиболее продаваемых машин. Во-первых, для популярных моделей будет проще в будущем искать необходимые запчасти. Обычно все необходимые оригинальные запасные части для таких автомобилей есть в наличии на складах официальных дилеров и независимых партнеров производителей. Вам не придется их заказывать и ожидать несколько недель для проведения технического обслуживания или какого-либо ремонта, как в случае с экзотическими моделями и марками.

Ликвидность ходовых моделей является еще одним преимуществом: в случае если вы захотите продать автомобиль в будущем, то сможете быстро найти покупателей и не сильно потерять в цене.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ ВОЗРАСТОМ ДО 7 ЛЕТ (ТЫС. РУБ.) Источник: «Автостат».

10 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ ИНОМАРОК НА ВТОРИЧНОМ АВТОРЫНКЕ РОССИИ В 2021 ГОДУ* (ТЫС. ШТУК) Источник: «Автостат».



новой,— констатирует Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto.— Кроссовер Mazda CX-5 стал дороже на 5% по отношению к цене нового автомобиля пять лет назад. На 4% стали дороже подержанные машины Renault Sandero, Toyota Hilux, Land Cruiser Prado. А популярнейший Hyundai Creta подорожал на 2% от своей первоначальной цены. И, вероятнее всего, такая тенденция сохранится. Во-первых, вторичный рынок сильно зависит от цен на рынке новых автомобилей. Во-вторых, из-за изменений валютного курса возникают ситуации, когда новый автомобиль был куплен, например, за один миллион два-три года назад, а сейчас его продают за ту же сумму или даже дороже просто потому, что миллион рублей три года назад и сегодня обладает разной покупательской способностью».

Предложение с подвохом

Как и прежде, при покупке авто с пробегом существует множество подводных камней, основные из которых можно разделить на две группы — юридическая и техническая. К первой относится вероятность неправильно оформленных документов на собственность машины, а также риск того, что автомобиль находится в залоге у банка или числится в угоне. Ну а техническая составляющая связана с тем, что авто за ярко начищенным кузовом и салоном может скрывать поломки и дефекты. Здесь на помощь могут прийти онлайн-сервисы проверки истории автомобиля. «На всех популярных автомобильных веб-ресурсах („Авито“, „Авто.ру“, „Дром.ру“ и пр.) есть сервис „Автотека“. Заплатив всего 150–300 руб., тут можно увидеть всю историю авто: когда, при каких обстоятельствах, при каком пробеге и за какую цену машина продавалась в прошлом,— советует Максим Меженков.— Сравните эту информацию с тем, что написано в объявлении. Пример: машина 2010 года первым хозяином продана в 2015 году с пробегом 100 тыс. км. Если эта же машина через пять лет продана вторым хозяином с пробегом 120 тыс. км, значит, второй хозяин „скрутил“ пробег. Если в объявлении указано 100 тыс. км пробега при трех и более владельцах, значит, пробег „скручен“. Это легко проверить на личном опыте: посмотрите на оплетку руля. Если она истерта, опытный автомобилист сразу поймет, что пробег „скручен“. Первый хозяин на автомобиле проезжает в среднем 80 тыс. км, второй еще плюс-минус 50 тыс. км (до капитального ремонта). Третий хозяин ездит максимум 30 тыс. км, немного ремонтирует автомобиль и начинает его продавать. В объявлении при этом указано: третий хозяин по ПТС, пробег 160 тыс. км., авто в идеальном состоянии, „сел и поехал“. Это ложь, такого быть не может».

«Нюансов при выборе автомобиля с пробегом много,— предупреждает Денис Мигаль.— Например, важно сразу уточнить, какого года выпуска автомобиль по ПТС и сколько у него было собственников. Затем необходимо обратить внимание на пробег: чем он меньше, тем лучше. Конечно же, следует узнать все о том, какие ремонтные работы проводились и по какой причине. Из неочевидных моментов можно добавить такой совет: старайтесь избегать или изучать более тщательно такие модели, как Kia Rio, Hyundai Solaris, Skoda Octavia, Toyota Camry. Именно эти автомобили пользовались большой популярностью у таксопарков. Следовательно, авто имеют огромные пробеги, которые недобросовестные частные продавцы достаточно часто просто „скручивают“ перед продажей. Также необходимо уточнить статус бывшего владельца: если это юрлицо, то практически 100%, что перед вами автомобиль из корпоративного парка, что далеко не всегда хорошо».

В любом случае стоит приготовиться к тому, что подержанное авто потребует дополнительных расходов. «Приобретенное авто с пробегом всегда потребует затрат на его обслуживание, и здесь важно правильно оценить размер возможных трат,— говорит Владислав Соловьев, президент маркетплейса по продаже автозапчастей Autodoc.ru.— При пробеге в 100–200 тыс., скорее всего, потребуется замена ремня или цепи ГРМ, помимо замены колодок, как правило, требуется и замена тормозных дисков. И точно, что к такому пробегу прилежный автовладелец должен заменить все технические жидкости. Расходы тут в моменте могут достигать суммы от 50 тыс. руб. для машин бюджетных марок и от 100 тыс. руб. и более для авто бизнес-класса и премиум».

Наконец, на приобретение авто с пробегом до сих пор сложно получить кредит. Банки неохотно кредитуют такие сделки. Здесь нужно приготовиться к тому, что процентные ставки будут выше, чем на покупку новой машины, и риск того, что кредит не одобрят, более высок. «Российские банки пока не слишком охотно выдают автокредиты на покупку подержанных автомобилей, хотя у них в этой сфере и появляются новые предложения,— говорит Григорий Бурденко, генеральный директор финансового маркетплейса „Выберу.ру“.— Большинство кредитных организаций уже одобряют кредиты и молодым — от 18 лет, и пенсионерам — до 75 лет. Однако мы видим, что доля одобренных заявок пока не превышает 30%». Сроки кредитов на авто с пробегом сейчас варьируются от года до пяти лет. По сути, они мало чем отличаются от классического рыночного автокредита, сам автомобиль также находится в залоге у банка. Что касается подводных камней для заемщика, то схема автокредита, в которой участвует банк, более безопасная. Ведь банковские специалисты по залогам проверяют автомобиль, используя все доступные им ресурсы, и на предмет угона, и на предмет залога у другого кредитора. Да, в нагрузку к кредиту банк обязательно потребует оформить страховые продукты, но все эти требования аналогичны автокредитам на новый автомобиль. При покупке подержанного автомобиля в автосалоне покупателя ждут и другие подводные камни — например, настойчивые просьбы кредитных менеджеров включить всевозможные дополнительные услуги: сервисные карты, помощь на дорогах. Они увеличивают сумму займа, но позволяют снизить ставку. О выгодности такого размена надо судить в каждом конкретном случае с калькулятором в руках ●

МИНУСЫ ПОКУПКИ ПОДЕРЖАННОГО АВТО

АЛЕКСЕЙ РУЗАНОВ,
технический директор международной сети автосервисов Fit Service

Подводных камней при покупке подержанного автомобиля множество, начиная от самых частых — «скрутка» одометра, скрытые дефекты лакокрасочного покрытия или неисправности двигателя и АКПП — и заканчивая перспективой покупки угнанных авто или находящихся в залоге. Конечно, сейчас есть ресурсы, на которых можно проверить официальную историю авто (пробег, участие в ДТП, какой ремонт производился и т. д.), но не всегда это возможно сделать: например, если автомобиль обслуживался у частников или эксплуатировался без страховки, то таких данных не будет.
Покупка б/у авто у дилера, к сожалению, тоже не дает стопроцентной гарантии приобретения беспроблемного автомобиля. Дилерские центры принимают автомобили в трейд-ин практически в любом состоянии и зачастую, кроме устранения кузовных дефектов и полировки, ничего с ними не делают. Сразу оговорюсь, что не все дилеры такие, есть и те, кто устраняет все неисправности и даже дает какую-то гарантию на основные узлы. Угнанные автомобили также встречаются на дилерских стоянках, менеджеры трейд-ин попросту не обладают экспертными знаниями и, так же как и обычный человек, не могут на глаз определить, перебит номер или нет.

AP

ПО АФГАНСКОМУ СЧЕТУ

ВО СКОЛЬКО АФГАНИСТАН ОБОШЕЛСЯ СССР И США

«ТАЛИБАН» — запрещенная в России организация.

В августе после двадцатилетнего пребывания Афганистан покинули войска американской коалиции. Боевики запрещенного в России движения «Талибан» 15 августа захватили Кабул и объявили о смене власти в стране. На афганскую кампанию США потратили в общей сложности более $2 трлн. Десятилетие пребывания ограниченного контингента советских войск (ОКСВ) в Афганистане в 80-х обошлось Советскому Союзу в 30 млрд руб. «Деньги» сравнили цели и средства обеих кампаний.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **AP, Запорожченко Виталий/Фотоархив журнала «Огонёк»/Коммерсантъ, Getty Images, Reuters**

Кредит на самых выгодных условиях

Советская военная помощь Афганистану началась до ввода войск и продолжалась после их вывода. 27 апреля 1978 года в Афганистане произошел военный переворот (получивший в то время название «апрельская революция»), в результате которого к власти пришла Народно-демократическая партия Афганистана (НДПА), стоявшая на социалистических позициях. 30 апреля страна стала называться Демократической Республикой Афганистан (ДРА). Новое руководство ДРА обратилось за финансовой и военной помощью к Советскому Союзу.

Афганское руководство просило, чтобы эта помощь была практически безвозмездной. Советское руководство частично пошло навстречу просьбам. 7 января 1979 года на заседании Политбюро ЦК КПСС было принято решение о командировании советских специалистов в вооруженные силы Афганистана за счет советской стороны. Советскому послу в Кабуле была направлена инструкция, согласно которой он должен был разъяснить министру иностранных дел Хафизулле Амину, что «специмущество» (то есть военная техника, оружие и боеприпасы) и так поставляется в ДРА «за 25 процентов стоимости в кредит из 2 процентов годовых с погашением кредита в течение 10 лет» и эти условия лучше, чем у других стран, получающих советское «специмущество». Автомобили, самолеты и вертолеты общегражданского назначения СССР был готов поставить только на коммерческих условиях, даже если эта техника предназначалась для армии.

В мае 1979 года советское руководство еще раз пошло навстречу афганским товарищам, приняв решение безвозмездно поставить в Афганистан в 1979–1981 годах «специмущество» (то есть военную технику и боеприпасы) на сумму 53 млн руб. и медикаменты и медицинское оборудование на сумму 50 тыс. руб. От направления в ДРА советских воинских подразделений для борьбы с контрреволюцией советская сторона в тот момент отказалась. Но в связи с постоянным обострением ситуации в Афганистане туда начали прибывать советские специалисты — военные советники, десантники под видом авиационно-технического состава, спецотряд КГБ для охраны советского посольства под видом обслуживающего персонала.

16 сентября 1979 года в ДРА произошел очередной переворот, приведший к власти Хафизуллу Амина. Свергнутый глава НДПА Нур Мухаммед Тараки был убит по приказу Амина. Советское руководство, опасаясь, что при Амине Афганистан выпадет из сферы советского влияния, приняло решение о его замене на Бабрака Кармаля и вводе советских войск в Афганистан.

Расходы на борьбу с контрреволюцией

Решение о вводе войск в Афганистан было объявлено министром обороны Дмитрием Устиновым 24 декабря 1979 года. На следующий день советские войска начали переходить афганскую границу. Вечером 27 декабря советские спецподразделения взяли штурмом дворец Амина, сам Амин был убит.

В первой половине 1980 года численность ОКСВ составила 81,8 тыс. человек (наибольшей численности ОКСВ достиг в 1985 году — 108,8 тыс. человек). Несмотря на запрет вступать в боевые действия, уже в январе советским военнослужащим пришлось в них участвовать, а в марте было принято решение о совместной с афганской армией борьбе с отрядами оппозиции (моджахедами).

Ранее обещанные размеры помощи ДРА пришлось увеличить. Так, в 1981 году, как следует из официальных документов, правительство СССР «изыскало возможность безвозмездно поставить ДРА… 45 бронетранспортеров БТР-60 ПБ с боеприпасами и 267 войсковых радиостанций для пограничных войск и 10 тыс. автоматов Калашникова АК, 5 тыс. пистолетов Макарова ПМ и боеприпасы для отрядов партийных активистов и защиты революции, всего на сумму около 6,3 млн руб.».

10 марта 1983 года министр иностранных дел СССР Андрей Громыко говорил о необходимости безвозмезд-

ПОГИБШИЕ В АФГАНСКИХ ВОЙНАХ

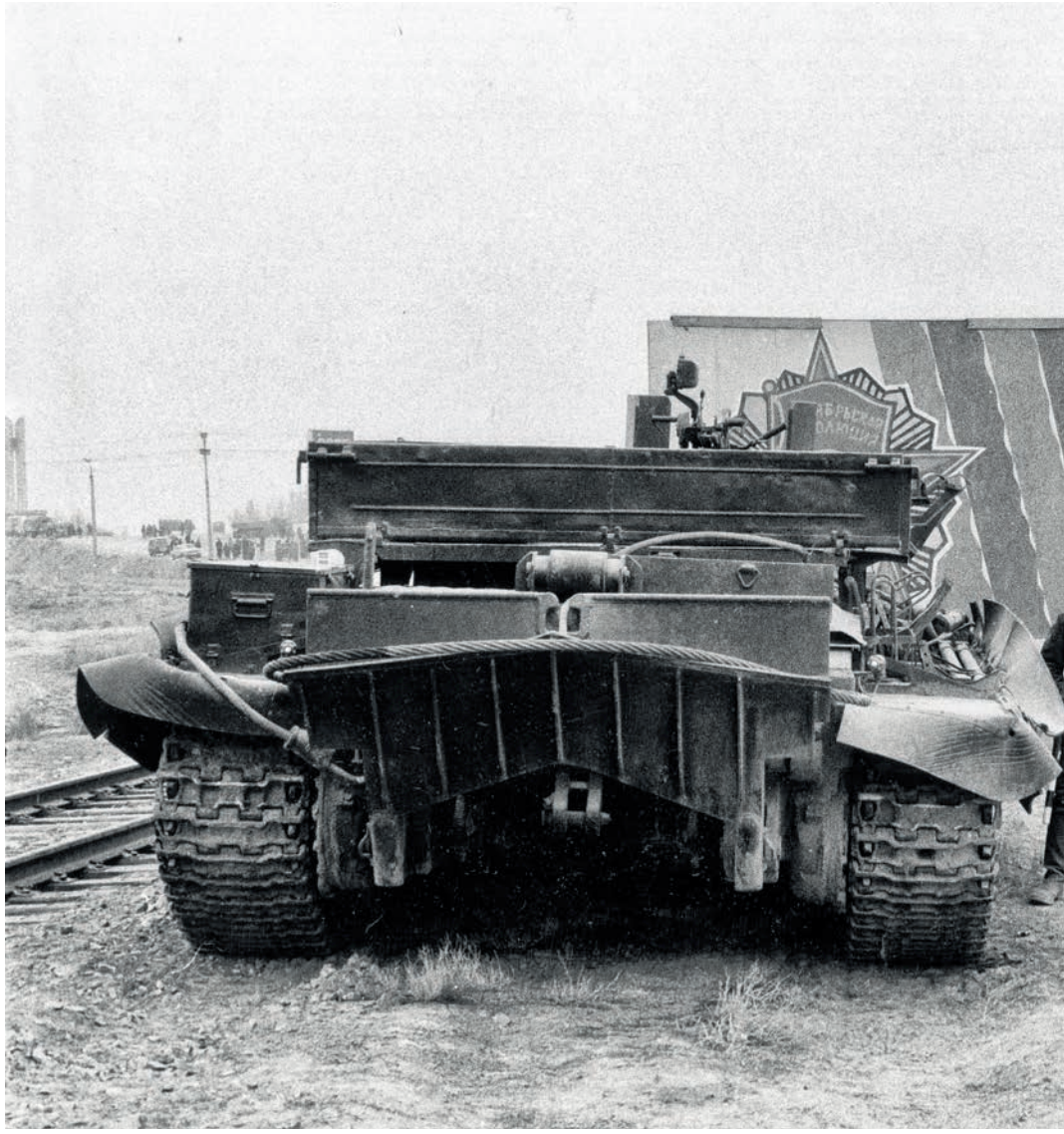
Общее число погибших в период Афганской войны 1979–1989 годов составляет, по разным оценкам, от 1 млн до 2 млн человек, в основном это были мирные жители. Было убито примерно 80–95 тыс. моджахедов, около 18 тыс. военнослужащих афганской правительственной армии. Советская армия потеряла около 15 тыс. человек убитыми и пропавшими без вести. Статистика по числу бывших участников войны, умерших после 1989 года от ран и болезней, отсутствует.
Согласно данным Брукингского института, с 2001 по 2020 год в Афганистане погибло 2445 американских военнослужащих, 1139 военнослужащих из других стран антитеррористической коалиции и 1788 контракторов (лиц, работающих по частным контрактам с Пентагоном, в том числе афганских граждан), 46 журналистов, 436 сотрудников гуманитарных организаций, около 59 тыс. афганских военнослужащих и полицейских. По данным Института международных и общественных отношений Уотсона и Миссии ООН по содействию Афганистану, за 20 лет было убито около 47,6 тыс. мирных жителей. Точное число убитых талибов неизвестно, по самым минимальным оценкам, оно должно превышать 25 тыс. человек.

ной помощи ДРА на сумму примерно 300 млн руб. в течение трех лет.

Из доклада Управления разведки ЦРУ «Стоимость советского присутствия в Афганистане», основанного на информации, доступной по ситуации на 31 октября 1986 года, следует, что Советский Союз потратил на ведение войны 15 млрд руб., из которых 3 млрд руб. было бы потрачено даже в случае, если бы советские войска не были введены в страну. Аналитики ЦРУ указывали, что это максимальная оценка. Если пытаться оценить потери авиационной техники по нижней границе, а стоимость замены выбывшей из строя военной техники подсчитывать с учетом амортизации, итоговая цифра могла быть снижена соответственно на 2 млрд и 3–3,5 млрд руб.

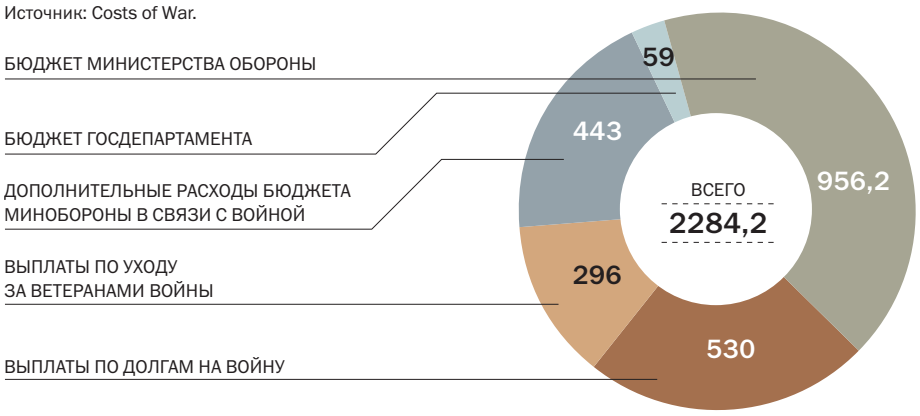
Эти оценки близки к приведенным в книге генерал-майора Александра Ляховского «Трагедия и доблесть Афгана»: «Только по линии Министерства обороны СССР за годы войны в Афганистане было израсходовано более 12 млрд руб., а на всевозможную безвозмездную помощь еще более 8 млрд инвалютных руб.».

В той же книге приводятся цифры, основанные на документах Министерства обороны, Министерства внешнеэкономических связей [структур внешней торговли (Министерства внешней торговли, ГКЭС, МВЭС)] и КГБ: «В период 1980–1985 гг. масштабы советского экономического и технического содействия достигли 430 млн руб., а на очередной этап (1986–1990 гг.) они определены в размере 570 млн руб. Поставки из СССР (безвозмездные) по линии внешней торговли в 1978–1986 гг. превысили 600 млн руб., а по линии ГКЭС — более 200 млн руб. В 1987 г. планируется безвозмездная помощь из Советского Союза на сумму 140 млн руб. Вместе с тем афганская сторона проявляет большой интерес к получению в 1987 г. безвозмездно примерно до 1 млрд руб., который она планирует использовать следующим образом: на денежное и материальное обеспечение вооруженных сил — до 500 млн руб., покрытие части дефицита государственного бюджета — 300 млн руб. и т. д. В таких ежегодных объемах военно-политическое руководство ДРА ожидает получение безвозмездной помощи и впредь, до 1990 г.».



ЗАПОРОЖЧЕНКО ВИТАЛИЙ / ФОТОАРХИВ ЖУРНАЛА «ОГОНЁК» / КОММЕРСАНТЪ

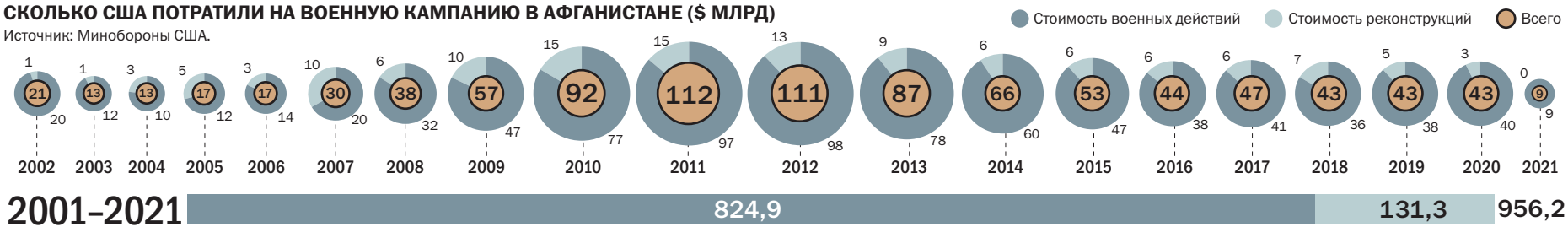
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ США НА АФГАНСКУЮ КАМПАНИЮ ($ МЛРД)
Источник: Costs of War.



AP

В 1979 году Центральное разведывательное управление начало операцию «Циклон», программу по подготовке и снабжению вооружением афганских моджахедов для борьбы с контингентом советских войск в Афганистане. Бюджет программы с $695 тыс. в первый год существования вырос до $630 млн в 1987 году

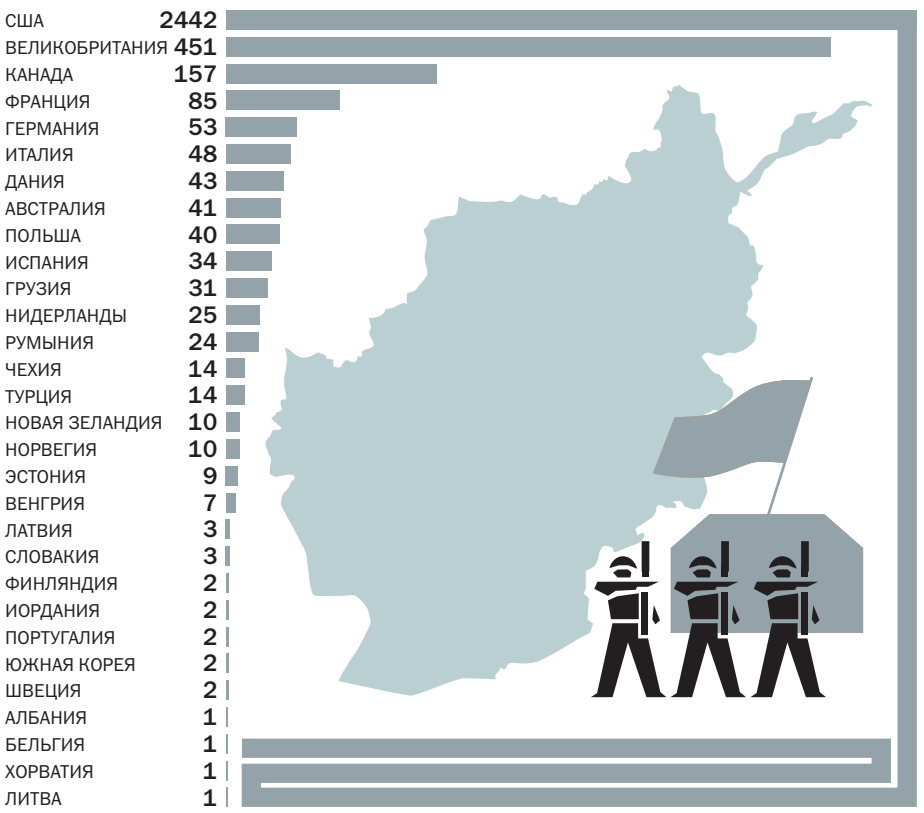
СКОЛЬКО США ПОТРАТИЛИ НА ВОЕННУЮ КАМПАНИЮ В АФГАНИСТАНЕ ($ МЛРД)
Источник: Минобороны США.



В книге «Глазами маршала и дипломата», написанной совместно с Георгием Корниенко (первым заместителем министра иностранных дел СССР в 1977–1986 годах), маршал Сергей Ахромеев утверждал: «Каждый день войны 40-й армии обходился в 6,0–6,5 млн руб. Кроме того, постоянно всем необходимым надо было снабжать афганские войска. В итоге стране каждый день войны обходился в 10–11 млн руб.». Умножив 10 млн руб. на 365 дней получаем 3,65 млрд руб. в год. Это только военные расходы, составляющие большую часть всех расходов. Если добавить к ним «гражданскую» помощь, цифра должна быть больше. Что согласуется, например, с суммой, названной в письме ЦК КПСС от 10 мая 1988 года, направленном в партийные организации с грифом «Для служебного пользования»: «Нам война в Афганистане обходится в 5 млрд руб. в год». Еще ранее Михаил Горбачев на заседании Политбюро ЦК КПСС называл даже большую цифру: «Нельзя не учитывать и тот факт, что мы затрачиваем на войну в Афганистане 6 млрд руб. в год».

«Тогда же мы исправили еще одну ошибку, дорого обошедшуюся нашей стране и нашему народу,— вывели советские войска из Афганистана. Вывод наших войск не был бегством, он позволил создать условия для начала процесса внутреннего урегулирования в этой стране. Мы предлагали, чтобы великие державы и соседи содействовали национальному примирению в Афганистане. Не наша вина, что этого не произошло». (М. С. Горбачев, «Понять перестройку, отстоять новое мышление»)

СКОЛЬКО ВОЕННЫХ ИЗ СТРАН КОАЛИЦИИ ПОГИБЛО В АФГАНИСТАНЕ
Источник: Costs of War.



СКОЛЬКО ГРАЖДАН ЭВАКУИРОВАЛИ США ИЗ АФГАНИСТАНА В 2021 ГОДУ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК)
Данные на 18 августа 2021 года.

Никита Мендкович, эксперт Центра изучения современного Афганистана, в статье «Финансовый аспект Афганской войны 1979–1989 гг.» приводит советские расходы за все годы. Частично это оценки автора, а данные за 1984–1987 годы взяты из отчета, подготовленного группой экономистов под руководством премьер-министра СССР Николая Рыжкова по распоряжению генерального секретаря ЦК КПСС Михаила Горбачева.

Советская помощь Афганистану продолжалась и после вывода ОКСВ. 30 марта 1990 года Политбюро ЦК КПСС обсуждало следующее предложение ряда министерств и ведомств о поставке в Афганистан в 1990 году очередного «специмущества», а также ремонте ранее поставленного на сумму около 1,8 млрд руб.

Первый заместитель министра обороны СССР Михаил Моисеев в докладных записках в ЦК КПСС писал, что в 1989 году только из ресурсов Минобороны СССР в Республику Афганистан направлено военной помощи на сумму 2,5 млрд руб., а на 1990 год запланировано поставок на сумму 1,4 млрд руб.

Но в СССР уже вовсю шла горбачевская перестройка, страна была не в состоянии разобраться с собственными экономическими проблемами, братская помощь Афганистану становилась все обременительнее для бюджета.

АМЕРИКАНСКИЙ «ЦИКЛОН» В АФГАНИСТАНЕ

Секретная операция ЦРУ по военной подготовке и вооружению афганских моджахедов, получившая кодовое название «Циклон», началась весной 1979 года, еще до ввода советских войск в Афганистан. В 1979 году ЦРУ даже не смогло израсходовать все выделенные на программу средства, потратив только $575 тыс. из $695 тыс. Но уже на следующий год финансирование программы составило $20 млн, в 1981 году — $30 млн. В 1985 году на противодействие Советскому Союзу в Афганистане США выделили $250 млн. Такую же сумму выделила Саудовская Аравия. В 1987 году финансирование программы достигло максимума — $630 млн в год. Основные поставки американского оружия и военной техники шли через Пакистан, там же располагались тренировочные лагеря моджахедов. В общей сложности расходы по программе составили около $3 млрд. Кроме того, в 1981–1993 годах США предоставили Пакистану два транша экономической помощи и военных контрактов на общую сумму $7,4 млрд. Финансовую помощь моджахедам оказывали также Саудовская Аравия, Великобритания, Китай, Япония, Иран, другие европейские и арабские страны. После вывода советских войск из Афганистана в 1989 году США свернули программу «Циклон», прекратив финансирование антиправительственных повстанцев.

В сентябре 1991 года госсекретарь США Джон Бейкер и министр иностранных дел СССР Борис Панкин подписали соглашение о прекращении поставок оружия конфликтующим сторонам в Афганистане с 1 января 1992 года. Уже 27 апреля отряды моджахедов, которыми командовал Ахмад Шах Масуд, вошли в Кабул. Демократическая Республика Афганистан прекратила свое существование.

Двадцать лет несокрушимости

К 1996 году большая часть территории Афганистана оказалась под властью талибов (представителей запрещенного в РФ движения «Талибан», боровшихся за создание исламского государства, живущего по законам шариата). 27 сентября 1996 года талибы заняли Кабул.

7 октября 2001 года президент США Джордж Буш-младший объявил о начале антитеррористической операции «Несокрушимая свобода». Ее целями были заявлены освобождение Афганистана от влияния талибов, уничтожение баз террористов и захват руководителей международной террористической организации «Аль-Каида»

НЕОПЛАТНЫЙ ДОЛГ АФГАНИСТАНА

В 1989 году, когда советские войска были выведены из Афганистана, внешний долг этой страны составлял $5,5 млрд, из которых на долю СССР приходилось 89% этой суммы. В 2006 году Россия заявила о готовности простить Афганистану долг советского времени. В 2007 году было списано более 90% долга, составлявшего на тот момент $11,13 млрд. Остаток долга — $730 млн — был реструктурирован на 23 года. В 2010 году долг, составлявший на тот момент $891 млн, был списан целиком.

(запрещена в РФ), ответственных за теракты 11 сентября 2001 года.

Операция «Несокрушимая свобода» началась с ракетных ударов с американских и британских кораблей по военным объектам талибов и бомбардировок, проводимых американской авиацией. К середине декабря движение «Талибан» было отстранено от власти, новым главой государства стал Хамид Карзай (он возглавлял сначала Временную администрацию Афганистана, потом Переходную администрацию Афганистана, а с 2004 по 2014 год был президентом Исламской Республики Афганистан).

С конца декабря 2001 года поддержание безопасности на территории Афганистана обеспечивали международные силы содействия безопасности (International Security Assistance Force, ISAF). Первоначально они действовали только в Кабуле, но затем зона их ответственности стала постоянно расширяться и к концу 2006 года покрыла всю страну. Большая часть военнослужащих ISAF были представителями стран НАТО. Численность контингента росла параллельно с расширением зоны операций. 2003 год — около 5 тыс. человек. 2006 год — 20 тыс. 2009 год — 84 тыс. По данным на 6 июня 2011 года, в составе ISAF было 132 381 военнослужащий (в том числе 90 тыс. американских), что сопоставимо с пиковой численностью ОКСВ.

В 2009 году президент США Барак Обама заявил о начале вывода американских войск из Афганистана в 2011 году. Ряд стран коалиции начали выводить свои войска уже в 2010 году. 2 мая 2011 года в Пакистане был убит лидер «Аль-Каиды» Осама бен Ладен. В 2013 году обеспечение безопасности в стране было передано афганским вооруженным силам. 28 декабря 2014 года президент Обама заявил о завершении боевых действий в Афганистане. Операция «Несокрушимая свобода» была завершена. Началась новая операция — «Страж свободы», направленная на помощь силам правопорядка и армии Афганистана. В Афганистане осталось около 13 тыс. солдат стран НАТО, в том числе 10,8 тыс. американских.

AP

За два десятилетия присутствия в Афганистане США не смогли превратить эту страну в современное демократическое государство

После вывода основного контингента НАТО из Афганистана в стране начало усиливаться влияние движения «Талибан»*, территория, находящаяся под его контролем, стала расти. Если в конце 2015 года центральное правительство контролировало 72% территории страны, то в ноябре 2018 года, согласно ежеквартальному докладу генерального инспектора США по восстановлению Афганистана,— 55,5%, а талибы — около 12%.

29 февраля 2020 года США и движение «Талибан»* подписали в столице Катара Дохе мирное соглашение, которым предусматривался полный вывод войск США и НАТО из страны в течение 14 месяцев.

14 апреля 2021 года президент США Джо Байден заявил о начале полного вывода войск США из Афганистана с 1 мая 2021 года. Дата окончания была выбрана символическая — 11 сентября, но позднее в официальных заявлениях появилась более ранняя — 31 августа.

Талибы восприняли слова американского президента как сигнал к наступлению. В июне они заявляли, что контролируют 70% афганской территории, в июле глава делегации талибов на переговорах в Москве Шахабуддин Делавар говорил уже о 85%. 15 августа талибы вошли в Кабул, а президент Афганистана Ашраф Гани бежал из страны.

И двух триллионов мало

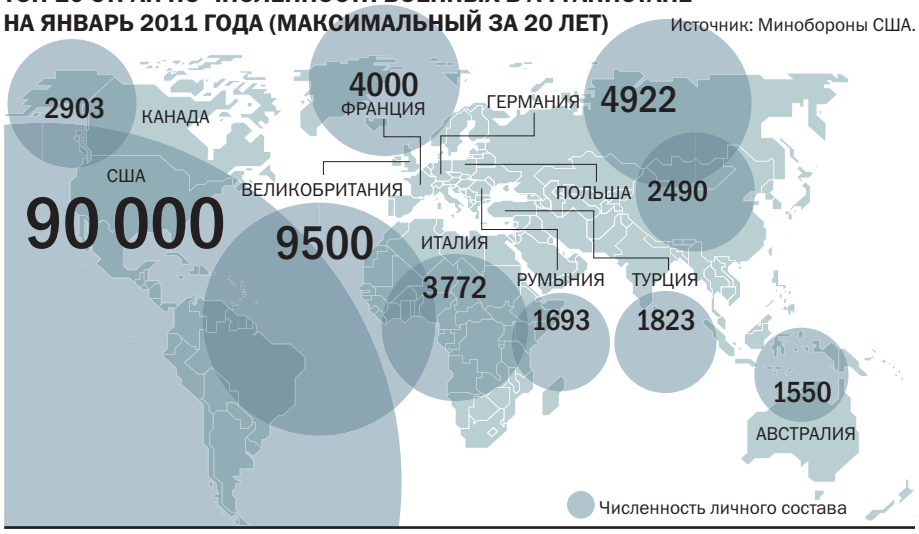
В упомянутом ранее докладе ЦРУ аналитики подсчитали, что Соединенным Штатам семь лет войны в Афганистане, подобной той, что вел Советский Союз, обошлись бы менее чем в $50 млрд. Даже с учетом уровня инфляции ($50 млрд в 1987 году по покупательной способности примерно равны $120 млрд в 2021 году) реальная цена длившихся 20 лет антитеррористических операций оказалась гораздо выше.

В 2019 году Министерство обороны США рассекретило данные по расходам на свои военные операции с 11 сентября 2001 года по 30 июня 2018 года. В нем расходы на операцию «Несокрушимая свобода» оценены в $581,1 млрд. На «Страж свободы» к тому времени было израсходовано $146,6 млрд. При ежемесячных расходах в $3,3 млрд, если они остава-

GETTY IMAGES

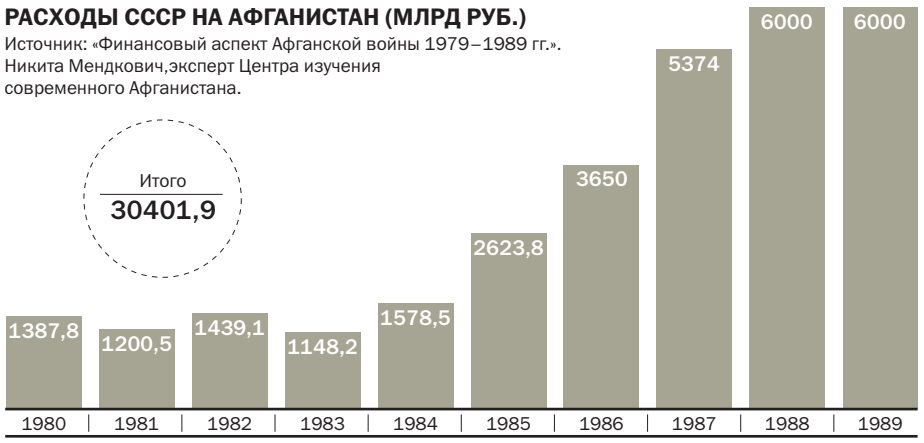
ТОП-10 СТРАН ПО ЧИСЛЕННОСТИ ВОЕННЫХ В АФГАНИСТАНЕ НА ЯНВАРЬ 2011 ГОДА (МАКСИМАЛЬНЫЙ ЗА 20 ЛЕТ)

Источник: Минобороны США.



РАСХОДЫ СССР НА АФГАНИСТАН (МЛРД РУБ.)

Источник: «Финансовый аспект Афганской войны 1979–1989 гг.». Никита Мендкович,эксперт Центра изучения современного Афганистана.



В 2001 году, когда США начали вторжение в Афганистан, опийным маком было засеяно 7606 га, годовое производство опиума составляло 180 тонн. За два десятилетия на борьбу с производством наркотика было израсходовано $10 млрд. В 2020 году площадь посевов опийного мака составляла 224 тыс. га, объем производства опиума оценивался в 6,3 тыс. тонн

лись неизменными, за последующие три года стоимость операции должна была увеличиться на $118,8 млрд и составить $265,4 млрд. Таким образом, только на военный контингент было израсходовано $846,5 млрд.

И это далеко не все расходы. Проект «Цена войны» (Costs of War) Института международных и общественных отношений Уотсона Брауновского университета оценил общие расходы США на двадцатилетнюю войну в Афганистане в $2,261 трлн (в долларах 2021 года). Из этой суммы $933 млрд приходится на суммы, заложенные в бюджете Министерства обороны, $443 млрд — на дополнительные ассигнования по тому же ведомству, $59 млрд — на бюджетные расходы Госдепартамента, $296 млрд приходится на помощь ветеранам Афганской войны. $530 млрд — проценты по кредитам (США активно заимствовали деньги на войну).

Журналисты газеты The New York Times Сара Альмухтар и Род Нордланд в статье, опубликованной в декабре 2019 года, дают несколько другой расклад расходов США, связанных с Афганистаном. $1,5 трлн на ведение войны (в том числе расходы на военную подготовку, топливо, военную технику, инфраструктуру военных баз, переброску военнослужащих воздушным и водным путем). $10 млрд на борьбу с наркотиками. Эта война была проиграна. Если при талибах в 1996–2001 годах с опиумом было почти покончено, то в настоящее время выращивание опийного мака является главным источником доходов для жителей Афганистана, 80% героина в мире производится из афганского сырья. $87 млрд было потрачено американцами на афганскую армию и полицию (подготовка, экипировка, финансирование). $24 млрд было израсходовано на экономическое развитие страны, $30 млрд на помощь беженцам, борьбу со стихийными бедствиями и другие гуманитарные программы. Как отмечалось в статье, эти программы были плохо продуманы и страдали от коррупции — «американские доллары шли на строительство больниц без пациентов, школ, в которых нет учеников (а иногда и самих школ не существовало вовсе), и военных баз, которые афганцы нашли бесполезными и впоследствии закрыли». В 2008–2017 годах в результате мошенничества и злоупотреблений программы восстановления Афганистана потеряли $15,5 млрд. Примерно $500–600 млрд — проценты по кредитам.

Общая сумма близка к оценке, данной проектом «Цена войны»,— $2,151–2,251 трлн. Но и это еще не все.

По оценке, данной в 2013 году Линдой Билмз из Гарвардского университета, на медицинскую помощь ветеранам войн в Афганистане и Ираке и финансовую помощь инвалидам этих войн, начиная с 2001 года и заканчивая 2053 годом, будет израсходовано $970 млрд. Отдельных цифр по Афганистану не было приведено. Но если принять в расчет, что число американских военнослужащих, раненных в ходе боевых действий в Ираке, примерно в полтора раза выше по сравнению с раненными в Афганистане, то можно предположить, что на долю американских ветеранов Афганской войны придется 40% этой суммы — около $494 млрд.

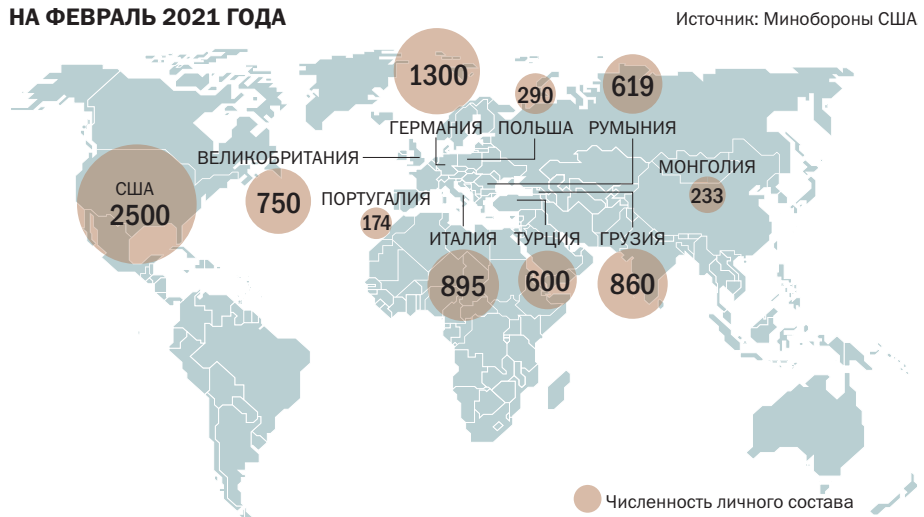
Таким образом, общие «афганские» расходы США (с учетом еще предстоящих) составляют примерно $2,645–2,755 трлн ●

В 2015 году президента Афганистана Ашрафа Гани принимали в Белом доме, 15 августа 2021 года он покинул свою страну, чтобы «избежать кровопролития», прихватив $169 млн (сообщалось также о четырех автомобилях, набитых деньгами, но не все поместилось в вертолет)

REUTERS

ТОП-10 СТРАН ПО ЧИСЛЕННОСТИ ВОЕННЫХ В АФГАНИСТАНЕ НА ФЕВРАЛЬ 2021 ГОДА

Источник: Минобороны США



МКБ Private banking

Новая классика

Private banking
в превосходном исполнении

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

private.mkb.ru